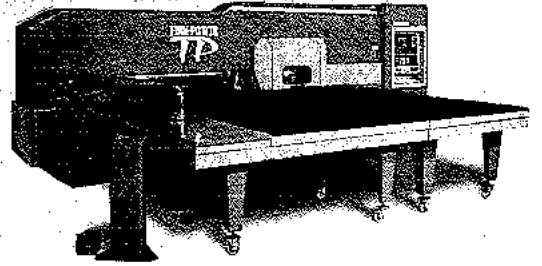


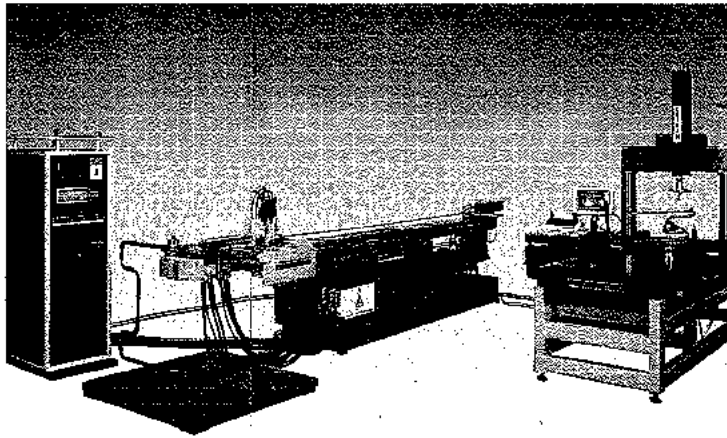
GABELLA MACCHINE S.p.A. / İTALYA
Kesme ve dilme hatları



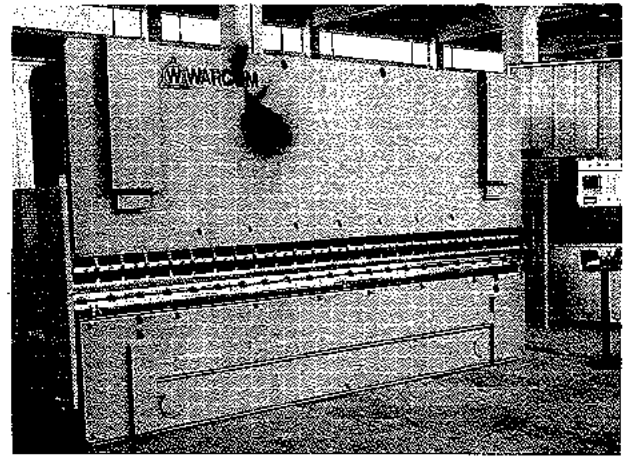
BYSTRONIC LASER AG / İSVİÇRE
Yassı metal ve borular için laserle kesme



FINN-POWER LILLBACKA / FİNLANDIYA
Taret tipi CNC hidrolik zimbali delme makinası



MACCHINE CURVATUBI CRIPPA / İTALYA
CNC boru bükme



WARCOM S.p.a / İTALYA
Hidrolik CNC / Manuel abkant presler

DiĞER FAALİYET KONULARIMIZ

- Profil çekme • Su jeti ile kesme • Hidrolik giyotinler • Komple levha sac işleme hatları • CNC tek kafalı hidrolik zimbali delme
- Silindire bükme • Kombine makaslar • Boru ucu form verme • Tam otomatik (*panel bükme*)
- Çapak alma, taşlama, finişleme • Zimbali delme takımları • Abkant bıçakları



**BURSA ÇİMENTO
FABRİKASI A.Ş.**



**Gelişen sanayi ve büyüyen ekonomisiyle
daha güçlü bir Türkiye için,
dün ve bugün olduğu gibi
2000'li yıllarda da göreve hazırız.**



**ÇİMENTO BETON
SANAYİ VE TİCARET A.Ş.**

ÇEMTAS

Çelik Makina San. ve Tic. A.Ş.



**ÇİMENTO İNŞAAT
SANAYİ VE TİCARET A.Ş.**



Büro : Ulu Cad. No: 20 16220 BURSA Tel: (0.224) 251 21 90 - 256 03 20 Fax: (0.224) 251 21 97 P.K.10 16371 BURSA
Fabrika : P.K. 15 16451 - Kestel / BURSA Tel: (0.224) 372 15 60 - 372 44 10 Fax: (0.224) 372 16 60 Tlx: 32 407 bci tr



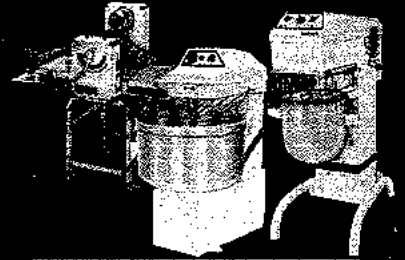
Fast food üniteleri

Kafeterya setleri, ızgaralar, fritözler, sos benmarler, hamburger ve patates dondürdücüleri, pizza fırınları, sıcak kızartıcı, hot dog, tost makineleri, pillic çevirme makineleri...



Pisirme üniteleri

Kuzineler, fritözler, ızgaralar, benmarler, konveksiyonlu fırınlar, pasta-pizza fırınları, devillir tavalar, kaynatma tenceraleri, pillic çevirme makineleri, salamander ızgaralar, davlumbazlar, sıcaklık dolapları, konveyörlü kızartıcılar...



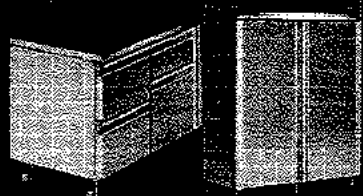
Mutfak hazırlık makineleri

Mermer ve paslanmaz çelik tezgahlar, hamur yoğurma makineleri, hamur açma-bölmeye makineleri, planet mikserler, malzeme arabaları...



Servis üniteleri

Kafeterya setleri, self servis üniteleri, servis arabaları, tabak ısıtıcıları, raşolar, tabak arabaları, sıcak ve soğuk servis üniteleri, salat barlar, çay-kahve makineleri, Espresso kahve makineleri, dondurma makineleri, dondurma teşhir, buz makineleri...



Soğuk dolaplar

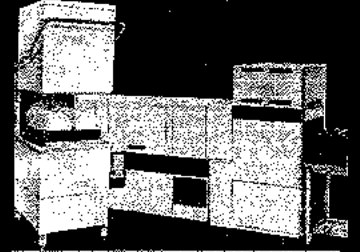
Tezgah tipi buzdolapları, depo tipi buzdolapları, şişe soğutucular, deep freeze'ler...



Mutfak yardımcı malzemeleri

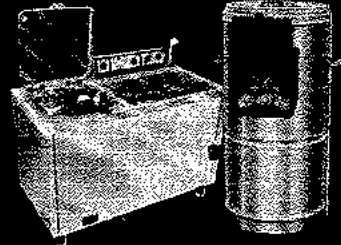
Çatal, kaşık, bıçak, tencere, gastronom kaplar, porselen ve cam malzemeler...

seçiminizi doğru yapın!



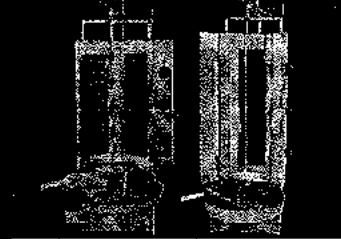
Bulaşıkhanе üniteleri

500-1000-2000-3000 tabak/h kapasiteli otomatik bulaşık yıkama makineleri, bardak yıkama makineleri, evyeli tezgahlar, ıstif rafları, bulaşık toplama ve basma makineleri, basınçlı su spreyleri...



Sebze hazırlık makineleri

Sebze doğrama, patates soyma, sebze yıkama, Universal soyma makineleri...

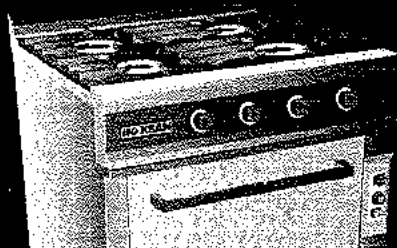


Döner ocakları

Hepsi motorlu olmak üzere 4 ayrı kapasitede elektrikli, gazlı döner ocakları...

İNOKSAN

"Profesyonel Mutfak"



BURSA: Tel: (0224) 254 35 35 252 95 77 Fax: (0224) 252 45 67
İSTANBUL: Tel: (0212) 256 05 71-235 14 46 Fax: (0212) 253 52 34
ANKARA: Tel: (0312) 232 18 05-232 18 67 Fax: (0312) 231 04 25
İZMİR: Tel: (0232) 254 35 33 (2 Hat) Fax: (0232) 237 83 06
SAMSUN: Tel: (0362) 224 20 94 Fax: (0362) 239 00 74

BURSA: Tel: (0224) 242 90 73 (10 Hat) Fax: (0224) 242 44 99
İSTANBUL: Tel: (0212) 275 59 93-288 32 10 Fax: (0212) 275 79 72
ANKARA: Tel: (0312) 428 50 05 (2 Hat) Fax: (0312) 428 50 97
ANTALYA: Tel: (0242) 243 36 75 (2 Hat) Fax: (0242) 243 36 78



ÇİFT KAT SAVURMA DÖKÜM

350-600 HB Sertlik
150-600 mm Çap
100-2000 mm Boy
8-50 mm Sertlik Kalınlığı

ELLE KALIPLAMA

5-15000 KG. Parça Ağırlığında
Furan, Alfaset, Pepset Kalıplarda
Pik ve Sfero Döküm

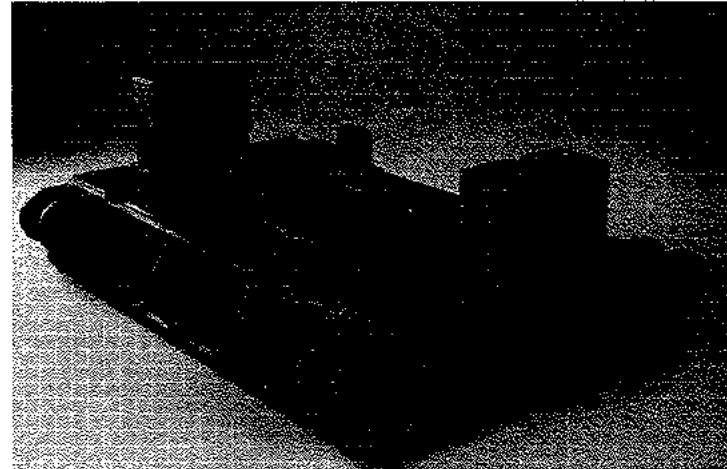
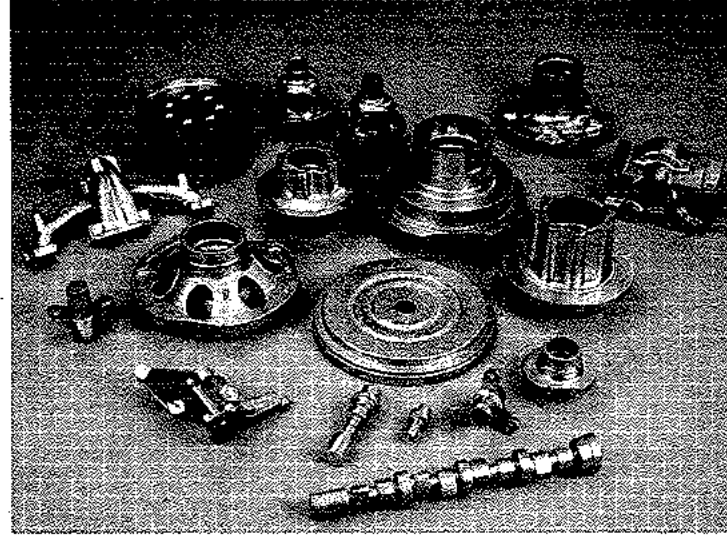
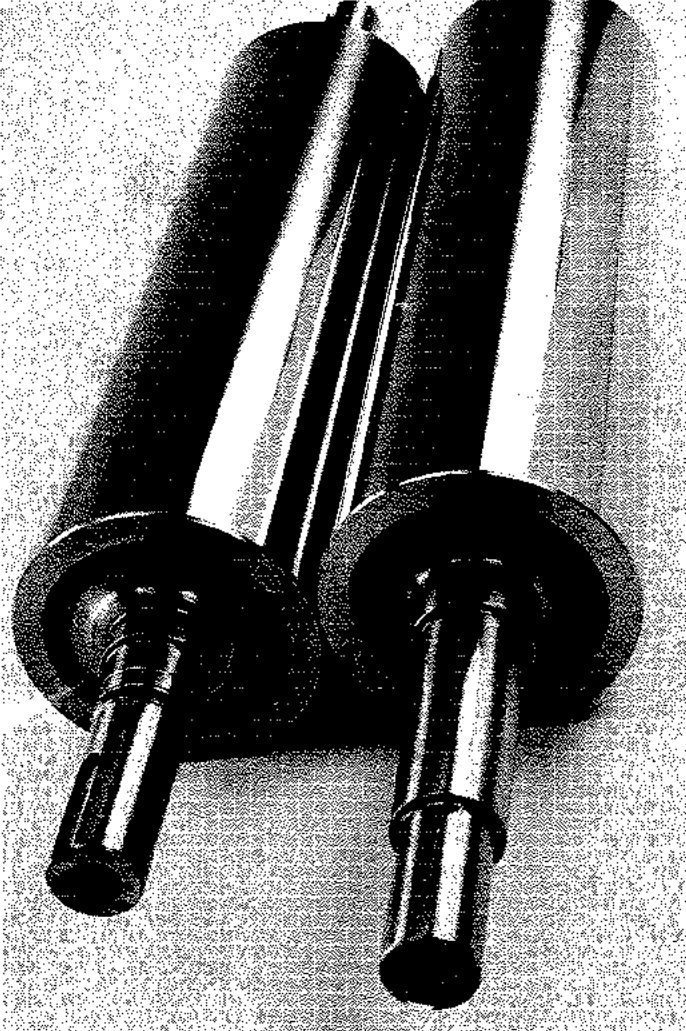
MAKİNALI KALIPLAMA

580 x 700 x 200 / 170 mm ve
675 x 825 x 350 / 350 mm derece
ölçülerinde 0-60 KG. Parça Ağırlığında
Pik ve Sfero Döküm

Çift kat savurma döküm tekniği ile üretilen, başta gıda sanayi olmak üzere; Demir çelik, lastik, boya ve toprak sanayilerinin kırma, öğütme, doğrultma ve şekillendirme merdaneleri.

Makinalı kalıplama ile üretilen; Otomotiv parçaları ve çeşitli makina parçaları.

Elle kalıplama ile üretilen; Metal veya ahşap modelli döküm parçalar, strafor modelli otomotiv kaporta pres kalıpları.



ENTİL

ENDÜSTRİ YATIRIMLARI VE TİCARET A.Ş.

Ankara Asfaltı 5. Km. 26100 Eskişehir - TÜRKİYE

Tel : (222) 237 57 46 Fax : (222) 237 26 79 Tlx : 35142 eson tr





ÇANSAS



HİZMETİNİZE SUNDUĞUMUZ MAKİNA PARKIMIZ

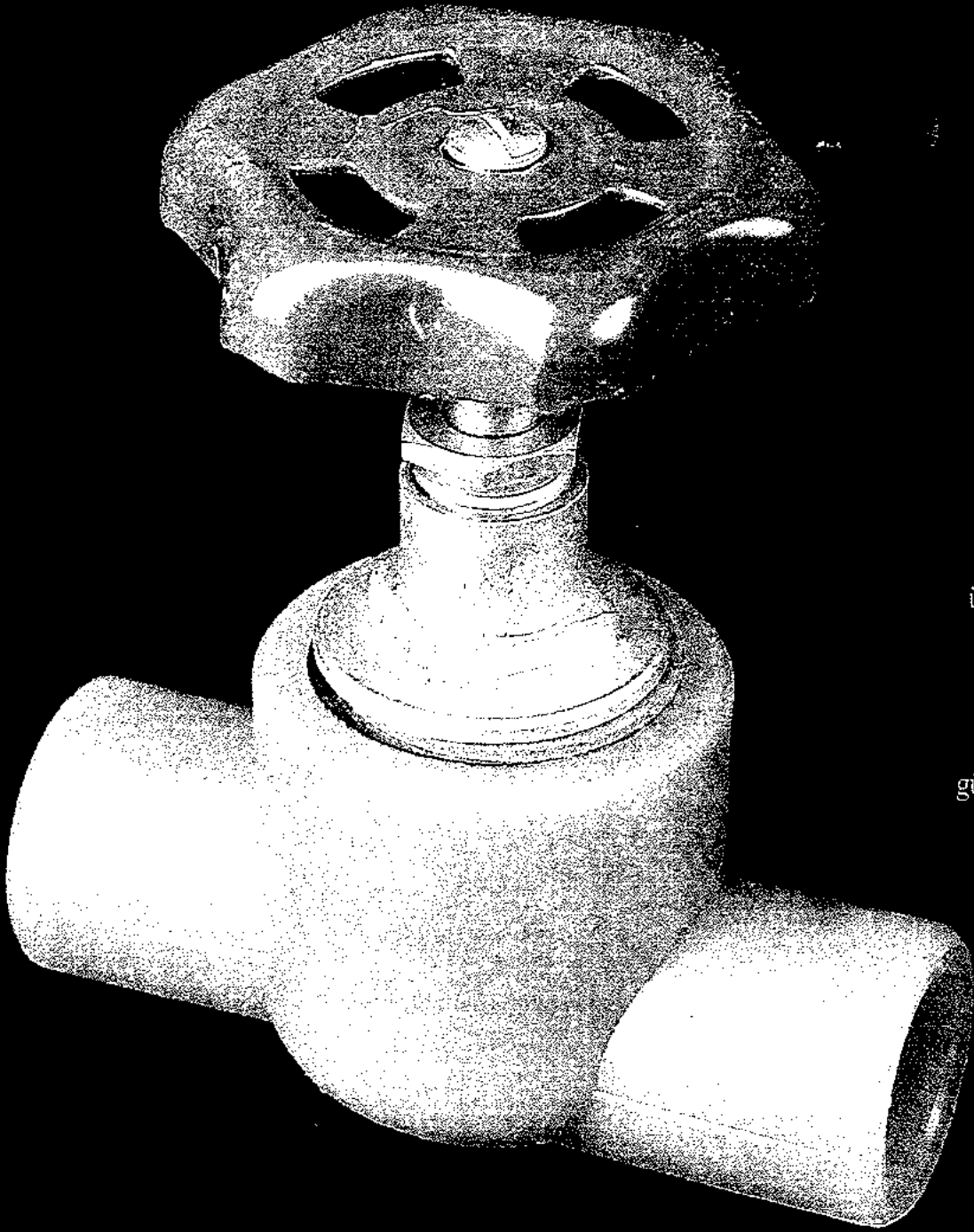
- TORNA, FREZE VE MATKAPLAR (KLASİK, NC, CNC)
- CNC DERİN DELİK DELME VE BROŞ TEZGAHLARI
- NC, CNC BÜYÜK İŞLEME MERKEZLERİ
- DÜZ, HELİS VE KONİK DIŞLI TEZGAHLARI
- DIŞLI TAŞLAMA TEZGAHI
- SİLİNDİRİK VE POLİGON (İÇ-DIŞ) TAŞLAMA TEZGAHLARI (KLASİK, NC, CNC)
- YÜZEY TAŞLAMA TEZGAHLARI (KLASİK, NC, CNC)
- ELEKTRO-EROZYON TEZGAHLARI (CNC)
- SAÇ İŞLEME VE KAYNAK MAKİNALARI
- BAKIR, KADMİYUM, FOSFAT VE E'OKSAL KAPLAMA TESİSLERİ
- GERİLİM GİDERME, SERTLEŞTİRME, SEMENTASYON, NİTRASYON, İNDÜKSİYONLA YÜZEY SERTLEŞTİRME,
- TAVLAMA, İSLAH ISIL İŞLEMLERİNE YÖNELİK FIRIN VE CİHAZLAR. (MAX. BOY = 4000 MM)
- KUMLAMA KABİNLERİ
- BOYA KABİNLERİ, KURUTMA FIRINLARI
- FİZİKSEL, KİMYASAL, METALURJİK KALİTE KONTROL LABORATUVARLARI
- 0,5 MİKRON HASSASİYETLİ ÖLÇME, AYAR, KALİBRASYON ODALARI

ÇANKIRI SİLAH SANAYİ ve TİCARET A.Ş.

Yapraklı Yolu 4. Km 18060 ÇANKIRI

Genel Müdürlük Tel: (376) 213 15 21 • Sanî: (376) 213 24 82 • Telex: 44815 • Fax: (376) 213 24 85

Dünya "Yeşil"e Dönüyor.



YEŞİLBORU,
üstün teknolojisi
ile dünya kalite
standartlarına
ulaştı, dünyanın
güvenini kazandı.

YEŞİLBORU, Bir Dizayn Teknik A.Ş. ürünüdür.

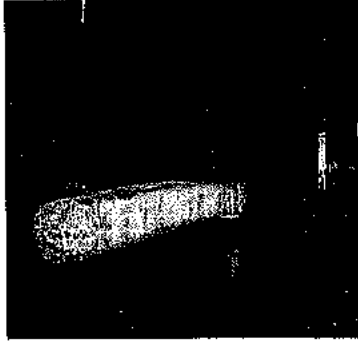
Hacırahmeti Yolu San. Bir. 1. Bölge. 4. Cadde. No: 23 Büyükçekmece 34900 İSTANBUL Tel: (0.212 886 57 41 (PBX) Fax: (0.212) 886 51 93

DIZAYN
YEŞİLBORU

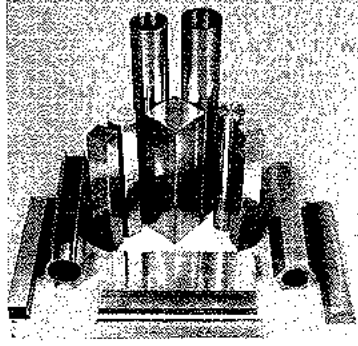




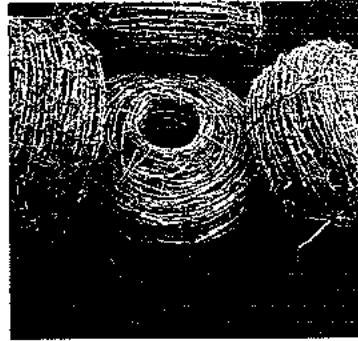
Çelik
Çekme Boru



Çelik



Pirinç - Bakır



Dikenli Tel



Kontrtabla -
Kontrplak

MALZEME DÜNYASINDA MKE GÜVENCESİ



MKE'nin ürettiği üstün teknoloji ürünü çelik çekme borular, pirinç - bakır ürünler, dikenli ve kafes teller, kontrtabla - kontrplak, mobilya, kapı ve pencere doğramaları, prefabrik konutlar, ambalajlama malzemeleri de bütün üretim yelpazesinde olduğu gibi, MKE gücünü ve güvenilirliğini kanıtlamıştır. MKE adı, malzeme üretim sektöründe de bir dünya markasıdır.

60 Yıllık Tecrübe Konuşuyor



9 Tesisimizde

- Yazı Tab'ı Kağıtları
 - Gazete Kağıdı
 - Sargılık Kağıtlar
 - Kraft Torba Kağıdı
- Sigara ve İnce Özel Kağıtlar
- SEKALAM ● SEKALİF ve
 - SEKA Dekor Kağıdı

Üretiyoruz

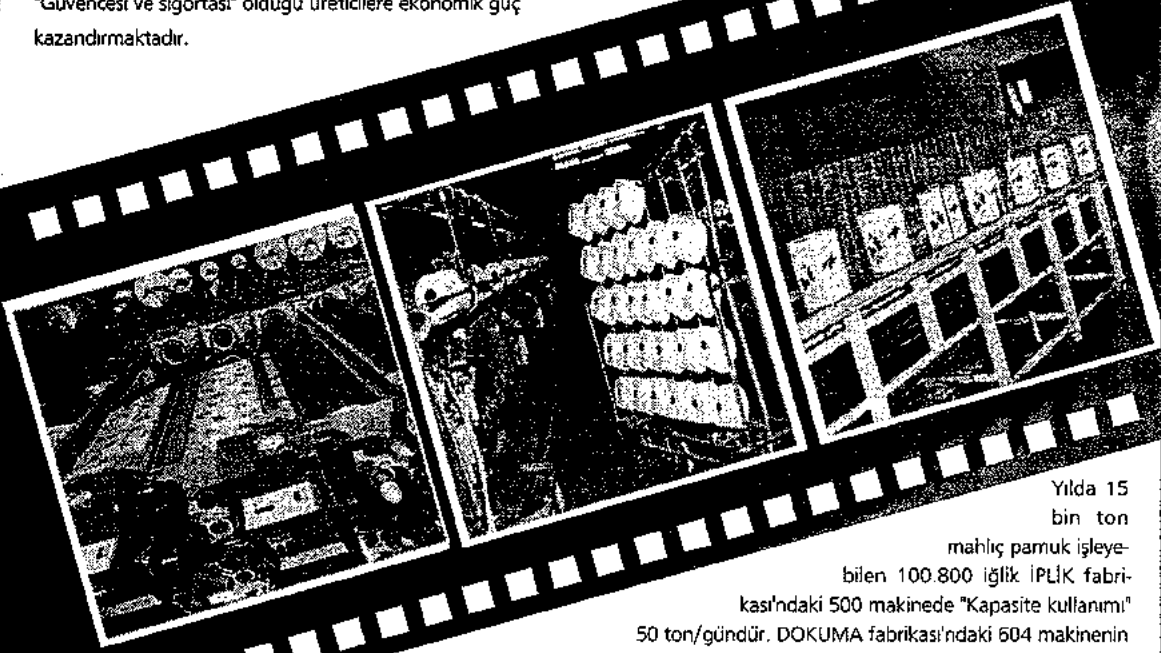


ÜRETİCİLERİN GÜVENCESİ, TÜKETİCİLERİN KORUYUCUSU

ÇUKOBİRLİK

ÇUKUROVA PAMUK, YER FISTIĞI, YAĞLI TOHUMLAR TARIM SATIŞ KOOPERATİFLERİ BİRLİĞİ

1940'ta kurulan ÇUKOBİRLİK, günümüzde 41 kooperatifine üye 52 bin ortağı ve dev entegre fabrikalarındaki üretimleri ile Türkiye ekonomisine büyük ve etkili katkılar sağlamaktadır. Bünyesinde mevcut 14 çırçırılama fabrikasında yıllık 372 bin ton kütlü pamuk işleyebilme kapasitesindeki ÇUKOBİRLİK'te 150 bin ton ürün depolanabilmektedir. Öncelikle ortaklarının, ayrıca ortağı olmayan üreticilerin de ürettikleri kütlü pamuk, soya fasülyesi ve yer fıstığını değer fiyatlarıyla alarak piyasayı dengeleyen ÇUKOBİRLİK, "Güvencesi ve sigortası" olduğu üreticilere ekonomik güç kazandırmaktadır.



Yılda 15
bin ton

mahliç pamuk işleye-
bilen 100.800 iğlik İPLİK fabri-
kası'ndaki 500 makinede "Kapasite kullanımı"

50 ton/gündür. DOKUMA fabrikası'ndaki 604 makinenin
yıllık verimi 54 milyon metre hambzdir. BOYA-BASMA fabrikası ise
günlük 140 bin, yıllık 42 milyon metre üretim kapasitesindedir.

Modern ekstraksiyon sistemi ile çığıt, soya ve ayçiçeği işleyebilen merkez YAĞ fabrikası,
günde 240 ton üretim ve 18 bin ton depolama kapasitesi ile entegrasyonu tamamlamaktadır. Bu tesiste
yan ürün olarak sabun, artık ürün olarak da yem sanayiinde kullanılan küspe elde edilmektedir. Bütün ürünlerini iç
piyasada uygun fiyatlarla değerlendiren ÇUKOBİRLİK, tüketicileri de korumakta, ihracatı ile ise yurda milyonlarca döviz ka-
zandırmaktadır.

1940'tan bu yana ülke ekonomisinin hizmetinde...

GENEL MÜDÜR TLF. : (0.322) 441 01 45 - 441 00 73 FAX: (0.322) 441 00 79
TİCARET MÜDÜRÜ TEL.: (0.322) 441 00 89 FAX: (0.322) 441 01 21 TELEX: 63 884
SANTRAL TEL.: (0.322) 441 00 07 (3 HAT) FAX: (0.322) 441 01 16 - 441 03 30 - 441 00 87
Mersin Yolu Üzeri 19. Km. ADANA / TÜRKİYE

Cominco Madencilik

S a n a y i A n o n i m Ş i r k e t i



Maden Arama ve İşletme

FARABI SOKAĞI 3/3 ÇANKAYA 06680 ANKARA
TEL. 312. 468 48 41, 42 FAX. 312. 468 48 43



TEKSAN TEMEL A.Ş.

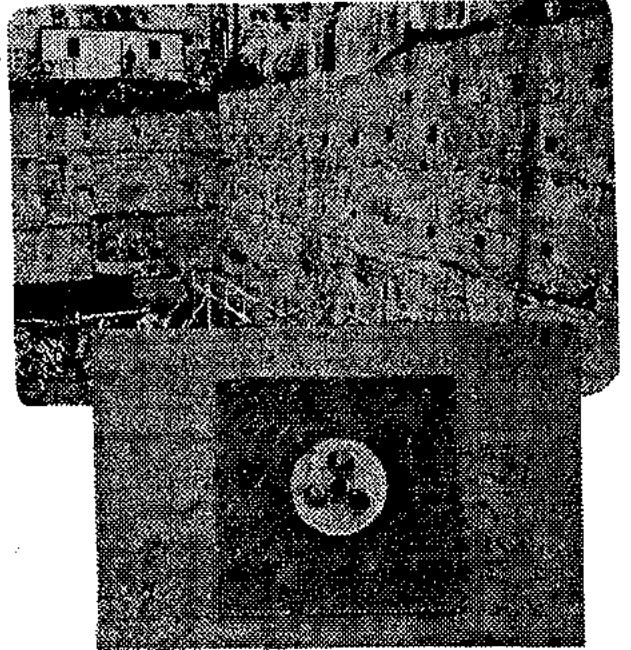
TEMEL-ENJEKSİYON-KAZIK-BONDAJ-ANKRAJ İNŞAAT VE TAHHÜT ANONİM ŞİRKETİ

mühendislik çalışmaları

- jeolojik-jeoteknik ve hidrojeolojik etüdüleri
- inşaatlarda jeoteknik değerlendirmeleri
- şev stabilitesi ile ilgili çözümler
- ankraj sistemleri projelendirilmesi
- temel mühendisliği sorunlarında müşavirlik

uygulamalar

- temel sondajları
- su sondajları
- jeotermal sondajları
- enjeksiyon uygulamaları
- derin bina kazılarında ankrajlı perde uygulamaları
- tünel, baraj ve viyadüklerde ankraj uygulamaları
- mini kazık ve makro kazık uygulamaları
- zemin ve kaya mekaniği deneyleri
- altyapı inşaatları

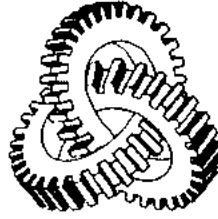


CINNAH CADDESİ 27/9 06680 ÇANKAYA/ANKARA
TEL: 3129 427 02 19 - 467 09 76 faks : 468 02 79

TMMOB
195 SANAYİ
KONGRESİ

BİLDİRİLER
KITABI
1 - 2

"rart ekonomisinden
üretim ekonomisine"



HAZIRLAYAN
TMMOB



MAKİNA MÜHENDİSLERİ ODASI
THE CHAMBER OF MECHANICAL ENGINEERS



tmmob

makina mühendisleri odası

Sümer Sokak 36/1-A 06440 Demirtepe-ANKARA

Tel : (312) 231 31 59 - 231 31 64 Fax : (312) 231 31 65

Yayın No : 186

ISBN : 975-395-176-0

BU YAPITIN YAYIN HAKKI MMO'na AİTTİR

Kitabın hiçbir bölümü değiştirilemez, MMO'nun izni olmadan kitabın hiçbir bölümü elektronik, mekanik, fotokopi vb. yollarla kopya edilip, kullanılamaz. Kaynak gösterilerek alıntı yapılabilir.

MART 1996 - ANKARA

DÜZENLEME KURULU

M. Yüksel BARKURT	TMMOB Yürütme Kurulu Üyesi
Mehmet SOĞANCI	MMO Başkan
Yusuf KARAHAN	MMO Başkan Vekili
Emin KORAMAZ	MMO Sekreter
Yunus YENER	MMO Sayman
Hakkı BAYRAKTAR	MMO Y.K. Üyesi
Oğuz ŞAHİN	MMO Y.K. Üyesi
Metin ŞİMŞEK	MMO Y.K. Üyesi
Ayfer EĞİLMEZ	KMO Başkan Vekili
Mehmet Sıtkı BAŞARAN	ZMO Başkan Vekili
Oğuz DEMİRKAN	JMO
Mustafa ARAL	MMO İstanbul Şb. Bşk.
Yusuf ÜNLER	MMO Bursa Şb. Bşk.
Serhat GİRGIN	MMO Kocaeli Şb. Bşk.
Mahmut TEBERİK	MMO Adana Şb. Bşk.
Süleyman EVCİLMEN	MMO Antalya Şb. Bşk.
Sevgi AKMEN	MMO Eskişehir Şb. Bşk. Vek.
Yahya BULAT	MMO Edirne Şb. Say.
Mehmet DİNÇ	MMO Konya Şb. Say.
Tansel TÜRKMEN	MMO İzmir Şb. Y.K. Üyesi

KONGRE DANIŞMANLARI

Kaya GÜVENÇ
Aykut GÖKER
Yusuf İŞİK
Metin DURGUT

DANIŞMANLAR KURULU

Prof. Dr. YALÇIN ACAR

Uludağ Üniv. İİBF. Öğr. Üyesi

TÜLAY AKARSOY

Talsan A.Ş. Danışmanı

EKREM AKSOY

TOSYÖV

TUĞRUL AKSOY

Çanakkale San. ve İşadaml. Der. Bşk.

ENGİN ALGÜL

İstanbul Büyükşehir Bld.

İSMAİL TAMER ALTILAR

KARTONSAN Tic. A.Ş. Gen. Md. Yrd.

Doç. Dr. HACER ANSAL

İTÜ İşletme Fakültesi

İSMET APAK

BİSAŞ Tekstil A.Ş. Dokuma Md.

ASİM ARICAM

İzmir Tic. Odası

H. SAVAŞ ARIKAN

TOFAŞ A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı

Doç. Dr. CEMİL ARIKAN

Tübitak

SEDAT ARITÜRK

Dicle Üniv. Rektörü

AHMET ARKAN

TAYSAD Gen. Bşk.

TAMER ATAÜZ

ALARKO Hold. San. İslt. Topl. Bşk.

Yrd.

HİLMİ ATILA

BEŞEL Zijon A.Ş.

YÜCEL AYTAÇ

AYTAÇLAR A.Ş. Murahhas Azası

Prof. Dr. FATİH C. BABALIK

Uludağ Üniv. MMF Mak. Blm. Bşk.

TAMER BAŞBUĞ

Mimarlar Odası

YAVUZ BAYÜLKEN

MMO İstanbul Şube

HİKMET BİLGE

BİLGE San. Ürünleri

NERGİS BİLGİN

MMO Genel Merkezi

TUNÇ BİLGİN

ALARKO Hold.

AKIN BİRDAL

İnsan Hak. Der. Bşk.

ENGİN BODUR

Kalebodur Ser. Fab. A.Ş. Gen. Md. Yrd.

GÜNAY BOLAZAR

ALARKO ALSAÇ A.Ş. Gen. Md.

HARUN BOLEL

VESTEL Elektronik A.Ş.

Prof. Dr. KORKUT BORATAV

Siyasal Bilgiler Fak.

İCEN BÖRTÜCENE

Kenedi Cd. 71 K.Dere

AYKUT BULUT

Çanakkale Fab. A.Ş. Gen. Md. Yrd.

MEHMET BURSA

MB Mühendislik Bürosu

ATILA CANDIR

Eskişehir San. Odası Y.K. Üyesi

AYTEKİN ÇATALLI

İstanbul San. Odası Bşk. Vek.

İSMET RIZA ÇEBİ

SEKA Yön. Kur. Bşk. ve Gen. Md.

Prof. Dr. REMZİ ÇETİN

SELÇUK ÜNİMMF. MAK. MÜH.

BÖL. BAŞK.

SALİH ÇETİNSOY

Başbakanlık Dış Tic. Müs. İhr. Gen. Md.

Yrd.

ATILLA ÇINAR

ROKETSAN

ERDOĞAN ÇİÇEK

MMO Genel Merkezi

SOMER ÇOGAY

TPAO Kuyu Tamamlama Hzm. Md.

MUZAFFER DANIŞMAN

MMO İstanbul Şube

OSMAN DEMİR AÇ

Jeofizik Müh. Odası

TARİK DEMİRAY

ISISER Ltd. Şti.

EKREM DEMİRTAŞ

İzmir Tic. Odası Y.K. Bşk.

Prof. Dr. TANER DERBENTLİ

İTÜ Makina Fakültesi

Prof. Dr. FERİDUN DİKEÇ

İTÜ Rektör Yrd.

ŞEHMUS DİKEN

DIYARBAKIR Tic. ve San. Odası

Prof. Dr. TALHA DİNİBÜTÜN

İTÜ Makina Fakültesi

DAVUT DOĞAN

DOĞTAŞ Yön. Kurulu Başkanı

MEHMET DÖNMEZ

ALARKO Hold.

Prof. Dr. NİLÜFER EĞRİCAN

İTÜ Mak. Fak. Dekanı

Doç. Dr. ERDAL EMEL

Uludağ Üniv. MMF End. Blm. Bşk.

ALİ EREN

San. Bak. Öl. Kal. Kont. Gn. Md.

MUSTAFA ERHAN

MMO İstanbul Şube

Prof. Dr. CEM EROĞUL

Ankara Üniversitesi

ŞİNASİ ERTAN

Ege Böl. San. Odası Bşk.

TAYLAN ERTEN

Dünya Gaz. Ankara Tem.

BÜLENT ESİNOĞLU

San. Bak. San. Gen. Md. Yrd.

SAİT EYİGÖZ

MMO İstanbul Şube

Dr. ÜZEYİR GARİH

ALARKO Hold.

Prof. Dr. METİN GER

TTGV Gen. Sek.

Prof. Dr. YALÇIN GÖĞÜŞ

ODTÜ Uçak Müh. Blm. Bşk.

EMİN GÖK

MKEK Genel Müdürü

Prof. Dr. AKBAY T. GÖKÇE

Selçuk Üniv. MMF Mak. Müh. Blm.

AHMET GÖKÇEN

ETKB Müş.

Prof. Dr. TURAY GÖKÇEN

YTÜ End. Müh. Böl. Bşk.

GÜNDÜZ GÖZEN

MMO Genel Merkez

ZİYA GÖZLER

MTA Gen. Md.

KEMAL GÜLEÇ

Devlet Planlama Teşkilatı

MURAT GÜMRÜKÇÜOĞLU

MKE Barut San. F157 A.Ş. Gn. Md.

YAYLALI GÜNAY

Döktaş A.Ş. Gen. Md.

Prof. Dr. ZÜLKÜF GÜNELİ

Dicle Üniv. Müh. Mim. Fak. Dek.

Prof. Dr. TÜRKER GÜRKAN

ODTÜ Rektör Yrd.

Prof. Dr. ÇAĞLAR GÜVEN

ODTÜ End. Müh. Blm. Bşk.

FERİAL ARNAS IŞIK

DUSA San. Tic. A.Ş. Gen. Md. Yrd.

ALİ İHSAN İLKBAHAR

OTOSAN Otomobil A.Ş.

N. COŞKUN İRFAN

İNOKSAN A.Ş. Y. K. Bşk. Vek.

Prof. Dr. EYÜP G. İSBİR

Fırat Üniv. Rektörü

TURAN KAPUCU

TÜPRAŞ Rafineri Md.

DİNÇER KARA

San. Bak. San. Ar-ge Gen. Md.

MAHMUT KARADENİZ

AELSAN Gen. Md. Yrd.

HÜSAMETTİN KAVİ

İstanbul Sanayi Odası Bşk.

MUSTAFA KAYA

ALMET Met. End. Tic. A.Ş.

Prof. Dr. RAŞİT KAYA

ODTU İİBF

MEHMET KAYTAZ

DİE Bşk.

Prof. Dr. MUHTEŞEM

KAYNAK

Gazi Üniv. İktisat Blm.

DANIŞMANLAR KURULU

Prof. Dr. YAKUP KEPENEK

ODTÜ İİBF İktisat Blm.

İLHAN KESİMGİL

Oyak Renault Oto. Fab. A.Ş. Fab. Md.

Doç. Dr. ABDURRAHMAN

KILIÇ

İTÜ Makina Fakültesi

Prof. Dr. MEHMET KIRBIYIK

Uludağ Üniv. MMF Dekanı

MAHMUT KİPER

Metaller Müh. Odası

MEHMET VURAL KOÇ

KOSİD Başkanı

NEŞET KOCABİYİKOĞLU

MMO Genel Merkez

MUAMMER KOÇER

MMO İstanbul Şube

TUNÇ KOMAN

MANAS Gen. Md.

ÖMER KULELİ

YİBİTAŞ Çimento A.Ş.

HARUN KURT

MMO Genel Merkezi

Prof. Dr. ERTUĞRUL

KÜÇÜKKARAMIKLI

YTÜ Mak. Fak. Mak. Böl. Bşk.

KAYNAK KÜÇÜKPINAR

Mako A.Ş. Gen. Md.

MUSTAFA KÜPÇÜ

Kocaeli İş Dünyası Gaz.

TAMER MÜFTÜOĞLU

MMO İstanbul Şube

ŞENER MUTER

CEVHER Makina Gen. Md.

Dr. FERZAN NEDİMOĞLU

TAYSAD Genel Sekreteri

Prof. Dr. İLHAN OR

Boğaziçi Üniv. End. Müh. Blm. Bşk.

İBRAHİM ORHAN

Teknik Mlz. San. ve Tic. A.Ş. Gen. Md.

Prof. Dr. RÜKNETTİN OSKAY

ODTÜ Mak. Müh. Blm. Bşk.

İHSAN OTAĞ

ÇELİKSAN San. ve Tic. A.Ş.

SEMA ÖNAL

Orman Müh. Odası

NİYAZİ ÖNEN

Çanakkale San. ve Tic. Odası Bşk.

Doç. Dr. TULİN ÖNGEN

SBF Öğretim Üyesi

COŞKUN ÖZBAŞ

MMO İstanbul Şube

Doç. Dr. ZİYA ÖZEK

Uludağ Üniv. MMF Dek. Yrd.

KEMAL ÖZELÇİ

MMO İstanbul Şube

ÜMİT ÖZGÜMÜŞ

ÖZGÜMÜŞ Döküm Gen. Md.

Prof. Dr. DOĞAN ÖZGÜR

YTÜ Makina Fakültesi

Prof. Dr. NEVZAT ÖZGÜVEN

ODTÜ Mak. Müh. Blm. Öğr. Üyesi

Doç. Dr. LERZAN ÖZKALE

İTÜ İşletme Fakültesi

Prof. Dr. A. FAHRİ ÖZOK

İTÜ İşletme Fak. End. Böl. Bşk.

ELİF ÖZTÜRK

MMO Genel Merkezi

Prof. Dr. İLKER PARASIZ

Uludağ Üniv. İİBF

AHMET PARLAK

Kalebodur Seramik Fab. A.Ş. Gen. Md.

Prof. Dr. KAZIM PIHTILI

Fırat Üniv. Müh. Fak. Mak. Blm.

ORHAN POLAT

Çan Linyitleri İşt. İşt. Md.

MUSTAFA PUÇULUOĞLU

Elektrik Müh. Odası

Prof. Dr. ÖMER SAATCIOĞLU

ODTÜ End. Müh. Blm.

UFUK SAKA

SEKA Genel Md. Yrd.

NECATİ SARİBEY

San. Bak. San. Gen. Md. Yrd.

HASAN SAZCI

Çanakkale Ser. Fab. A.Ş. Gen. Md.

ZAFER SEVDİ

San. Bak. San. Gen. Md. Yrd.

Prof. Dr. SÜHA SEVÜK

ODTÜ Rektörü

OSMAN SİMAV

Otomotiv San. Der.

NURAY SÖNMEZ

MKEK Özel Kalem Md.

Prof. Dr. SİNAN SÖNMEZ

Gazi Üniv. İİBF

ERES SÖYLEMEZ

Tübitak SAGE Md.

ERGİN SUNGUR

MKE Gen. Md. Yrd.

MELİH ŞAHİN

MMO Genel Merkezi

ATALAY ŞAHİNOĞLU

İstanbul Ticaret Odası Bşk.

Doç. Dr. ALİ ŞEN

Dokuz Eylül Üniv. Ekonometri Blm.

Dr. HULKİ TANRIYAR

SEKA Genel Md. Yrd.

Prof. Dr. SABİH TANSAL

Boğaziçi Üniv. Müh. Fak. Dekanı

KAMİL TEKİN

Ankara Sanayi Odası Tek. Hiz. Md.

Prof. Dr. AKIN TEZEL

Boğaziçi Üniv. MMF. Mak. Blm. Bşk.

Prof. Dr. ERCAN TEZER

OSD Genel Sekreteri

Prof. Dr. TUNCER TOPRAK

İTÜ Mak. Fak. Dekan Yrd.

Prof. Dr. AHMET TOPUZ

YTÜ Kimya Metalurji Fak. Dek.

K. MELİH TÖRELİ

ASİL Çelik San. Tic. A.Ş.

EROL TULPAR

ALARKO ALSAÇ Gen. Md. Yrd.

HOŞCAN TURA

İGEME Başkanı

Prof. Dr. OKTAR TÜREL

ODTÜ İİBF

ÖZCAN ÜNAYDIN

Kalebodur Ser. Fab. A.Ş. Gen. Md. Yrd.

Prof. Dr. ALİ ÜNÜVAR

Selçuk Üniv. MMF. Mak. Müh. Blm.

ZEKİ YAĞLI

Aka Otomotiv San. Tic. A.Ş. Gen. Md.

Prof. Dr. İRFAN YAVAŞLIOL

YTÜ Mak. Böl. Bşk.

İLKER YEĞİN

Nergis Tekstil A.Ş. Gen. Md.

Doç. Dr. NURHAN YENTÜRK

İTÜ İşletme Fakültesi

Prof. Dr. NÜKET YETİŞ

Marmara Üniv. Müh. Fak. Dekanı

Doç. Dr. ERHAN YILDIRIM

Çukurova Üniv. İİBF

MEMİŞ YILMAM

BOSYÖD Başkanı

RONA YIRCALI

Balıkesir San. Odası Bşk.

Prof. Dr. MEHMET EMİN

YURCİ

YTÜ Rektör Yrd.

FATİN YÜCEL

VESTEL Elektronik A.Ş.

İLHAN YÜCEL

Adana San. Odası Gen. Sek.

Prof. Dr. İBRAHİM YÜKSEL

Uludağ Üniv. MMF Dekan Yrd.

01 ARALIK 1995 CUMA

09⁰⁰ - 09³⁰ Kayıt

09³⁰ - 10³⁰ Açılış

EKONOMİK YAPININ TOPLUMSAL KÖKENLERİ

10³⁰ - 12⁰⁰ TÜRKİYEDE ÇAĞDAŞLAŞMA SÜRECİNİN GELİŞİMİ

sunucu: Prof. Dr. Şevket PAMUK (B.Ü./Ekonomi)

Tartışmacılar: Prof. Dr. Bahattin AKŞİT (ODTÜ/Sosyoloji)
Prof. Dr. Sina AKŞİN (A.Ü. SBF)

12⁰⁰ - 13⁰⁰ Yemek Arası

13⁰⁰ - 14³⁰ EKONOMİDE YÖNETİM YAPISI .

sunucu: Prof. Dr. Halil ÇOPUR (ODTÜ/İşletme)

Tartışmacılar: Prof. Dr. Korkut BORATAV (A.Ü./S.B.F.)
İcen BÖRTÜCENE

14³⁰ - 15⁰⁰ Ara

EKONOMİNİN GELİŞME PERSPEKTİFİ

15⁰⁰ - 16³⁰ TÜRKİYE EKONOMİSİNİN REKABET GÜCÜ

sunucu: Doç. Dr. Ruhi GÜRDAL (İSO Danışmanı)

Tartışmacılar: Doç. Dr. Oktar TÜREL (ODTÜ/İktisat)

16³⁰ - 18⁰⁰ GÜMRÜK BİRLİĞİ VE AVRUPA BİRLİĞİ SÜRECİNDE EKONOMİNİN GELİŞME - PERSPEKTİFLERİ

sunucular: Ahmet Haşim KÖSE (MPM)

Doç. Dr. Erinç YELDAN (Bilkent Üniv.

Tartışmacılar: Prof. Dr. Gülten KAZGAN (İTÜ/İktisat)
Doç. Dr. Lerzan ÖZKALE (İTÜ/İşletme)

18³⁰ KOKTEYL

02 ARALIK 1995 CUMARTESİ

09³⁰ - 11⁰⁰ ULUSAL TEKNOLOJİK YENİLENME SİSTEMLERİ

sunucu: Prof. Dr. Metin GER (TTGV Gn. Sek.)

Tartışmacılar: Doç. Dr. Erol TAYMAZ (ODTÜ/İktisat)

Ferial Arnas IŞIK (DUSA A.Ş. Gn. Md. Yrd.)

ULUSLARARASI YÜKÜMLÜLÜKLER VE ÜRÜN SERTİFİKASYONU İLE İLGİLİ KALİTE KONTROL SİSTEMLERİ

11⁰⁰ - 12³⁰ ULUSLARARASI ANLAŞMALAR, NORMLAR VE STANDARTLARIN GETİRDİĞİ YÜKÜMLÜLÜKLER

sunucu: Makbule KÜÇÜKSÖZEN (Dış Tic. Müs. Uzman)

Tartışmacı: Esen EDREMİTLİOĞLU (Dış Tic. Müs. Uzman Yrd.)

12³⁰ - 13³⁰ Yemek Arası

13³⁰ - 15⁰⁰ ÜRÜN SERTİFİKASYONU İLE İLGİLİ KALİTE KONTROL SİSTEMLERİ

sunucu: Doç. Dr. Hüseyin UĞUR (UME Müd.)

Tartışmacı: Elk. Yük. Müh. Fatin YÜCEL

15⁰⁰ - 15³⁰ Ara

İŞGÜCÜNÜN NİTELİĞİ VE EĞİTİMDE YETERLİLİK

15³⁰ - 17⁰⁰ TEKNOLOJİK GELİŞME DÖNEMİNDE İŞGÜCÜNÜN NİTELİĞİ

sunucu: Doç. Dr. Tülin ÖNGEN (A.Ü./S.B.F.)

Tartışmacılar: Doç. Dr. Hacer ANSAL (İTÜ/İşletme)

Yusuf IŞIK (MMO Kongre Danışmanı/DPT)

17⁰⁰ - 18³⁰ MESLEKİ VE AKADEMİK YETERLİLİK

sunucu: Prof. Dr. Metin DURGUT (EMO)

Tartışmacı: Prof. Dr. Bülent PLATİN (ODTÜ/Müh. Fak. Dek. Yrd.)

İÇİNDEKİLER

• SUNUŞ KONUŞMASI	1
<i>TMMOB Makina Mühendisleri Odası Başkanı Mehmet SOĞANCI</i>	
• AÇILIŞ KONUŞMALARI	4
<i>TMMOB Başkanı Yavuz ÖNEN</i>	
<i>Sanayi ve Ticaret Bakanı Fuat ÇAY</i>	
• Ekonomik Yapının Toplumsal ve Tarihsel Kökenleri	9
<i>Prof. Dr. Şevket PAMUK</i>	
• BİRİNCİ OTURUM	12
<i>Türkiye'de Çağdaşlaşma Sürecinin Gelişimi</i>	
<i>Oturum Bşk. : Kaya GÜVENÇ, Sunucu : Prof. Dr. Şevket PAMUK</i>	
<i>Tartışmacılar : Prof. Dr. Bahattin AKŞİT, Prof. Dr. Sina AKŞİN</i>	
• Türk Ekonomisinde Yönetim Yapısı	30
<i>Prof. Dr. Halil ÇOPUR</i>	
• BİRİNCİ OTURUM	36
<i>Ekonomide Yönetim Yapısı</i>	
<i>Oturum Bşk. : Doç. Dr. Oktar TÜREL, Sunucu : Prof. Dr. Halil ÇOPUR</i>	
<i>Tartışmacılar : Prof. Dr. Korkut BORATAV, İcen BÖRTÜCENE</i>	
• Gümrük Birliğinin İmalat Sanayii Sektörü Üzerindeki Etkileri ve Bu Sektörün Rekabet Gücü	44
<i>Doç. Dr. Ruhi GÜRDAL</i>	
• İKİNCİ OTURUM	66
<i>Türkiye Ekonomisinin Rekabet Gücü</i>	
<i>Oturum Bşk. : Ayfer EĞİLMEZ, Sunucu : Doç. Dr. Ruhi GÜRDAL</i>	
<i>Tartışmacı : Doç. Dr. Oktar TÜREL</i>	
• Gümrük Birliği Sürecinde Türkiye Ekonomisinin Gelişme Perspektifleri	80
<i>Ahmet Haşim KÖSE, Doç. Dr. Erineç YELDAN</i>	
• İKİNCİ OTURUM	100
<i>Gümrük Birliği ve Avrupa Birliği Sürecinde Ekonominin Gelişme Perspektifleri</i>	
<i>Oturum Bşk. : M. Yüksel BARKURT, Sunucu : Doç. Dr. Erineç YELDAN</i>	
<i>Tartışmacılar : Prof. Dr. Gülten KAZGAN, Doç. Dr. Lerzan ÖZKALE</i>	
• Ulusal Yenileme Sistemleri	113
<i>Prof. Dr. Metin GER</i>	
• ÜÇÜNCÜ OTURUM	119
<i>Ulusal Teknolojik Yenileme Sistemleri</i>	
<i>Oturum Bşk. : Metin DURGUT, Sunucu : Prof. Dr. Metin GER</i>	
<i>Tartışmacılar : Doç. Dr. Erol TAYMAZ, Feriial Arnas IŞIK</i>	
• Gümrük Birliği Sürecindeki Türkiye İçin Avrupa Birliği Teknik Mevzuatı Uluslararası Standartlar ve AB Normları	130
<i>E. Fezal AKIN</i>	
• DÖRDÜNCÜ OTURUM	140
<i>Uluslararası Anlaşmalar, Normlar ve Standartların Getirdiği Yükümlülükler</i>	
<i>Oturum Bşk. : Metin DURGUT, Sunucu : Dr. Fezal AKIN</i>	
<i>Tartışmacılar : Uğur YALÇINER, Makbule KÜÇÜKSÖZEN</i>	

• Gümrük Birliği Aşamasında Akreditasyon ve Belgelendirme.....	155
<i>Doç. Dr. Hüseyin UĞUR</i>	
• DÖRDÜNCÜ OTURUM	159
Ürün Sertifikasyonu ile İlgili Kalite Kontrol Sistemleri	
<i>Oturum Bşk. : Dursun YILDIZ, Sunucu : Doç. Dr. Hüseyin UĞUR</i>	
<i>Tartışmacı : Elk. Yük. Müh. Fatin YÜCEL</i>	
• Teknolojik Gelişme Döneminde İşgücünün Niteliği	176
<i>Doç. Dr. Tülin ÖNGEN</i>	
• BEŞİNCİ OTURUM	181
Teknolojik Gelişme Döneminde İşgücünün Niteliği	
<i>Oturum Bşk. : Murat GÜMRÜKÇÜOĞLU, Sunucu : Doç. Dr. Tülin ÖNGEN</i>	
<i>Tartışmacılar : Doç. Dr. Hacer ANSAL, Yusuf IŞIK</i>	
• Avrupa Birliğinde Yükseköğretim Kalite Yönetimi.....	197
<i>Prof. Dr. Metin DURGUT</i>	
• BEŞİNCİ OTURUM	207
Mesleki ve Akademik Yeterlilik	
<i>Oturum Bşk. : İsmet Rıza ÇEBİ, Sunucu : Prof. Dr. Metin DURGUT</i>	
<i>Tartışmacı : Prof. Dr. Bülent PLATİN</i>	
• Uluslararası Anlaşmalar, Normlar ve Standartların Getirdiği Yükümlülükler	220
<i>Makbule KÜÇÜKSÖZEN</i>	
• Avrupa Birliğine Hazırlanan İşletmelerimiz Açısından Stratejik İşbirliklerinin Önemi	226
<i>Yrd. Doç. Dr. Neriman ENER</i>	
• AR-GE Yardımı : Türkiye'nin Teknoloji Politikasını Belirleyen Karar Üzerine Bir Değerlendirme	229
<i>Yrd. Doç. Dr. Alkan SOYAK</i>	
• İktisat Teorisi ve Avrupa Birliğine Giriş Sürecinde Sanayi Politikalarının Gerekliliği Üzerine Bir Not.....	238
<i>Murat A. YÜLEK</i>	
• Yeni Dünya Düzeni ve Türkiye'nin Şansı.....	242
<i>Yrd. Doç. Dr. Levin ÖZGEN</i>	
• TMMOB 1995 Sanayi Kongresi'ne Doğru İkinci Ulusal Kağıt Sempozyumu Sonuç Bildirgesi	246
<i>Makbule KÜÇÜKSÖZEN</i>	

SUNUŞ KONUŞMASI

TMMOB Makina Mühendisleri Odası Başkanı
Mehmet SOĞANCI

1995 SANAYİ KONGRESİ SUNUŞ KONUŞMASI

MMO Başkanı

MEHMET SOĞANCI

Sayın Birlik Başkanım, Sayın Konuklar, TMMOB'ye bağlı Odaların değerli yöneticeleri, Sayın basın mensupları.

TMMOB tarafından düzenlenen 1995 Sanayi Kongre'mize hoş geldiniz.

Bilindiği üzere TMMOB tarafından düzenlenen Sanayi Kongrelerinin uzunca bir geçmişi vardır. MMO sekreteryalığında gerçekleştirilen bu kongreler, bu kongrelerin tartışmaları ve sonuçları toplumun çeşitli kesimleri tarafından önemli bir kaynak olarak kullanılmaktadır.

Yönetenler ve yönetilenlerin çağrıldığı, toplumun tüm kesimlerinin kendilerini ifade etme hakkı verildiği bu kongrelerde Birliğimiz, önemli bir boşluğu doldurduğu inancındadır. Bizce geniş bir Danışma Kurulu yelpazesinin oluşturulması, bu kongrelerin ülke gündeminde önemli bir yer tutmasını gündeme getirmektedir.

Türkiye Sanayinin tartışıldığı bu kongrelerde esasında ülkenin bir dönem tesbiti de yapılmaktadır.

Birliğimize bağlı çeşitli Oda Temsilcilerinden oluşan Düzenleme Kurulumuz, Sanayi Kongresi 1995'in amacını şu şekilde belirlemiştir.

Genellikle gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi, Türkiye ekonomisinin önemli rantlar üreten nitelikte olduğu bilinmektedir. Gelişmiş ekonomilerde rant, ulusal gelirin küçük bir parçası iken, ülkemizde ulusal gelirdeki payı oldukça yüksek düzeylerde dir.

Türkiye'de Cumhuriyet'ten günümüze değin çeşitli türde rant kollama uygulamaları süregelmiştir. Özellikle 1980 sonrasında üretim ekonomisinden rant ekonomisine doğru bir yönelme olduğu dikkat çekicidir.

Söz konusu yapılanma, devletin doğru ve demokratik örgütlenmemiş, demokratik mekanizmanın ülkede bir siyasi sistem olarak yerleşmemiş olduğu bir düzende ortaya çıkmaktadır. Bu ise, siyasi iktidarların toplum denetiminden yoksunluğunu göstermektedir.

Devlet rant yaratan değil, rantların yaratılmasını engellemeye çalışan işlevde olmalıdır. Ekonomik olmanın yanında sosyal bir olguda olan bu durum, üretken yatırımların ulusal gelire oranını yükseltecek bir sanayileşme süreci ve yaratılan kaynakların üretici güçlere eşit dağılımı sağlanarak aşılabilir.

Bu anlamda ekonomik büyümenin ve sermaye birikiminin sürekliliği için, teknolojiyi özümseyerek üretebilir hale gelebilecek nitelikli işgücünün yaratılması gerekmektedir.

Gümrük Birliği, uzun dönemde AB'ne tam üyelik ve değişen uluslararası rekabet koşulları Türkiye'nin sanayileşme politikalarının belirginleşmesini zorunlu duruma getirmektedir.

Belirtilen görüşler doğrultusunda 1995 Sanayi Kongresi çalışmalarının "RANT EKONOMİSİNDE ÜRETİM EKONOMİSİNE" çerçevesinde yürütülmesinin yararlı olacağı sonucuna ulaşılmıştır.

Tarihinin en sorunlu dönemlerinden birini yaşamakta olan ülkemizin, bugün içinde bulunan durum, bizce gerek yönetenler, gerekse de yönetilenler açısından bir kimlik bunalımının, bir kimlik arayışının yaşandığı şeklindedir. Bu tesbit çerçevesinde ve bunalımın yönetilenler lehine bir şekilde çözülmesi şiarı ile çalışmalarını sürdürmekte olan Birliğimizin, üyesinden aldığı güç ve kamuya olan sorumluluğunun bilincinde olarak gerçekleştirdiği bu Kongreye katılımlarımızdan

dolayı hepinize teŖekkür ediyoruz. Bu toplantımıza bildirileri ile katılan ve tartuŖmalara katılacak değerli katılımcılara peŖinen teŖekkür ediyorum.

Ayrıca Kongremizin oluŖumunda değerli katkıları bulunan Kongre DanıŖmanlarımız Sn. Kaya Güvenç, Sn. Aykut Göker, Sn. Yusuf IŖık, Sn. Metin Durgut'a ve ayrıca KMO BaŖkan Vekili Sn. Ayfer Eğilmez'e de teŖekkür ediyorum.

TMMOB adına, Sanayi Kongresi Düzenleme Kurulu adına ve bu kongrenin sekreteryalığını yürütmekte olan Makina Mühendisleri Odası adına hepinize saygılar sunuyorum.

AÇILIŞ KONUŞMALARI

TMMOB Başkanı
Yavuz ÖNEN

Sanayi ve Ticaret Bakanı
Fuat ÇAY

TMMOB BAŞKANI YAVUZ ÖNEN- Sayın Bakanım, değerli konuklar, Türk Mühendis ve Mimar Odaları Birliğinin değerli yöneticileri; hepinizi Birlik adına saygıyla selamlıyorum.

Sanayi kongreleri, Türk Mühendis ve Mimar Odaları Birliği tarihinde çok önemli yeri olan kongreler; içeriği bakımından Türkiye'nin en temel sorunlarına yaklaştığı için Türkiye'yi, sanayi alanında çok kapsamlı bir incelemeye tabi tuttuğu için çok değerli kongrelerdir ve hemen şunu belirtmek istiyorum:

Meslek odaları, bu anlamda ülke sorunlarına yaklaşım çerçevesinde son derece yararlı çalışmalar yapmaktadırlar böylece ve örneği de kamu kurumları dahil, pek olmayan çalışmalardır bunlar; özellikle sanayi kongreleri. Resmî olarak düzenlenmiş iki sanayi şurasının dışında bu alanda devletin ciddi olarak örgütlediği başka bir çalışma da gözüküyor. Ama meslek odaları, özellikle son yıllardaki gelişmeleri de gözeterек sanayileşme olgusunu daima gündemin başında tutmaya devam etmiştir. Neden böyle yapmıştır; çünkü dünyadaki gelişmeler de, bunun, böyle olmasını gerektiğini vurguluyor, açığa çıkarıyor.

Dünyadaki gelişmelerin, böylesi bir alanda Türkiye'nin -yani, sanayi ve üretim alanında- kendi kendini gözden geçirmesi konusunda sıkıştırması önemli boyutlardadır ve dünya, yalnız Türkiye değil, Türkiye benzeri ülkeleri de bu alanlarda düşünmeye, davranmaya doğru itmektedir. Neden böyle olmaktadır; çünkü dünya, global ölçekte -dünya derken özellikle gelişmiş ülkeler- dünya ölçeğinde sanayi ve ticaret rejiminin hukuksal ve ticarî zeminini hazırlama sürecine girmiştir. Globalleşme dediğimiz süreç bu GATT (Dünya Ticaret Organizasyonu) böylesi gelişmelerin sonuçlarıdır; ama buna paralel olarak bir yandan da dünyada hep beraber yaşıyoruz ki, bloklaşmalar da ülkeleri önemli ölçüde etkileyen gelişmeler olmaktadır. Başını Amerika Birleşik Devletlerinin çektiği blok, bir grup, başını Almanya'nın çektiği Avrupa Birliği bloku -ki, Türkiye'yi çok yakından ilgilendiren bir bloklaşma- bir Pasifik Grubu dediğimiz grubun oluşturduğu blok, dünyada böylesi üçlü temel bir rekabet ortamını da ayrıca bize yaşıyor. İster dünya ölçeğindeki global gelişmeler olsun, ister bloklaşmaların getirdiği etkilemeler olsun, Türkiye'yi mutlaka bu gelişmelerle buruñ buruna getirmiştir. Her iki alanda da çok önemli etkilenmelerin alanına girmiştir Türkiye.

O nedenle Türkiye'nin, geçmiş yıllardan farklı olarak mutlaka kendi kendine bir çekidüzen vermesi ve bu alanda rekabet gücünü artırması gerekiyor. Böylesi bir gelişme sürerken bir de bakıyoruz Türkiye - yazık ki, bu bizim çok temel bir tespitimiz- özellikle de Avrupa Gümrük Birliğine giriş süreci, böylesi gelişmelere karşı hem devletin hem de sanayi kesiminin pek hazırlıksız yakalanmış olduğu noktasındadır. Türkiye ne yazık ki, bu gelişmelere karşı kendini savunabilecek, kendi çıkarlarını ön plana çıkarabilecek bir hazırlık noktasında değil.

Avrupa Gümrük Birliğine bakalım... Türkiye, birden bire Avrupa Birliği üyesi olmadan Gümrük Birliği sürecine sokulmuştur. Bu acaba, özellikle aynı süreci yaşamış diğer Akdeniz ülkelerine baktığımızda aynı şeyler mi olmuştur? Portekiz, İspanya, Yunanistan böyle bir süreç mi yaşamıştır; hayır. Onlar çok daha adım adım hazırlıklı bir süreç yaşayarak sektör bazında Avrupa'nın gerçek anlamda finans ve teknoloji desteğini alarak Avrupa Birliğine adım atmışlardır ve ondan sonra gümrük duvarlarını indirmişlerdir. Türkiye, tersi bir süreçle, hazırlıksız olduğu bir ortama doğru hızla sürüklenmektedir.

Aslında bunu böyle söylerken, Türkiye'nin, Avrupa Gümrük Birliğiyle ya da Avrupa Birliğine olan ilişkilerine bir eleştiri getirmek için söylemiyorum bunları, ama bir fotoğrafını çekmek lazım, durumu çok net olarak görmek lazım. Türkiye, sektör bazında Avrupa Gümrük Birliğine girmeye hazır bir ülke değildir henüz; ama hızla bu sürece doğru gidiyoruz.

Böyle olduğunda ne olacak? Dünyada gelişmiş olan, dünyada konumlanmış olan gelişmiş ülkelerle gelişmemiş ülkeler arasındaki denge ve ilişki bu sefer Türkiye içinde de benzer bir durum yaratacak, ne olacak: Bu sefer Avrupa Gümrük Birliği sürecinde ayakta durabilecek sektörlerin ve sanayi birimlerinin alabildiğine geliştiği; ama küçük ve orta ölçekli ve desteğe muhtaç olan sanayinin de alabildiğine gerilediği bir sürece girecektir Türkiye, Türkiye içinde de ikilemler önplana çıkacaktır. Bunun altını çizmek lazım, bunu görmek lazım. Bu dengesizliği yaşayacak Türkiye, o bakımdan bir olumsuzluk olarak görüyoruz bunu.

Bu süreçte ikinci temel açmazı Türkiye'nin, karar süreçlerine katılmadığı bir mekanizma içinde yer alacak; yani Avrupa Birliğinin aldığı kararlara uymak zorunda bir Türkiye, ama o karar süreçlerine kendi koşullarıyla, kendi önerileriyle katılamayacak bir Türkiye... Öylesi bir ortama doğru götürülen bir Avrupa Birliği ilişkisi, bizi âdeta bir kısıka almış bulunmaktadır; bunun altını çizmek lazım.

Bir de Gümrük Birliğinde neler vardı, Roma Antlaşmasıyla üye ülkelere tanınan haklar neydi ve Türkiye bunların ne kadarını kullanabilecek; bu da çok önemli bu süreçte. Ona baktığımızda da şöyle bir durumla karşı karşıyayız. Ne yazık ki, Avrupa ülkeleri, kendi mal ve sermaye gücünün, serbest dolaşım için her türlü alt koşulu hazırlamakla beraber, Türkiye'nin özellikle hizmet ve emek sirkülasyonunu engelleyen, önünü tıkayan bir programla Türkiye'nin önüne çıkmaktadır; bu da dolaşım-larda eşit olmayan bir ilişkiyi gündeme getirmektedir. Zannediyorum Türkiye'nin üzerinde ısrarla durması gereken -Türkiye derken aslında hepimizi kastediyorum- bizlerin de bir hak olarak Avrupa'nın gündemine getirmek zorunda olduğumuz taleplerdir bunlar. Bunları örneğin Türkiye Mühendis ve Mimarları da, Türkiye'nin sanayi güçleri de, gerçek sanayicileri de, Avrupa'nın devamlı gündeminde tutmak zorundadırlar.

Tabii çok önemli bir başka boyutu var bu ilişkilerin ve özellikle Avrupa Gümrük Birliği, Avrupa Birliğiyle olan ilişkilerin; o da iç dinamiklerle ilgili olmaktadır.

Değerli konuklar, değerli delegeler, değerli katılımcılar; burası çok önemli. Türkiye 24 Ocak 1980 ekonomik kararlarıyla yepyeni bir sürece girmiştir; bu da dünyayla rekabet ortamında Türkiye aleyhine önemli bir durum yaratmaktadır. Türkiye, bu ekonomik kararlarla üretim ekonomisinden rant ekonomisine doğru meyletmeye başlamış ve 15 yıllık süre içinde rantın gayri safi millî hâsıladaki payı giderek büyümüş ve üretimin payı giderek küçülmüştür. Bu aslında nüfus artışı hızlı olan, yüksek olan bir ülkede kentlere doğru göçün hızlı olduğu bir ülkede -yani Türkiye'mizde- son derece tehlikeli boyutlarda bir işsizliğin de doğmasına neden olmaktadır. O nedenle mevcut ekonomi, hem Türkiye'yi üretimden etmekte hem de işsizliğin azalmasına yol açmamaktadır; aksine işsizlik büyük oranlarda büyümektedir.

Bir başka olumsuzluk da, bölüşümdeki adaletsizliktir. Türkiye, özellikle 1980 askeri darbesinden sonra zora dayalı bir siyasal sistemle mevcut ekonomik modeli dayatmaya çalışmış ve Türkiye'yi bugünlere getirmiştir. Türkiye'de sosyal kategorilerin, gayri safi özellikle büyük çalışan kesimlerin gayri safi millî hâsıladaki payının da düşmesi, bu süreçte olmuştur.

Şimdi özetle şunu söylemek gerekiyor: Türkiye, bugünkü dünya ilişkileri içinde eğer sadece ekonomik büyümesi ve siyasal istikrarı temel hedef olarak alırsa ve eğer ülke içindeki sosyal dinamikleri ve eşit ve adil olmayan ekonomik bölüşümü gözardı ederse, çok yakın gelecekte, çok daha büyük sosyal sıkıntılara ve patlamalara sahne olacaktır; bunu mutlaka gözetmek lazım.

Şunu demek istiyorum: Artık dünyanın da, Avrupa'nın da, Türkiye'nin önüne getirdiği bir sorun var: Demokratikleşme de artık tıpkı üretimdeki gücün artırılmasında bir girdi gibi ele alınmak durumundadır. "Demokratikleşme sonra olacak, sonra ekonomik büyüme olacak" tezleri artık geçerliliğini yitirmiştir; yani rekabetin bir unsuru haline gelmiştir. Bunu Avrupa Birliği, Avrupa Parlamentosu hepimizin de yaşadığı gibi gündemimizin önüne çok net bir biçimde koymaktadır. O nedenle, artık kalkınmanın ve demokratikleşmenin iç içe olduğu bir dünyaya doğru gidiyoruz; bunu artık ihmal etmemek lazım.

Türkiye'nin bugün üzerinde durmamız gereken bir başka açmazı, yani rekabet gücünü ve sanayileşmesini, üretimini engelleyen çok önemli bir faktör, kaynaklarının rasyonel kullanılmayışıdır. Türkiye, on yıldan beri güvenlik nedeniyle gayri safi millî hâsılasının ve bütçesinin çok büyük bir bölümünü güvenlik harcamalarına yönelmiştir. Yatırımlar durmuştur, istihdamı artıracak en ufak bir adım atılmamaktadır ve kaynak ve kaynaklarımızın çok büyük bir bölümü silahlara, silah alımına ve güvenlik harcamalarına yöneltilmektedir. Türkiye, son iki yıldan beri dünyada İsrail ve Mısır'dan sonra ve bazen onların önüne de geçerek silah alımında dünyanın önemli ülkelerinden biri haline gelmiştir. Son üç yılda bildiğim kadarıyla 8 milyar dolarlık bir silah alımı söz konusu olmuştur. Bu sene yalnız 1,5 milyar dolarlık helikopter alımına kaynak ayırabilmektedir Türkiye. Oysa, çok net biliyoruz ki, -özellikle bizler, mühendisler, mimarlar ve üretim içinde olan sanayiciler- sanayileşme alanına bu büyük ölçekte kaynak ayırmak durumunda olan bir ülkedir.

Araştırma-geliştirme, rekabette ve üretimde çok önemli bir başka faktördür, bir başka girdidir. Ar-Ge ayırımına Türkiye'nin kaynak ayırımında bulunması ve bu alanda örgütlene düzeyini yükseltmesi, kaçınılmaz bir zorunluktur; ama gelin görün ki, kaynaklar, başka alanlara kaymaktadır.

O nedenle daha fazla uzatmadan şöyle bir mesajla bitirmek istiyorum: Evet, Türkiye, rant ekonomisinden üretim ekonomisine doğru yönelmeli... Evet, Türkiye, demokratik faktörleriyle, demokratik potansiyeliyle de dünya kamuoyunda, dünya demokratik aileler arasında rekabet gücünü yükseltmeli...

Evet, Türkiye, kaynaklarını kalkınması yönünde harcamalı, ama bütün bunların bir tek ortamı var, olmazsa olmaz koşulu var; o da barış ortamı. Türkiye, bu çatışma ortamında kesinlikle ne demokratikleşme alanında adım atabilir, ne de Avrupa karşısında gerçek anlamda bir rekabet gücünü yakalayabilir. O nedenle, barışı da biz, Türkiye koşullarında olmazsa olmaz bir koşul olarak görüyoruz ve bu Sanayi Kongremizde bütün ayrıntılarıyla göz önüne serilecek olan sanayinin durumuna paralel olarak demokrasimizin de gelişmesine yönelik bazı tespitleri de beraberinde getirebileceğini ve Türkiye'nin çok ısınmış siyasi ortamında belki de yakın gelecekte seçilecek Parlamente'ya, Türkiye'nin kaderiyle ilgili önemli ipuçlarını çıkarıp onların önüne koyacaktır. Bu anlamda yine Sanayi Kongresinin başarılı olacağını umut ediyorum, buna inanıyorum ve Kongreye başarılar diliyorum, katıldığınız için sizlere, hepinize tekrar teşekkür ediyorum.

SANAYİ VE TİCARET BAKANI FUAT ÇAY- Sayın BAŞKAN, değerli konuklar, Kongrenin değerli delegeleri, basınımızın seçkin temsilcileri; Türk Mühendis ve Mimar Odaları Birliğiyle birlikte kıt olanakları ve büyük özverilerle bugüne kadar çok önemli çalışmalar yapmış bulunmaktadır. Bu çalışma ve faaliyetlerinden dolayı Birlik ve oda yöneticilerini, değerli mensuplarını tebrik ediyor ve şükranlarını sunuyorum.

Türk Mimar ve Mühendis Odaları Birliği adına, Makina Mühendisleri Odası'na düzenlenen 1995 Sanayi Kongresi, Türkiye'nin çok önemli bir dönemine rastlıyor. Bu Kongreden geleceğe dönük yararlı sonuçlar çıkacaktır.

Bu Kongrenin, sanayimize büyük bir katkı yapmasını içtenlikle diler, emeği geçenlere teşekkür eder, hepinizi saygı ve sevgilerimle selamlarım.

Sanayileşme, kalkınmayla eşanlamlıdır. Demokrasi ve refahın kalkınmayla daha ileriye taşınabileceği de bir başka gerçektir. Bir başka deyişle, demokrasinin de, kalkınmanın da itici gücü sanayileşmedir. Sanayileşme, kalkınma için demokratik bir düzen için emeğin hak ettiği karşılığı alması için zorunludur. Dünyada sanayileşmesi yeterli bir düzeye gelmemiş bir ülke, hiçbir gelişmiş ülke mevcut değildir.

Gelişmiş ülke denildiğinde, millî gelir içinde sanayinin payı, birinci sırada bulunmakta, çalışanların çoğu sanayi sektöründe yer almakta, ihracatta sanayi ürünleri ağırlıklı bir yapı görülmektedir. Gerçek refah ve büyümenin sanayileşmeden geçtiği unutulmadan bu konuda yapılacak yatırımlar için her türlü özveride bulunmaktan da kaçınılmamalıdır.

Bulduğumuz coğrafyanın özellikleri, Avrupa'yla bütünleşme süreci dikkate alındığında Türkiye'nin demokratik bir düzen içerisinde sanayileşme yoluyla kalkınma yolunu seçmiş, nüfusunun çoğunluğu Müslüman olmasının önemi daha da artmaktadır. Türkiye'nin daha fazla üretim, daha fazla yatırım ve daha fazla istihdam için sanayinin rant ekonomisi karşısında rekabet gücünü artırması lazımdır. Uygulanan teşvik, vergi indirimi, dışticaret, kredi ve faiz politikalarının saptanmasında üretkenliğin teşvik edilmesi ve rant anlayışının ortadan kalkması gerekmektedir.

Sanayimiz, dünya pazarlarında küresel rekabeti her boyutuyla yaşamakta ve ileride yeni entegrasyonlarla daha yoğun olarak yaşamaya devam edecektir. Buna hazırlıklı olmalıyız. Eksikliklerimizi devlet, sanayici, çalışanlar, üniversiteler ve araştırma kuruluşlarımızla tam bir uyum içerisinde gidermeliyiz.

Sanayinin en önemli meselesi rekabet edebilmesidir. Günümüzde rekabet gücüne sahip olmayan bir sanayinin yaşama gücü yoktur. Sanayimiz uluslararası pazarda küçümsenmeyecek bir yer edinmiştir. Bugün için rekabete hazır olmak yeterli değildir. Rekabet kavramının sürekliliğinin önemini idrak içinde gelecekte de rekabete hazır olmanın altyapısını oluşturmak gerekmektedir. Rekabet ortamının kaliteyi yükselteceği de ayrı bir gerçektir. Kalıcı rekabet gücü, teknoloji, eğitim gücü, verimli ve kaliteli üretimle sağlanır. Bu hususların üzerinde titizlikle durulmalıdır.

Türkiye'nin uluslararası rekabet gücünü artırmak için ileri teknolojilerin kullanımı, geliştirilmesi ve yenilerinin üretilmesi en büyük öneme sahiptir. Bu nedenle ülkenin sahip olduğu finansman kaynaklarının kullanımının ulusal çıkarlarımız açısından bilim, teknoloji, eğitim, öğretim ve araştırma-geliştirme faaliyetlerinde yoğunlaştırılması gerekmektedir.

Türkiye'de, sanayi açısından olumlu noktalardan biri, yeni ve ileri teknolojilerin benimsenmesi ve ülkemiz koşullarında uyumunda gösterilen başarı ve teknolojik sorunların çözümünde sağlanan birlik ve dayanışmadır.

Teknoloji, kalkınmanın itici gücüdür. Gelişmeyi devamlı kılmak için yeni bilgilerin üretilmesi, üretilen bilgilerin bir amaca yönelik olması, yeni teknolojilerin elde edilmesini sağlar. Bunun için de uygun ortamların yaratılması gerekmektedir.

Üniversitelerimizdeki mevcut teknolojik bilgilerin sanayiye aktarılması, bilgi-yoğun ileri teknoloji alanlarında faaliyet gösterebilecek firmaların ekonomiye kazandırılması ve teknik olarak üst düzeyde bilgiye sahip nitelikte genç girişimcilerin desteklenmesi ve teşvik edilmesi amacıyla bağlı kuruluşumuz KOSGEB'in, İstanbul Teknik Üniversitesi, Orta Doğu Teknik Üniversitesi işbirliğiyle kurulu Teknoloji Geliştirme Merkezi, başarılı çalışmalar yapmaktadır. Kuruluş çalışmaları tamamlanmak üzere olan Karadeniz Teknik Üniversitesi ve Ankara Üniversitesindeki Teknoloji Geliştirme Merkezleri, kısa bir süre içinde bunun yanında Yıldız Teknik ve Boğaziçi Üniversitelerinde 1996'da Hacettepe, Uludağ, Çukurova, Ege ve Dokuz Eylül Üniversiteleriyle benzeri merkezlerin oluşturulması için faaliyetlerimiz halen devam etmektedir.

Bakanlığımız, sanayileşmeyi tabana yaymak için uygulanmakta olan teşvik sistemine küçük ve orta ölçekli işletmelere büyük önem vermektedir. Bunların üstün rekabet gücüne dayalı olarak yapılanması için sağlıklı altyapı, uygun yatırım, ileri teknoloji, yüksek kalite, çağdaş işletmecilik, ekonomik üretim ve yaygın eğitim desteği sağlanılmaktadır.

Sanayinin desteklenmesi ve cazip hale getirilmesi maksadıyla kurulacak tesislerin için gerekli alanların, spekülatif hareketlere meydan verilmeden enerji, haberleşme, ulaşım, arıtma sistemleri ve idare binalarıyla teçhiz edilmiş halde teminini, en kolay ve ekonomik yoldan sağlayan organize sanayi bölgeleriyle şehir içinde dağınık biçimde yerleşmiş ve uygun olmayan çalışma koşulları altında bulunan imalatçı ve tamiratçı küçük sanayicileri, modern ve düzenli bir işyerine kavuşturmak, dayanışmayı geliştirmek ve verimliliğini artırmak üzere küçük sanayi siteleri, Bakanlığımız destek ve denetimi altında gerçekleştirilmektedir.

Günümüzde bilimsel bilgilerin, teknolojinin hizmetine en kısa sürede sunulabilmesi önem kazanmıştır. Bu amaçla başta ABD olmak üzere, İngiltere, Fransa, Almanya ve Japonya gibi ülkeler, bilim ve teknolojiye bir entegrasyon sağlayan teknoloji geliştirme bölgeleri oluşturmuşlardır. Teknoloji geliştirme bölgelerinin amacı öncelikle üniversitelerle araştırma kurum ve kuruluşlarındaki bilim ve teknoloji altyapısını araştırma ve geliştirme gücünü, sanayi sektörü başta olmak üzere ekonomik faaliyetlerle bütünleştirerek geliştirmek, genç ve yeni girişimciler, küçük ve orta ölçekli sanayicilerin yeni ve ileri teknolojilere uyumunu sağlamak, yenilikçi hizmet ve ürün üretimini artırmak, çeşitlendirmek, yaygınlaştırmak, böylece sanayinin rekabet gücünü artırmak, ileri teknolojiye sahip yatırım alanlarının gelişmesine olanak sağlayarak eğitilmiş ve vasıflı işgücü istihdamını geliştirmek, yabancı sermayenin ülkeye girişini hızlandıracak teknolojik altyapıyı sağlamaktır.

Bakanlığımız, teknoloji geliştirme bölgelerinin kuruluş işletilmesini, ülkemiz kalkınması açısından önemli görmektedir. Bu amaçla bir kanun tasarısı hazırlanmakta ve teknoloji geliştirme bölgelerinin, devletin bilim ve teknoloji geliştirme politikalarına uygun olarak oluşturulması hedeflenmektedir.

Sözlerimi tamamlarken Kongrenin, önemli değişimler geçiren ülkemizin sanayiine yararlı olmasını diler, hepinizi saygılarımla selamlarım.

EKONOMİK YAPININ TOPLUMSAL VE TARİHSEL KÖKENLERİ

Prof. Dr. Şevket PAMUK
B. Ü. / Ekonomi

Bu panelin başlığı, "Ekonomik Yapının Toplumsal ve Tarihsel Kökenleri" oldukça geniş, takdir edeceğiniz gibi. Ben de bu başlığa sadık kalmaya çalışarak, oldukça geniş ve uzun dönemli bir tablo çizmeye çalışacağım. Türkiye ekonomisinin özellikle son iki yüzyıldaki gelişim çizgisini karşılaştırmalı bir çerçeveye yerleştirmeye çalışacağım.

Herşeyden önce şu basit gözlemlerle başlayayım. Türkiye ilk kez İngiltere'de başlayan sanayileşme sürecine geç katılan bir ülkedir. Sadece geç katılan değil, bir hayli geç katılan bir ülkedir.

Bildığınız gibi ilk Sanayi Devrimi İngiltere'de 1760'lı yıllarda başlamıştı. 19. yüzyılın ilk yarısında Kıta Avrupası, Kuzey Amerika ve daha sonra Japonya bu süreci yaşadılar, Sanayi Devrimlerini gerçekleştirdiler. Türkiye'de ise 20. yüzyılın başlarına kadar ciddi bir sanayileşme görülmemektedir. Bir-iki girişim olmuşsa da bunlar başarısızlıkla sonuçlanmıştır.

Yanıtlamaya çalışacağım ilk soru Türkiye'nin niçin 18. ya da 19. yüzyıllarda sanayileşmeye geçemediği. Bu soruyu Türkiye'nin niçin kapitalist gelişme çizgisini yakalayamadığı sorusu ile eş anlamlı olarak da düşünebilirsiniz.

Gerçi tarihçilikte yapılan olguların, gelişmelerin tahlilidir, tarihçilik gelişmelerin nedenlerini inceler. Tarihçilikte niçin olmadı sorusuna yanıt aramak doğru olmaz ama biz yine de bir hayli spekülatif olan arayışımızı sürdürelim.

Kapitalizmin yalnızca Avrupa'da ve Japonya'da geliştiğini görüyoruz. Bu toplumları istisna olarak kabul etmek doğru olur. Dünyanın diğer bölgelerinde toplumların kendi iç dinamikleriyle kapitalizme geçiş ve sanayileşme süreçleri yaşanmamıştır.

Acaba Osmanlı toplumu kendi iç dinamikleriyle sanayileşme yolunda ilerliyordu da bir dış darbe ya da müdahale nedeniyle mi bu süreç engellendi? Bir diğer alternatif ise Osmanlı toplumunda bu eğilimler zayıf olduğu ya da hiç olmadığı. Bu soruların yanıtları Türkiye'de çok tartışıldı. Ama ben yine de kendi araştırmalarıma da dayanarak size bir bakış açısı vermeye çalışacağım.

Osmanlı Devleti 16. yüzyıla kadarki yükselişinde devletin çok önemli bir yeri vardı. Devlet çok sıkı bir müdahalecilik anlayışıyla ekonomiyi denetim altında tutuyordu. Her ne kadar, daha sonraki dönemlerde devletin gücü azalmışsa da devlet geleneksel düzenin çözümlüğüne izin vermemiştir. Toprakta özel mülkiyetin oluşumunu, Loncaların dışında yeni üretim örgütlenmelerini engellemiştir. Bu nedenlerle, 19. yüzyıla gelindiğinde Osmanlı toplumunda geleneksel yapılar, tarımda küçük üreticilik ve kentlerde yine küçük ölçekli işletmeler üzerine kurulan Lonca örgütlenmesi önemini koruyordu.

19. yüzyılda dünyanın pek çok bölgesinde olduğu gibi, Türkiye de hızla dış ticarete açılınca, varolan üretim yapıları önemli bir darbe yemişlerdir. 1838 Ticaret Anlaşmasını çok tartıştık. Bu anlaşmanın geleneksel zanaat üretimini geriletmediği doğrudur. Ancak, yıkılan yapılar, fabrikalar ya da büyük ölçekli imalathaneler değil, geleneksel loncalardı. Sanayileşme yolunda ilerleyen yapılar değildi.

20. yüzyılın başlarına gelindiğinde ise, Osmanlı ekonomisi artık tarıma dayalı ve küçük işletmelerden oluşan bir ekonomi görünümündedir. 1910'lu yıllarda Osmanlı ekonomisinde ağırlık tarım ve zanaatlerde, küçük işletmelerdeydi. Sanayi ve fabrikalar yok denecek kadar azdı. Sanayi işçilerinin sayısı 10 bini aşmıyordu. Öte yandan, ağır dış borç yükü altında ezilmekle birlikte, özellikle dış ticarete açılmış bölgelerde belirli bir canlılık ve büyüme eğilimi de görülüyordu.

20. yüzyılın başlarında Türkiye ekonomisi bir az gelişmiş ülke konumundadır. Bu ekonominin 20. yüzyıldaki performansını değerlendirmek için gelişmiş ülkelerle değil, 20. yüzyılın diğer az-

gelişmiş ülkeleriyle karşılaştırmak gerekir.

Anadolu ve Trakya 1912 yılından itibaren neredeyse aralıksız olarak birbirini izleyen savaşların içine sürüklenmiştir. Önce Balkan Savaşları, ardından Birinci Dünya Savaşı ve nihayet Kurtuluş Savaşı. Bu savaşlar sırasında ekonomi hemen tüümüyle yıkıma uğramıştır. Savaşların yarattığı yıkımın en şiddetlisi de, hiç şüphesiz, nüfusda ve toplumsal yapıda ortaya çıkmıştır. Bu nüfus hareketlerinin dramatik sonuçlarından biri de Osmanlı toplumundaki müteşebbislerin ya da burjuvazinin önemli bir kısmını oluşturan Ermeni ve Rumların ayrılışı, yeni Türkiye devletinin bir müteşebbis sınıftan yoksun olarak doğmasıdır.

Öte yandan, Osmanlı İmparatorluğu'nun dağılmasıyla birlikte bölgedeki tüm sınırlar yeniden çizilmiştir. Yeni devletin gündemindeki maddelerinden biri de ülkenin doğusunu - batısını birbirine bağlamak, belki daha da önemlisi tüm bölgeleri Orta Anadolu'ya bağlamak ve yeni sınırlar içinde yeni iktisadi bağlantılar inşa etmektedir.

1920'lerin başlarında oluşan bu iktisadi, toplumsal ve demografik yıkım tablosu karşısında ilk hedef toparlanmak, yeni coğrafya içinde, yeni bir ekonomi, Ziya Gökalp'in deyişiyle milli bir iktisat kurmak olacaktır. İkinci Dünya Savaşı'na kadar yirmi yıl aralıksız olarak ve büyük maliyetlerle sürdürülen demiryolu politikası işte bu ihtiyacın bir sonucudur.

Ekonomide çağdaşlaşmanın yolu ise sanayileşmeden geçmektedir. Osmanlı dönemini açık ekonomi koşullarında pek cılız kalan sanayileşme Cumhuriyetin en önde gelen hedefleri arasındadır.

Ve nihayet bu ekonominin önderliği için Yusuf Akçura ve Ziya Gökalp'in eksikliğine işaret ettiği bir Müslüman-Türk müteşebbis sınıf yaratılması hedeflenmektedir. Aslında, bir Türk burjuvazisi yaratmak hedefini ilk benimseyenler Birinci Dünya Savaşı yıllarındaki İttihat ve Terakki yönetimi olmuştur. 1920'lerin Cumhuriyet hükümetleri de aynı çizgiyi sürdürmüşlerdir.

1920'li yıllarda Cumhuriyet hükümetleri laissez faire anlamında liberal değillerdir. Tam tersine, bu dönemde yaygın milli iktisadın kurulması ve milli burjuvazinin yaratılması kesimler arasında yaratılacaktır. Örneğin 1927 yılında Meclisten geçen Teşvik- Sanayi Kanunu özel kesime çok büyük destekler sağlamıştır. Bu yasanın pek çok alanda yarattığı tekeller daha sonra özel sektörle yabancı sermaye ortaklıklarına devredilmiştir.

Bugün Cumhuriyet dönemi iktisat politikaları deyince aklımıza devletçilik geliyor. Oysa 1920'lerde devlet müdahaleciliği var ama devletçilik yok. Aradaki farkın altını çizmek istiyorum. Benim devletçilikten anladığım sadece devletin ekonomiye müdahalesi değil, devletin kendisinin bir yatırımcı ve üretici olarak ortaya çıkmasıdır. Devletçiliğin ortaya çıkışını 1920'lerde uygulanan iktisadi modelin, izlenen politikaların mantıksal ve hatta kaçınılmaz bir sonucu olarak görmemek gerekir. Bu ilkenin iktisat politikası olarak kabul edilişi, ancak 1932 yılının yaz aylarında olmuştur ve dünya iktisadi bunalımı ile doğrudan ilişkilidir.

1929 ve sonrasında dünya piyasalarındaki çöküş sanayileşmiş ülkelerde yaygın işsizliğe yol açarken, tarımsal malların fiyatlarındaki şiddetli düşüşler tarım ağırlıklı ekonomilere de önemli darbeler vurdu. Özellikle de pazar için üretim yapan tarımsal kesimin gelirlerinde büyük gerilemeler ortaya çıktı. Böylece dünya iktisadi bunalımı dış pazarlara en fazla açılmış olan İzmir'den ve Samsun'dan başlayarak dalga dalga ve değişen ölçülerde tüm ülkeye yayıldı. Büyük memnuniyetsizlik ve muhalefete yol açtı.

Dünya bunalımı Cumhuriyet hükümetlerini yeni iktisat politikası arayışları içine sokmuştur. 1929 yılından itibaren dış ticarete korumacılık içeride de denk bütçe-sağlam para politikalarıyla çözüm aranmış ancak bu bekleyiş sırasında dünya bunalımı hafiflememiş, tam tersine daha da derinleşmiştir.

1930'lu yıllarda yeni iktisat politikası arayışlarında Türkiye yalnız değildi. Dünya bunalımı pek çok az gelişmiş ülkede işsizliğe ve büyük çalkantılara yol açmıştır. Asya'da ve Latin Amerika'da pek çok ülke, büyük siyasal mücadeleleri de içeren bir süreç sonunda, 19. yüzyıldan beri izledikleri açık ekonomi ve tarımsal mallar ihracatına dayanan modeli veren politikaları benimsemişlerdir. Bu model değişikliğini gerçekleştiren az gelişmiş ülkeler 1930'ların işsizlik ve durgunluk yıllarını en az kayıpla atlatabilmişlerdir.

Yeni bir iktisadi modele geçerken Türkiye yanltz değildi ama yine de Türkiye'nin istisnai bir konumu sözkonusu. Çünkü tarım ve ihracat ağırlıklı modelden iç pazara yönelik sanayileşmeye geçen diğer az gelişmiş ülkelerde, işçilerin ve diğer kentli kesimlerin siyasal yaşamdaki ağırlığı artmış olsa bile, sanayileşme sürecinin denetimi özel sektörün elinde kalmıştır. Oysa Türkiye'de devlet sanayileşme sürecine ağırlığını koymuş, 1930'lu yıllarda en büyük fabrikalar, sanayi işletmeleri devlet tarafından kurulmuş, bu işletmelerin yatırımları sanayi planları aracılığıyla yönlendirilmiştir. Daha genel olarak da devlet, dış ticaret, bankacılık, ulaştırma gibi anahtar özellikle kent ekonomisinin anahtar kesimlerini denetimi altına almıştır. Devletçilik olarak adlandırılan model budur ve Sovyet örneği dışında 1930'lu yıllarda başka örneği yoktur.

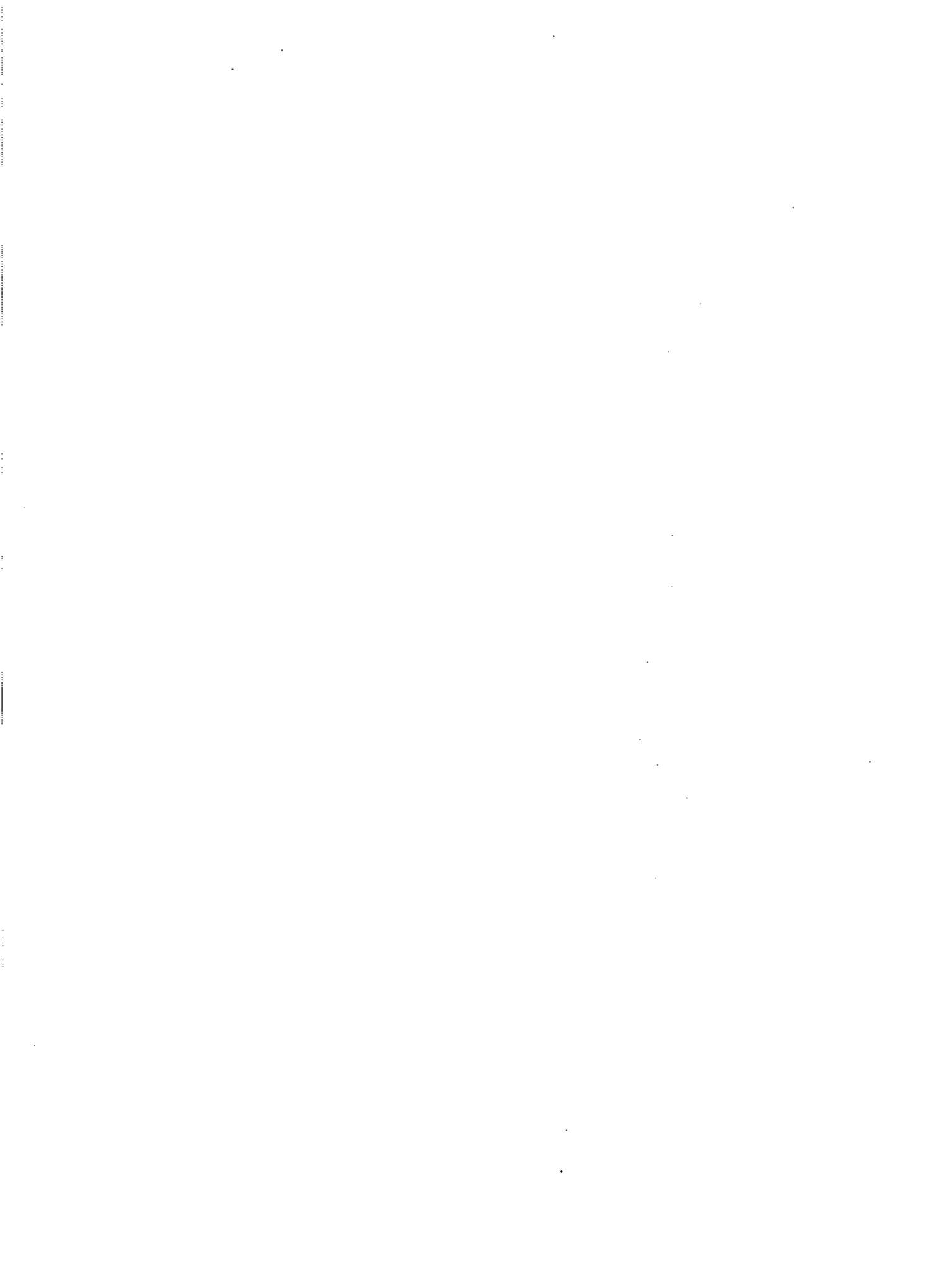
Burada bence yanıtlanması gereken soru, sanayileşmenin benimsenmiş olması değil, Türkiye'deki sanayileşme sürecinde devletin niçin bu kadar ön plana çıktığıdır. Bu soruyu yanıtlayabilmek için en baştaki tabloya geri dönmek gerekiyor. Türkiye'de özellikle 1912-1922 yılları arasında yaşanan savaşlar döneminden sonra, artık yerli bir burjuvazinin kalmamış olması ve bununla ilişkili olarak ulusal kurtuluş savaşını kentli orta kesimlerin gerçekleştirmiş olması. Bunun yanına Türkiye tarım küçük işletmelerin ağırlığını ve bu nedenle de, büyük toprak sahiplerinin siyasal güçlürenin sınırlı kalmasını da ekleyebilirim.

Bir iktisat tarihçesi olarak pek çok ülkenin son yüzyıldaki iktisat politikalarıyla büyüme ve gelişme performansını inceledikten sonra şu sonuca vardım: Her tarihsel dönemde dünya ekonomisinin belirli kurumları ve kuralları var. Eğer bir ülke dünya ekonomisinin özelliklerini, kurumlarını ve kurallarını iyi değerlendirebilirse, daha iyi bir performans yakalayabiliyor. Buna karşılık, dünya ekonomisinin işleyişine, genel eğilimine aykırı politikalar izleyen ülkeler yüksek maliyetler ödemek zorunda kalıyorlar.

Türkiye kendi içine dönük ve devletçi bir modelle 1930'lu yıllarda ve daha sonra karma ekonomi modeliyle 1960'larda ve hatta 1970'lerin ortalarına kadar sanayileşme yolunda büyük mesafeler aldı. Ancak bu başarı aynı modelin, aynı stratejinin dünya ekonomisinin değişen kuralları karşısında her dönemde başarılı olabileceği anlamına gelmiyor.

Beğensek de beğenmesek de bugün dünya ekonomisi, bırakınız 1930'ları, 1970'lere kıyasla bile çok daha farklı işliyor. Ve bu farklı kurallara uyum sağlayan, değişen koşullara göre ekonomilerini yönlendirmeyi başaran ülkeler başarı kazanabiliyorlar. Biliyoruz, bu ülkelere Asya'nın kaplanları diyorlar, başka adlar takıyorlar. Diğerleri ise geride kalıyor. Büyüme ve gelişme çizgisini yakalamakta zorlanıyor.

Cumhuriyetin 1930'larda iktisat politikalarını kendi içlerinde inceleyip tartışabiliriz. Hatalarını ve sevaplarını ortaya koyabiliriz. Ancak değişen dünya koşullarında, 1930'ların ve hatta 1960'ların sanayileşme modelini 1990'lara taşımanın çok yararlı bir uğraş olmadığını düşünüyorum.



BİRİNCİ OTURUM

EKONOMİK YAPININ TOPLUMSAL KÖKENLERİ

• TÜRKİYE'DE ÇAĞDAŞLAŞMA SÜRECİNİN GELİŞİMİ

- Oturum Başkanı** : Kaya GÜVENÇ
Sunucu : Prof. Dr. Şevket PAMUK (B.Ü./Ekonomi)
Tartışmacılar : Prof. Dr. Bahattin AKŞİT (ODTÜ/Sosyoloji)
Prof. Dr. Sina AKŞİN (A.Ü. / S.B.F.)

TÜRKİYE'DE ÇAĞDAŞLAŞMA SÜRECİNİN GELİŞİMİ

BAŞKAN- Değerli konuklar; 1995 Yılı Sanayi Kongresinin ilk tartışma oturumunu açıyorum, hepiniz hoş geldiniz.

Kongrenin genel başlığı "Rant Ekonomisinden Üretim Ekonomisine" başlık alt başlığı ise "Ekonomik Yapının Toplumsal Kökenleri" Biz, bu oturumda, bu başlık altında Türkiye'de çağdaşlaşma sürecinin gelişimini tartışmaya çalışacağız.

Sanayi Kongremizin adı "Rant Ekonomisinden Üretim Ekonomisine" Ne yazık ki, bu bir durum saptaması değil, öyle olmasını çok dilerdik. Bir dilek de değil sadece, bir zorunluluğu vurguluyor, bir hedefi vurguluyor. Ülkenin ve bu ülke insanların özgür geleceklerinin başka türlü olamayacağını vurgulamaya çalışıyor. Buradaki "Rant Ekonomisinden Üretim Ekonomisine" deyimlerinde üretimi sanayileşme olarak algılamakta, sanayileşmeyi ise, bir bütün olarak bilimle, teknolojiyle birlikte ele almak gerekiyor.

Sanayi kongreleri, çok uzun zamandan beri yapılıyor; ama son üç sanayi kongresinde, yani 1991 Sanayi Kongresinde ve 1993 Sanayi Kongresinde bir anlamda bizi bugünkü tartışma konularına getiren bir süreci yaşadık. Hatırlayabilirsiniz, 1991 yılı Sanayi Kongresinde bilim ve teknolojiadaki gelişmeler ve ekonominin uluslararasılaşması sürecinde Türkiye sanayinin konumunu ve geleceğini tartıştık. 1993 yılında Türkiye'nin sanayi ve teknoloji politikaları ve uluslararası rekabet hedeflerini tartıştık. Çok kısa bir süre önce bildiri kitabı çıktı, 17 Aralıkta ise Gümrük Birliğine doğru sanayi sektörümüze bir göz atmaya çalıştık.

Biz, mühendisler, konunun kendi açımızdan hemen hemen her yönünü irdeledik. Her yönünü irdeledik derken çok iddialı da olmayalım tabii ki. Elimizi atabildiğimiz yerleri bir hayli deşmeye çalıştık.

Ancak, konu ister istemez geliyor, dayanıyor, "peki çözüm nedir?" diye bir soru soruluyor. Şimdi çözüm denince de, bütün konuşmalarda -sadece bu konuşmalarda ve tartışmalarda değil, başka yerlerde de değerli uzman arkadaşlarımızın, dostlarımızın kitaplarında da- bir noktaya gelip tıkanıyoruz. Tıkanma sözü belki yine çok fazla iddialı, ama bir yerde takılıyoruz; o da siyasi çözüme gelip dayanıyor. Yani siyasi irade konusuna gelip dayanıyor.

Bu siyasi irade, yıllardan beri tartışılan bir konudur. Son geçen yıl Sanayi şurasında yapılan hazırlık çalışmalarında da bu konu Türkiye'deki sanayileşmenin önündeki en büyük engel olduğu şeklinde yeniden vurgulanmış oldu; yani nasıl oluyor da, neler oldu ve nasıl oldu da Türkiye, sanayileşme konusunda bugünkü durumda?

Açış konuşmalarında Sayın Bakanın son derece iyi niyetli olarak sanayinin gelişmesini, vesairesini her şeyini anlattı, bütün bunlar tartışılıyor, konuşuluyor; ama olmuyor. Yani Türkiye, sanayileşme konusunda yapması gerekenleri bir türlü yapamıyor.

Hatta bazen böyle ilginç şeyler de oluyor, fıkralara konu olacak olaylar da oluyor. Yıllarca sanayiden, yıllarca teknolojiden, verimlilikten bahsetmeyen bazı çevreler birden bire toplu iş sözleşmeleri görüşülürken işçi ücretlerinin artırılmasına bir karşı görüş olarak, "verimlilik" diye konuyu çok ilginç bir şekilde gündeme getirebiliyorlar.

Şimdi bütün bunları anlatmamın nedeni, neden bu konuyu seçtiğimizi belki biraz daha deşmekti. Yani biz, bir anlamda mühendisler olarak dedik ki, biz biraz geri çekilelim artık, bu işin bir de tarihine bakalım, geçmişine bakalım. Geçmişin bize devrettiği sosyal, siyasal, sınıfsal yapıya bakalım ve bugünkü sanayileşme politikalarının ve sanayileşmemizin bugünkü durumunun, bu yapılarla olan ilintilerini ilk kez de burada -tabii ki, ilk defa tartışılıyor Türkiye'de. Yıllardan beri değerli uzman arkadaşlarımız, dostlarımız yazıyorlar- bu konuyu ilk kez irdeleyelim istedik.

Şimdi bu panelde, bu tartışmada, Sayın Şevket Pamuk bir sunuş yapacaklar, yarım saat kadar bir süre talep ettiler kendileri. Daha sonra diğer iki uzman arkadaşımız Sayın Bahattin Akşit ve Sayın Sina Akşin de, bu konuda görüşlerini, Sayın Şevket Pamuk'un eksik bıraktığı veya tamamlamadığı bazı yerler üzerinde duracaklar. Sonra 10-15 dakika kadar sizlerin katkılarınızı, sorularınızı alacağız. Daha sonra kalan süremizi de arkadaşlarımız arasında eşit olarak paylaşacağız. Umuyorum bizler için ilginç bir tartışma olacak.

Şimdi sözü Sayın Şevket Pamuk'a veriyorum, buyurun.

Prof. Dr. ŞEVKET PAMUK (B.Ü./Ekonomi)- Teşekkür ederim Sayın Başkan.

Değerli konuklar; bu panelin başlığı "Türkiye'de Çağdaşlaşma Sürecinin Gelişimi" Takdir edeceğimiz gibi oldukça geniş bir konu. Ben de bu başlığa sadık kalmaya çalışarak oldukça geniş ve uzun dönemli bir tarihsel tablo çizmeye çalışacağım.

Türkiye ekonomisinin, özellikle de Türkiye'de sanayileşme sürecinin son 200 yıldaki gelişim çizgisini karşılaştırılabilir bir çerçeveye yerleştirmeye çalışacağım tabii. Oldukça iddialı bir şey yirmi

dakika veya yarım saatte bunu yapmaya girişmek; ama belki bazı şeylerin altını çizebilirim, sanıyorum benim için mütevazı bir hedef olur.

Basit bir gözlemlerle başlayayım. Türkiye'de ilk kez İngiltere'de başlayan sanayileşme sürecine epeyi geç katılan bir ülke. Sadece geç katılan değil, bir hayli geç katılan bir ülke. İlk sanayi devrimi, İngiltere'de 1760'lı yıllarda başlamıştı. 19. Yüzyılın ilk yarısında kıta Avrupa'sı, daha sonra Kuzey Amerika ve nihayet Japonya da bu süreci yaşadılar.

Türkiye'de ise 20. Yüzyılın başlarına kadar ciddi bir sanayileşme görülüyor. Bir iki girişim olmuşsa da, bunlar başarısızlıkla sonuçlanmıştır 20. Yüzyıla kadar. Yanıtlamaya çalışacağım ilk soru, Türkiye'de niçin 18. ya da 19. Yüzyıllarda sanayileşmeye geçilmediği. Bu soruyu, Türkiye'de niçin kapitalist gelişme çizgisinin yakalanamadığı sorusuyla eşanlamlı olarak da düşünebilirsiniz. Yahut şöyle diyelim: Loncalara dayalı bir imalat ortamından niçin fabrikalara geçilemedi 18. ve 19. Yüzyıllarda.

Şimdi tarihçilik, yapılan olguların, gelişmelerin tahlilidir. Tarihçilik, gelişmelerin nedenlerini inceleyer. Tarihçilikte niçin olmadı sorusuna yanıt aramak doğru olmaz, ama bunu söyledikten sonra ben yine de bir hayli spekülasyon olan bu arayışımı sürdüreceğim.

Bir saptama daha yapalım. Kapitalizm 18 ve 19 uncu Yüzyıllarda yalnızca Avrupa'da, Kuzey Amerika'da ve Japonya'da gelişiyor. Bu toplumları istisna olarak da düşünebilirsiniz. Dünyanın diğer bölgelerinde toplumların kendi iç dinamikleriyle kapitalizme geçiş ve sanayileşme süreçleri yaşanmamıştır.

Şimdi gelelim Osmanlı toplumuna... Acaba Osmanlı toplumu, kendi iç dinamikleriyle sanayileşme yolunda ilerliyordu da, bir dış darbe ya da dış müdahale nedeniyle mi bu süreç engellendi. Bir diğer alternatif ise Osmanlı toplumunda bu eğilimlerin zayıf olduğu ya da hiç olmadığıdır. Bu soruların yanıtları Türkiye'de çok tartışıldı. Yine de kendi araştırmalarıma da dayanarak size bir bakış açısı vermeye çalışacağım kısaca.

Osmanlı Devletinin hızla genişlediği dönemlerde örneğin 16. Yüzyılda devletin ekonomide çok önemli bir yeri vardı. Devlet, çok sıkı bir müdahalecilik anlayışıyla ekonomiyi denetim altında tutuyordu. Her ne kadar daha sonraki dönemlerde devletin gücü azalmışsa da, devlet, geleneksel düzenin çözülmüşüne izin vermemiştir. Devlet, toprakta özel mülkiyetin ortaya çıkışını, loncaların dışında yeni üretim örgütlenmelerinin ortaya çıkışını engellemiştir. Oysa kapitalizme geçiş demek, bu geleneksel yapının çözülmesi demektir. Örneğin loncalara dayalı küçük ölçekli üretimin yerine önce tüccarların, sonra da sanayicilerin örgütlediği yeni üretim biçimlerinin gelmesi demektir. Sanayileşme de, teknolojik sıçrama da işte, bu yeni kapitalist biçimlerin, kapitalist işletmelerin bağrında gerçekleşecektir. Oysa 17 ve 18. Yüzyıllarda geleneksel Osmanlı düzeni, bu anlamda bir çözülmüşü yaşamamıştır. 19. Yüzyıla gelindiğinde Osmanlı toplumunda geleneksel yapılar -tarımda küçük üreticilik, kentlerde yine küçük ölçekli işletmeler ve bu işletmeler üzerine kurulan lonca örgütü- önemini koruyor.

1800'lerin başında Osmanlı sanayii, bu küçük işletmeler, büyük bir canlılık içinde değiller, ama henüz yıkım da söz konusu değil. Bu nedenle bir dış darbeden söz etmek mümkün değil. Osmanlı geleneksel yapısı, çok canlı olmasa da önemini koruyor.

19. Yüzyıl çok farklı bir dönem. 1820'ler ve 1840'lardan itibaren dünyanın pek çok bölgesinde olduğu gibi Türkiye'de, dış ticarete hızlı bir genişleme var ve bu süreç içinde varolan üretim yapıları, özellikle de imalat yapıları önemli bir darbe yediler. 1839 Ticaret Antlaşmasını çok tartıştık. Bu antlaşmanın geleneksel zanaat üretimini geriletmediği doğrudur; ancak, 19. Yüzyılda dış rekabetle yıkılan yapılar, fabrikalar ya da büyük ölçekli imalathaneler değil, geleneksel loncalardı. Sanayileşme yolunda ilerleyen yapılar değildi bunlar. Gerçi 19. Yüzyılda -örneğin 2. Mahmut döneminde- 19. Yüzyılın ortalarında devlet eliyle de büyük ölçekli işletmeler kurma girişimleri var. Özellikle devletin gereksinimlerine yönelik fabrikalar kurma girişimleri var, ama bunlar başarısızlıkla sonuçlanmıştır.

Şimdi 20. Yüzyılın başına gelelim. 20. Yüzyılın başında Osmanlı ekonomisi, bu değindiğim 19. Yüzyıldaki tarımdışı faaliyetlerin, loncaların gerilemesi sonucunda artık tarıma dayalı bir ekonomi ve küçük işletmelerden oluşan bir ekonomi. Bunun özellikle altını çizmek istiyorum. Hem tarımda, hem kentlerde küçük işletmelerden oluşan bir ekonomi, Osmanlı ekonomisi.

Tarıma dayalı kesimlerde belirli bir canlılık ve büyüme var; özellikle dış ticarete yönelik bölgelerde. Batı Anadolu'da belirli bir canlılık var, üretimin büyümesi söz konusu, genişlemesi söz konusu; ancak, 20. Yüzyılın başlarında sanayi ve fabrikalar yok denecek kadar az. Bugünkü Türkiye coğrafyasını kastediyorum. Bu coğrafya içindeki sanayi işçilerinin sayısı örneğin 10 bini aşmıyor. Öte yandan bildiğiniz gibi ağır bir dış borç yükü var ve önemli bir malî bağımlılık söz konusu 20. Yüzyılın başlarında.

İşte bu tabloya bakarak artık 20. Yüzyılın başlarındaki Türkiye ekonomisini bir az gelişmiş ülke olarak nitelendirebiliriz, bir az gelişmiş ekonomi olarak nitelendirebiliriz ve 20. Yüzyılda bu az geliş-

miş ülkenin sanayileşme patikasını tartışırken artık bu tartışmayı, bu karşılaştırmayı, 20. Yüzyılın diğer az gelişmiş ülkeleriyle yapmak doğru olacak, artık bizim karşılaştıracığımız ülkeler Batı Avrupa'nın sanayileşmiş ülkeleri değil. 20. Yüzyılda diğer az gelişmiş ülkelerle karşılaştırma yapmak gerekiyor.

Türkiye'nin Osmanlı'dan devraldığı mirasın bir diğer önemli özelliği de, 1912'da başlayan ve 1922'ye beki 1925'e kadar süren savaşlar döneminde ortaya çıktı. Anadolu ve Trakya 1912 yılından itibaren neredeyse aralıksız olarak süren savaşların içine çekildi, Balkan Savaşları, ardından Birinci Dünya Savaşı ve Kurtuluş Savaşı gibi savaşlar sırasında ekonomi hemen tümüyle yıkıma uğramıştır. Savaşların yarattığı yıkımın en şiddetlisi de şüphesiz nüfusta ve toplumsal yapıda ortaya çıkmıştır. Bu nüfus hareketlerinin en dramatik sonuçlarından biri de Osmanlı toplumundaki müteşebbislerin ya da burjuvazinin önemli bir kısmını oluşturan Ermeni ve Rumların ayrılışı ve yeni Türkiye Devletinin bir müteşebbis sınıftan yoksun olarak doğmasıdır ki, sanıyorum bu gelişme, 20. Yüzyıldaki sanayileşme, 20. Yüzyılın ilk yarısındaki sanayileşme sürecini önemli biçimde etkilemiştir.

1920'lerin başlarında ortada bir siyasal, iktisadî ve demografik yıkım tablosu vardı. İlk hedef toparlanmak ve bu yeni coğrafya içinde yeni bir ekonomi, Ziya Gökalp'in deyimiyle yeni bir iktisat kurmaktır.

Öte yandan Osmanlı İmparatorluğunun dağılmasıyla birlikte bölgedeki tüm sınırlar yeniden çizilmiştir. Bu çok önemli güçlükler çıkarıyor ortaya. Yeni devletin gündemindeki maddelerden biri de ülkenin Doğusunu Batısına bağlamak ve yeni sınırlar içinde, yeni iktisadî bağlantılar inşa etmektir. İkinci dünya savaşına kadar biliyorsunuz Türkiye'de devlet politikalarında en önemli kaynak, 20 yıl aralıksız olarak demiryolu inşaatına harcanmıştır. İşte bu da, bu yeni coğrafyada yeni bir ulusal ekonomi yaratma gereksiniminden kaynaklanıyordu.

Ekonomide muasır devletlere yetişme, ekonomide çağdaşlaşma, sanayileşmeden geçiyor. Osmanlı döneminin açık ekonomi koşullarında pek cılız kalan sanayileşme, bu yeni cumhuriyetin en önde gelen hedefleri arasındadır ve nihayet bu ekonominin önderliği de önce Yusuf Akçura'nın, sonra Ziya Gökalp'in eksikliğine işaret ettiği bir Müslüman-Türk müteşebbis sınıfa verilecektir; ama önce bu sınıfın yaratılması hedeflenmektedir.

Aslında bir Türk burjuvazisini yaratmak hedefini ilk benimseyenler İttihat ve Terakki yönetimidir. Birinci Dünya Savaşı yıllarındaki politikaları da bunu göstermekte. 1920'lerden itibaren cumhuriyet hükümetleri de aynı çizgiyi sürdürdüler.

1920'li yıllarda cumhuriyet hükümetleri "laissez faire" "bırakınız geçsinler" anlamında liberal degiller. Tam tersine bu dönemde yaygın bir devlet müdahaleciliği vardır; ancak, bu devlet müdahaleciliğinin hedefi, bir yandan millî iktisadî kurmak, öte yandan da -demin değindiğim gibi- millî burjuvaziyi yaratmaktır. Bu müteşebbisler tercihen partiye yakın kesimlerden yaratılacaktır. Örneğin 1927 yılında yasalaşan, Meclisten geçen Teşvik-i Sanayi Kanunu, özel kesime çok büyük destekler vaat etmektedir ve bu teşvikler 1920'lerde, 1930'larda yürürlüğe konulmuştur.

Şu noktanın altını çizmek istiyorum: 1920'lerde devlet müdahaleciliği var; ama devletçilik henüz yok. Benim devletçilikten anladığım, devletin ekonomiye müdahalesi değil, devletin kendisinin bir yatırımcı ve üretimi olarak ortaya çıkması.

Devletçiliğin 1930'larda ortaya çıkışını bu bakımdan 1920'lerde izlenen politikaların, mantıksal ve kaçınılmaz bir sonucu olarak görmemek gerekiyor. Devletçilik ilkesinin benimsenmesi, 1932 yılında olmuştur ve 1929'da patlak veren dünya iktisadî bunalımıyla doğrudan ilişkilidir.

1929 ve sonrasında dünya bunalımı, sanayileşmiş ülkelerde yaygın işsizliğe yol açarken, tarıma dayalı az gelişmiş ülkelerde de tarım fiyatlarında şiddetli düşümlere yol açmıştı ve bu ekonomilerde de bunalım tarımsal fiyatlardaki düşüş yoluyla ortaya çıkıyordu.

Türkiye'de de özellikle pazar için üretim yapan tarımsal bölgelerde ve ondan sonra liman kentlerinde çok önemli bir bunalım yaşandı. Örneğin İzmir, sonra Samsun, Türkiye'de dünya bunalımının en önce ve en derin olarak hissedildiği yerler oldu. Bu bunalım büyük memnuniyetsizlik ve muhafefete yol açtı. Türkiye'de devletçilik, işte bu dünya bunalımının yarattığı sorunlara bir yanıt olarak gündeme gelmiştir.

1930'lu yıllarda yeni iktisat politikası arayışlarında Türkiye yalnız değildi. Dünya bunalımı, pek çok ülkede işsizliğe ve büyük çalkantılara yol açmıştır. Sadece Türkiye'de değil, Asya ve Latin Amerika'da pek çok ülke, büyük siyasal mücadeleleri de içeren bir süreç sonunda 19. Yüzyıldan beri izledikleri açık ekonomi ve tarımsal mallar ihracatına dayanan modeli terk ederek korumacı ve iç pazara yönelik sanayileşmeye ağırlık veren politikaları benimsediler.

Şimdi aslında biz, Türkiye'nin sanayileşme süreciyle ilgilenirken sık sık dünyadaki gelişmeleri gözardı ediyoruz. 1929'dan itibaren Türkiye'de yaşananlar, Türkiye'de sanayileşmenin ön plana çıkması, o bakımdan bir istisna değil. Bütün dünyada tarıma dayalı az gelişmiş ekonomiler, bu ikileme

karşı karşıya kaldılar ve siyasal iradenin elverdiği ölçüde bazı ülkelerde bu geçiş görüldü. Bu ülkelerde tarıma dayalı strateji terk edildi, sanayileşmeye geçildi. Tabii sanayileşme, bu geri ülkelerin sanayileşmeye bir hayli geç başlayan ülkelerin, sanayileşme modeli, liberal, "laissez faire" ci bir model olmazdı. Yoğun devlet müdahaleciliğiyle, korumacılıkla, devlet teşvikleriyle sürdürülebilirdi, bu sanayi kurulabilirdi. Türkiye'de de diğer az gelişmiş ülkelerde de (Brezilya gibi pek çok ülkelerde) aynı biçimde oldu. Bütün bu ülkeler sanayileşmeye geçebildikleri ölçüde 1930'lu yılları az kayıplarla atlattılar hâlâ hatta oldukça olumlu bir performans gösterebildiler.

Ancak, 1930'lu yıllarda Türkiye'nin yine bir istisnai konumu var; o da şu: Diğer ülkeler sanayileşmeye geçiyorlar ve bu süreç içerisinde işçilerin, diğer kentli kesimlerin siyasal yaşamdaki ağırlığı artıyor; ancak, sanayileşme süreci diğer az gelişmiş ülkelerde özel sektörün elinde kalmıştır. Oysa devlet, Türkiye'de sanayileşme sürecine ağırlığını koymuş, 1930'lu yıllarda en büyük fabrikalar, sanayi işletmeleri devlet tarafından kurulmuş, bu işletmelerin yatırımları, sanayi planları aracılığıyla yönlendirilmiştir. Daha genel olarak da devlet, 1930'lu yıllarda dış ticaret, bankacılık, ulaştırma gibi anahtar kesimleri denetimi altına almıştır.

Şimdi bu devletçilik modeli aslında 1930'lu yıllarda bir tek Sovyetler Birliği'nde görülüyor; onun dışındaki az gelişmiş ülkelerde yok. Sovyetler Birliği ise, çok farklı bir sosyalist devrim biçiminden geldiği için aslında bu benim sözünü ettiğim kapitalist az gelişmiş ülkelerden çok farklı bir örnektir. İşte burada bence yanıtlanması gereken soru, Türkiye'de sanayileşmenin 1930'lu yıllarda benimsenmiş olması değil, Türkiye'deki sanayileşme sürecinde devletin niçin o kadar ön plana çıktığıdır. Bu soruyu yanıtlayabilmek için biraz geriye gitmek gerekiyor. Sanıyorum önemli nedenlerden biri, biraz önce değindiğim 1912'den 1922'ye kadarki savaş döneminden sonra bu coğrafya içerisinde artık yerli bir burjuvazinin kalmamış olması ve bununla ilişkili olarak Ulusal Kurtuluş Savaşını kentli orta kesimlerin gerçekleştirmiş olmasıdır. Bu toplumsal tablo, devletçilik modelinin uygulanmaya konulmasını kolaylaştırmıştır.

Bunun yanı sıra, tarım kesiminde küçük işletmelerin ağırlığının olması yahut da büyük toprak sahiplerinin siyasal güçlerinin sınırlı kalması da önemli bir nedendir; devletçiliği kolaylaştıran önemli bir nedendir.

Şimdi dediğim gibi, 1930'lar önemli bir dönüm noktası ve devletçilik sayesinde, ama sadece devletçilik nedeniyle değil, 1930'larda hızlı bir sanayileşme var. Devlet işletmelerinin yanı sıra daha genel olarak korumacılığın sağladığı olanaklarla özel sektör de önemli katkılarda bulunuyor 1930'lardaki sanayileşme sürecine. Çünkü gümrük duvarları hızla yükseltince dış ülkelerle ne kadar rekabet edecek gücü olmasa da, iç pazarda kendisine yer bulabiliyor yerli ve ufak ölçekli işletmeler.

Sonra Türkiye'de sanayileşme sürecinin hep gözardı edilen bir başka özelliği var: 1930'lardan başlayarak sonra 1950'lerde ve 1960'larda tarım kesiminin Türkiye'de sanayileşmeye çok büyük katkıları olmuştur. 1930'lar örneğini ilk önce tartışayım. 1930'larda kent kesiminde ekonomi hızla büyürken kırlarda da tarımsal üretimde hızlı bir gelişme var. Türkiye tarihinde ilk defa olarak bu büyük tüketici şehir İstanbul, Anadolu'dan beslenir bir konuma ulaşmıştır. 1930'lara kadar bütün tarih boyunca İstanbul, Balkanlar'dan ve Karadeniz üzerinden buğdayını sağlamıştı. 1930'larda ilk defa olarak İstanbul, buğdayını Anadolu'dan sağlıyordu, daha genel olarak da Türkiye coğrafyası ilk defa olarak gıda maddelerinde ilk defa kendi kendine yeterli bir duruma geliyordu. Bunu şu bakımdan söylüyorum: Eğer tarım kesimi, önemli üretim artışlarını gerçekleştiremeseydi, gıda maddelerin, hammaddelerin fiyatı yükselecek, kent ekonomisinin, sanayi ekonomisinin hızlı bir büyüme sağlaması güçleşecekti. Oysa 30'lu yıllarda tarım kesiminin sağladığı büyümenin katkısıyla fiyat makası, sanayi kesiminin, kent kesiminin lehine kalmıştır, lehine dönmüştür ve dünya bunalımının koşulları da bu fiyat makasını kent ekonomisi lehine döndürmüştür ve sanayileşme önünde büyük olanaklar yaratılmıştı.

Aynı eğilimi 1950'lerde, 1960'larda da görüyoruz. 1960'ların sonuna kadar Türkiye'de ekilebilir toprakların varlığı, boş toprakların varlığı tarımsal üretimdeki sıçramaları kolaylaştırmıştır. Bu, Türkiye için önemli bir fırsat olmuştur 20. Yüzyıl boyunca.

Çok daha farklı bir model düşünün eğer Türkiye'de ekilebilir topraklar 1960'ların sonlarına kadar olmasaydı, Türkiye, tarımsal üretimi artırmak için çok daha büyük yatırımlar yapmak zorunda kalacaktı. Gıda mallarında, tarımda kendi kendine yeterli olabilmek için çok daha büyük kaynak harcamak zorunda kalacaktı. Tabii, bu da kent ekonomisinin ve sanayileşmenin önünde önemli bir engel olacaktı. O bakımdan tarımın, sanayileşmeye katkısını Türkiye ortamında unutmamak gerekiyor; ama önümüzdeki dönemde, 1990'lardan itibaren tarımın sanayileşme sürecine katkısı sürebilir mi, ne olur; bu konuda ciddi şüphelerim var. Çünkü, tarım kesimine şimdiye kadar sağlanan desteklerin çekilmesi söz konusudur ve bu destekler çekilirse bir yandan Türkiye'nin pek çok bölgesinde GAP dışındaki bölgelerinde tarımsal üretimin gerilemesi söz konusu olabilir yahut üretim artışlarının yavaşlaması söz konusu olabilir. Bununla birlikte ciddi boyutlarda ölçüler gündeme gelebilir.

1930'lardan 50'lere, 60'lara doğru gelirse kanımca devletçilik ve devlet işletmelerinin Türkiye'de sanayileşme sürecine esas katkısı 1930'larda değil 1960'larda ve 1970'lerin ortalarına kadar görülmektedir. Bunu şu bakımdan söylüyorum: 1930'larda aslında devlet işletmelerinin sayısı çok sınırlıdır, 20-30 işletmeyle sınırlıdır. 20 milyon nüfusluk bir ekonomide 20-30 işletmeye tabii büyümeye katkısı sınırlı kalacaktır; ama 1930'larda oluşturulan bir modeldi, 1930'larda bir burjuvazisi olmayan bir ülkede sanayileşme modeli yaratılmaya çalışılıyordu. Bu modelin gerçek katkısı 1950'lerde, 1960'larda ortaya çıkmıştır. İşte özellikle 1960'ların başından itibaren bir planlama süreci çerçevesinde karma ekonomi anlayışıyla bir yandan sanayide ağırlık devlet işletmelerinden özel sektöre kaydırılırken, öte yandan da korumacılığın yarattığı fırsatlar oldukça iyi değerlendirilmiştir.

Belki bugün bize zor gelebilir ama -belki hatırlamazsınız- 1960'lardan 1970'lerin ortalarına kadar ithal ikamesi modelinin bu daha kolay olarak nitelendirilen aşamalarında sanayide yüzde 10'a varan yıllık büyüme hızları söz konusudur. Toplum ekonomide de, gayri safi millî hasılda da, yüzde 6'ya varan yıllık büyüme hızları vardır ve 1980'lerin 1990'ların büyüme hızlarından farklı olarak oldukça istikrarlıdır, 1960'larda ve 1970'lerin ortalarına kadar büyüme hızları. Bu son dönemdeki gibi çok büyük dalgalanmalar göstermemektedir.

Kanımca ve 20. Yüzyılın diğer az gelişmiş ülkeleriyle karşılaştığımız zaman 1970'lerin ortalarına kadar Türkiye'de oldukça olumlu ve başarılı sayılabilecek bir sanayileşme süreci var. 1970'lerin başlarından itibaren yapılması gereken bu ithal ikamesine dayalı korumacılığın ortaya çıkardığı olanaklarla bir yere, belirli bir çizgiye kadar gelmiş olan sanayi yapısını, aşamalı olarak ihracata ve dış pazarlara yöneltmektir. Bunun için de korumacılığın sağladığı olanakların adım adım atılması ve bu sanayi yapısının dış pazarlara doğru zorlanması gerekiyordu. Tabii bu yeni kayış için, bu yeni geçiş için devlet politikalarına çok önemli bir rol düşüyordu. Ama Türkiye'de -bugünler için olduğu gibi- 1970'lerin ortaları içinde önemli bir siyasal irade yokluğundan söz etmek lazım. 1970'lerin ortasında siyasal güçlükler nedeniyle ithal ikamesine dayalı yapı, dış pazara yönlendirilememiştir. 1970'lerde kanımca önemli fırsatlar kaçırılmıştır Türkiye ekonomisi için ve bu nedenle de 1980'lerde aynı yapı -ama bu sefer çok daha sancılı bir biçimde, daha sorunlu bir biçimde- dünya ekonomisine açılınca toplumun pek çok kesimi, bu arada özellikle çalışan kesimler yüksek maliyetler ödemek zorunda kalmıştır ve bugün de tabii bu geçiş sonuçlandırılmış değil, bu geçiş tamamiyle gerçekleştirilmiş Türkiye sanayii, daha rekabetçi ve dışa yönelik bir yapıya kavuşturulmuştur değildir.

Türkiye'de sanayileşmenin son yüzyıldaki tarihinden çıkarılacak pek çok ders var. Benim bu kısa sürede, takdir ederseniz, böyle bir bilanço çıkarmam mümkün değildir; ancak, en azından önümüzdeki on yıla bakarken bir noktanın altını çizerek bitirmek istiyorum.

Bir iktisat tarihçisi olarak pek çok ülkenin son yüzyıldaki iktisat politikalarıyla büyüme ve gelişme performansını inceledikten sonra şu sonuca vardık; Her tarihsel dönemde -yani dünya ekonomisinin her tarihsel döneminde- bu dünya ekonomisinin belirli bir işleyiş biçimi, belirli kurumları ve belirli kuralları var. Bu 1930'lar için de böyle, 1960'lar için de böyle 1990'lar için de böyle- her dönemde farklı bir işleyiş türü var, farklı kurumları var, farklı kuralları var.

Eğer bir ülke, dünya ekonomisinin bu özelliklerini, kurumlarını ve kurallarını iyi değerlendirebilirse, kanımca daha iyi bir performans yakalayabilir. Buna karşılık dünya ekonomisinin işleyişine ve genel eğilimine aykırı politikalar izleyen ülkeler, dilerlerse, politikalarında ısrar edebilirler; ancak bunun karşılığında yüksek maliyetler ödemek zorunda kalırlar. Türkiye, kendi içine dönük ve devletçi bir modelle, 1930'lu yıllarda ve daha sonra karma ekonomi modeliyle 1960'larda hatta 1970'lerin başlarında sanayileşme yolunda büyük mesafeler aldı ve altını çizerek söylüyorum, bu her iki dönemde de, Türkiye'nin benimsediği sanayileşme modeli, dünya ekonomisinin işleyişine aykırı düşmüyordu; ancak, o dönemdeki model, o dönemler koşullarında benimsenen modelin başarıya ulaşması, aynı stratejinin bugün de başarılı olacağı anlamına gelmiyor. Beğensek de, beğenmesek de, bugün dünya ekonomisi -bırakınız 1930'ları- 1970'lere kıyasla bile daha farklı işliyor ve bu farklı kurallara uyum sağlayan değişen koşullara göre ekonomilerini yönlendirmeyi başaran, örneğin ihracata, dünya pazarlarına yönelen az gelişmiş ülkeler, başarı kazanabiliyorlar.

Son yirmi sene içerisinde az gelişmiş ülkeler arasında çok büyük farklılaşma var. Az gelişmiş ülkelerin belirli bir büyüme çizgisini yakalayanlarla, bu çizgiye ulaşamayanlar arasındaki farklılaşma giderek artıyor. Bazıları başarı kazanıyorlar, diğerleri ise geride kalıyor, büyüme ve gelişme çizgisini yakalamakta zorlanıyorlar. İşte örneği, çok duyduğunuz Asya kaplanları, bu çizgiyi yakalayabilen ülkeler.

Şimdi cumhuriyet döneminde, 1930'larda ve 1960'lardaki iktisat politikalarını ve sanayi stratejilerini kendi içlerinde inceleyip tartışabiliriz, hatalarını ve sevaplarını ortaya koyabiliriz. Ancak, 1930'ların, hatta 1960'ların sanayileşme modelini 1990'lara taşımamın çok yararlı bir uğraş olmadığını düşünüyorum. Önümüzdeki dönemde Türkiye'nin sanayileşme modelini oluştururken her şeyden

önce, bugünün dünya ekonomisinin değişen kurallarını ve rekabetçi koşullarını dikkate almak gerekiyor.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN- Şimdi özellikle maliyetlerden bahsediyoruz, gerçekten toplum sanayileşemediği takdirde bir bütün olarak bir maliyet ödüyor, ancak bu maliyeti toplum ödüyor, ama gerek bu toplum içinde, gerek bu toplum dışında bu maliyetlere elkoyanlar da var, yani birileri ödüyor, birileri bundan yararlanıyor. Türkiye, Sayın Pamuk'un tarihsel gelişimini anlattığı çizgi içinde yakalamış olduğu bir süreci -bu süreç her ne kadar yeterli değilse de- 1980'lere kadar yaşamış olduğu bir süreci, 1980'lerden sonra özellikle birden bire terk ediyor.

İlginçtir, aynı siyasal süreci yaşamış olan ve bugün "yeni sanayileşen ülkeler" adıyla adlandırılan -ki, bunların arasında Asya kaplanları çok önemli bir yer tutuyor tabii- ülkeler, artık sanayileşen ülkeler safına girmişken, biz hâlâ sanayileşmesini yeterli düzeye çıkaramamış ve bunun acılarını çeken bir ülke olmaya devam ediyoruz.

Tekrar söylüyorum, bunun bir bedeli var, ama bu bedeli toplumda ne yazık ki, herkes eşit olarak ödemiyor. Biz, Türkiye Mühendis ve Mimar Odaları Birliği olarak sanayileşmemenin sonunda bu toplumun geleceğinin risk altına atıldığını söylüyoruz. Bu toplum derken de, tabii bu toplumun çok büyük kesimlerini kastediyoruz, yoksa bu süreçten yararlanan kesimlerini gayet tabii ki kastetmiyoruz. Zaten bu Kongrenin, bu amacı, bu başlığı taşınması, bugünkü ilk oturumda bunu tartışmamızın nedeni de bu- yani neden, kimler ne şekilde...

Sayın Pamuk, özellikle 1930'larda ağırlıklı olarak başlayan ve devletçi bir yaklaşımla 1960'lara, hatta 1970'lerin ortasına kadar sanayi süreci konusunda bize çok ilginç, güzel şeyler aktardı.

Şimdi konuyu belki 1950'lerden sonrasına biraz belki ağırlık verecek şekilde Sayın Bahattin Akşit'e vereceğim.

Buyurun efendim.

Prof. Dr. BAHATTİN AKŞİT (ODTÜ/Sosyoloji)- Teşekkür ederim Sayın Başkan.

Şevket Pamuk, bir iktisatçı ve iktisat tarihçisi, 1930'lara veya 19. Yüzyıla bakınca artık bugün daha serinkanlılıkla gözleyebildiğimiz düzenli oluşları ortaya koydu. Tabii, onlar yeni bulgularla değişebilir, ama aşağı yukarı resim budur.

Ben, bir sosyologum; toplumsal değişme ve modernleşme ilgi alanlarımdan birisi ve biz, sosyologlar tarihten yararlanırsak, sosyal tarih bizim için önemlidir; ama sosyologlar daha çok bugünü, bugünkü toplumsal yapıyı, bugünkü toplumsal yapı içinde ekonominin durumunu, devletin durumunu, sınıfların durumunu, kırsal köy yapılarını, şehir yapılarını inceler. Şimdi onun için ben bir sosyal perspektiften bakacağım ve tabii benim söylediklerimin yanlış olması olasılığı Şevket Pamuk'unakilere göre daha olası; çünkü daha yakın dönemle ilgili bir şeyler söyleyeceğim.

Zaten de sosyal bilimlerde bir şeyleri söylemek, yani tezleri, hipotezleri ortaya koymak ve onları yanlışlamaya çalışmaktır bilimsel çaba ve bu söylediklerimin de öyle alınması gerektiğini düşünüyorum. Yani yanlışlanmak üzere söylüyorum. Yanlışlanmak üzere söyleyeceğim şeylerden bir tanesi Sayın Başkanla uyuşmamak, yani onun fikrine katılmamak olacak, yani şöyle:

Artık 1960'lardan ve 1970'lerden farklı olarak biz, niçin sanayileşemediğimizi tartışmıyoruz, Şevket Pamuk, niçin sanayileşemediğimizi 19. Yüzyıl için sordu, doğru bir soru, çok tartışıldı, ona girmeyeceğim. 1960'larda, 1970'lerde tam da sanayileşirken biz niçin hâlâ sanayileşemediğimizi tartıştık; ama bana öyle geliyor ki, 1930'larda bizim sosyolojide yukarıdan doğru modernleşme modeli içinde devletçi kalkınma, devletçi sanayileşme modeliyle bir temel atıldı. Bu temel, 1950'lerde ve 1960'larda -1970'lerin ortasına kadar- Şevket Pamuk'un belirttiği gibi özel sektöre doğru açılarak ithal ikameci bir sanayileşme sürecine girdi, 1970'lerin sonunda tıkanıp, bunaldı, 1980'lerde de dışa açılmak üzere bir başka sanayileşme rotasına girildi.

Sanayileşemediğimizin değil, asıl sanayileştiklerimizin ve sanayileşme sonucu üretilen ürünlerin, malların, hizmetlerin dağıtımını, dağılımını -sosyal adalete uygun olarak mı dağıtıyor, yoksa eşitsizlik artıyor mu- gibi sorular bence artık güncelleşti. Yani önce kalkınalım, büyüyelim sonra dağıtalım; çünkü sanayileşemedik, problematiğini bırakmamız gerekir diye düşünüyorum ben; geride bırakmamız gerekir, başka problematik içine girmemiz gerekir. Bu çerçeveden baktığımız zaman, gündeme şu da girdi Türkiye'de bu adaletli dağıtım konularına ek olarak, sürdürülebilir kalkınma da gündeme girdi. Yani sürdürülebilir kalkınma, artık ne olursa olsun sanayileşmek değil, çevreyi tahrip etmeden, kirliletmeden, gelecek kuşaklara sadece ne olursa olsun sanayileşmiş bir ülke bırakmak yerine daha rasyonel örgütlenmiş sanayi yapıları olan bir ekonomi bırakmak şekline de koyduk. Tabii bunun tartışmaları var, acaba gelişmiş ülkeler bizi böyle bir tuzağa mı düşürüyorlar diye bu tartışılıyor ve tartışılması

gerekir gibi geliyor bana.

Şimdi sosyolojide modernleşme iki önemli süreç olarak ele alınır: Birisi, fonksiyonel farklılaşmadır. Fonksiyonel aklın, araçsal aklın toplumun bütün kesimlerine hâkim kılınması, toplumun farklılaşmasıyla mümkündür. Şimdi sosyoloji bunu daha da somutlaştırabilmek için son ikiyüz yıldaki modernleşme deneyimlerine bakarak toplumun akılcılaştırma süreci içinde -modernleşme bir akılcılaştırma ise- araçsal aklı hâkim kılmak ise, yani geleneksel yapılarda -tarımda ve Şevket hocanın anlattığı loncalarda- kentlerdeki üretimin o farklılaşmamış düzeninin çözülmesi ve fonksiyonel boyutlarda toplumun farklılaşması gerekir. Şimdi bu farklılaşma birçok kesimlere bölünebilir, ama aşağı yukarı dört ana sektör, dört ana boyut, dört alt sistem olarak kavramlaştırılıyor. Bunlardan birisi ekonomi, -modern toplumlarda- devletten ve toplumdaki farklılaşmış kendi iç mantığını kazanıyor. İktisatçılar da zaten tam da o sırada dünyaya geldiler, iktisat bilimi de zaten o tam da o sırada dünyaya geldi; yani ekonomi artık inanışlara göre, normlara göre, dine göre değil de, kendi kurallarına göre işlemeye başladığı zaman Adam Smith'den Ricardo'ya, çağdaş iktisatçılara kadar, iktisat kuramcılarının kadar nasıl oluyor da böyle kendi kendine işliyor soruları sorularak iktisat ortaya çıktı ve gelişti. Yani modernleşmenin olabilmesi için hakikaten ekonominin öyle bir şey olup da farklılaşmış geri kalan kesimlerinden kendi kendine işler duruma gelmesi gerekiyor; yani kendi kanunlarını kendisi koyar duruma gelmesi gerekiyor. Daha üst kuralları devletin koyması gerekiyor; ama kendi kendine işleyen bir mantığın oluşması gerekiyor, yani kendi kendine işleyen bir sermaye birikimi mantığı, kendi kendine işleyen bir yenilik yapma mantığı ve o yenilikleri bilimden veya başka yerlerden alarak, aktararak uygulama mantığının gelişmesi gerekiyor.

Şimdi bu tabii Batıda uzun sürede ve bizim sosyolojide "aşağıdan-yukarı doğru modernleşme" modeli içinde yerleştiği için ekonominin diğer kesimlerden farklılaşması daha kolay oldu oralarda. Bizimki gibi ülkelerde, yani -Şevket hocanın söylediği gibi- sanayileşmede, modernleşmede geç kalmış olan ülkelerde şöyle bir paradoks var: Bir yandan bu geç kalmışlık ve özgül durumumuzda, bizim özgül tarihimiz çerçevesi içinde müteşebbislerin olmaması veya kaçması veya millî devletin doğması sırasındaki özgül tarihsel koşullar ve dünya bunalımı devletçi bir sanayileşmeyi, yukarıdan doğru bir sanayileşmeyi artı öyle görünüyor ki, hatta Japonya'dan, hatta Almanya'dan başlayarak Türkiye ve diğer modellerde hep bu devletçi ve yukarıdan aşağıya doğru modernleşme modeli içinde sanayileşiyor.

Şimdi paradoks şu: Bir yandan ekonominin kendi kurallarına, kendi kanunlarına, kendi yasalarına göre işler bir mantık kazanmasını, rasyonalitenin orada hâkim olmasını ve bunun siyasal müdahale, toplumsal müdahale gerektirmemesini istiyorsunuz, öte yandan da tam da bunun tersi olan bir şekilde devletin müdahalesiyle sanayileşiyorsunuz, şimdi bu bir paradoks ve bu paradoks Şevket hocanın anlattığı şekilde o zamanki dünya koşulları çerçevesi içinde 1950'lerde, 1960'larda yoğun olarak yaşandı. Yani tamamiyle bir devlet müdahalesi azalıyor, müteşebbis çıkıyor, ama özel teşebbüs ne yapıyor? Biz öğrenciydik o zaman, özel teşebbüs gazoz üretiyor diyorduk, ağır sanayi üretmiyor diyorduk, gerçek sanayileşmeyi gerçekleştiriyor diyorduk. Fakat bu 17 Kasım'daki tebliğlere bakıyorum ben, bu resim değişmiş 1990'larda. Yani öyle görünüyor ki, o zaman sosyolojide ve sosyal bilimlerde hakim olan iki açıklama paradigması, modernleşme paradigması ve az gelişmişlik paradigması, her ikisi de tam teşhisi koyamamışlar. Yani modernleşme paradigması Batıda olduğu gibi dünyanın geri kalan ülkelerinde de geleneksel yapıdan modern yapıya doğru yavaş da olsa geçilecektir deniliyordu ve böyle pozitif bir teloloji, yani sonu belli, oraya doğru gidecek, mutlaka gidiyor, gitmesi gerekir deniliyordu ve Amerikan yardımı bu mantık içine oturmıştı 1950'lerde, 1960'larda, 1970'lerde; Marshall yardımı falan... İşte bizim gibi kalkının falan gibi...

Şimdi az gelişmişlik modeli, Latin Amerika'dan doğru başlayarak bunu eleştirdi ve tersi bir teloloji, olumsuz bir teloloji, yani Batı kapitalizminin, kapitalist sanayinin dünya hakimiyeti çerçevesi içinde Batı dışı toplumların sanayileşmesinin imkânsız olduğunu söyledi. Biz de zaten 1960'larda, 1970'lerde Türk sanayiine baktığımız zaman, gazoz üretir, başka bir şey üretmez ve sanayileşemez Türkiye dediğimizde bu bağlamdan, bu çerçeveden doğru haklıydık. Ama şimdi buradan doğru, 1995'ten doğru baktığımız zaman 1950'lerde, 1960'larda ve 1970'lerde hem tarımda, hem sanayide çok radikal dönüşümler oldu. Şevket hocanın belirttiği gibi sanayide yüzde 10'larda büyüme hızları, ekonomi bütününde yüzde 5,5 -yüzde 6'larda büyüme hızları görüldü; ama hala şu soru gündemdeydi hâlâ - bunu görenler de vardı- peki bu ekonomi, yüzde 5'lerle, yüzde 6'larla ve kesintisiz olarak, düzenli olarak büyüyen bu ekonomi artık devletten, devlet müdahalelerinden ve toplumdaki bağımsızlaşmış, özerkleşmiş, farklılaşmış kendi şimdiki söylemde piyasa koşullarına göre işliyor mu? Piyasa koşullarına göre kendi kendini sürdürebilir ve büyütebilir olması lazım, bu duruma geldi mi sorusunu soruyoruz.

Şimdi tabii 1970'lerin sonuna geldiğinde, yani dünyadaki bunalımla birlikte Türkiye de bu bunalıma girdi ve Türkiye özgür koşulunda hem henüz daha bu mantığın sermaye birikiminin iç mantığının,

ekonominin iç mantığının tam olarak oturmadığının, -siyasal irade yokluğu olarak belirtti Şevket hoca- artı dünya ekonomisinin bunalımının ve eki bunalımının keşismesinin -yani bunların faktörleri nedir bilmiyorum ben açıkçası iktisatçı arkadaşlarla yoğunlaşarak, diğer teknolojiden gelen arkadaşlarla tartışmamız lazım- 1980'ler ve 1990'larda ne kadar ekonomi kendi mantığına oturdu, yani araçsal akıl, modernleşmenin ekonomideki oluşumu olan araçsal aklın orada kendi kendine çalışır duruma gelmesi ne kadar gerçekleşti son onbeş yılda? Bu çok önemli bir soru; yani bu şu demektir: Hakikaten devletten ne kadar kopup devletin desteğine ve müdahalesine ne kadar muhtaç olmadan tarım sektörü ve sanayi sektörü birbiriyle iletişim içinde, alışveriş içinde ve toplumun diğer kesimlerinden yani, sivil toplumun eğitim düzeyinden ne kadar çok -okuma yazma oranının yüksekliği, ilkokulu bitirmişliğin yüksekliği, 5 veya 8 yıllık okulu bitirmişliğin yüksekliği, o da yetmiyor şimdi lise bitirmiş olanların oranının yüksekliği, o da yetmiyor şimdi üniversite bitirmiş olanların okullaşma oranının nerede olduğu- toplumdaki ekonomiyeye bu girdiler, devletten ekonomiyeye bu girdiler çok önemlidir. 17 Kasımdaki tartışmaların sonunda Oktay Türel hoca iyi özetlemiş ama elime çok geç geçti, tam ayrıntılarıyla okumadım, ama devletin hakikaten artık tamamen ekonominin toplumdan ve devletten farklılaşması diyoruz ve araçsal aklın hakim kılınması diyoruz; ama bu ekonominin tamamen bağımsızlaşması değil.

En gelişmiş ekonomilerde de, ekonominin toplumla ve devletle ilgili kurallarını yine toplumun temsilcisi olan siyasetçiler -eğer demokratik bir yapılanma olmuşsa- demokratik bir çerçeve içinde ekonominin kurallarını koyuyorlar. Ekonominin kuralları yani bu Kongrenin başlığı "Rant Ekonomisinden Üretim Ekonomisine Geçiş" in gerçekleşebilmesi için hangi kuralların işlenmesi gerekiyor, kredi mekanizmalarının ne olması gerekiyor, dünyayla olan ilişkilerin nasıl kurulması gerekiyor, sermaye akımlarının içte ve dışta nasıl düzenlenmesi gerekiyor. Yani buradaki siyasal irade, toplumun iradesi, toplumun hem ekonomiden, hem devletten özerkleşmiş olmasını gerektiriyor. Yani esasında Batı'da sanayi devrimini bir anlamda sanayiye toplumdan ayırdı.

Birinci soru, ekonomi ne kadar kendi mantığı içinde rasyonel olarak çalışıyor. İkinci soru, toplum ne kadar özneleşti; yani toplumun değişik kesimleri, sınıfları, örgütleri, grupları ne kadar aktif özneler haline geldiler? Kendi hayatları hakkında kendilerinin karar verdiği, kendilerinin oluşturduğu, kendi değerlerinin hayata geçirdikleri... Eğer sivil toplum dediğimiz örgütlenme de ekonomiden ve siyasetten özerkleşerek, farklılaşarak kendi mantığını oluşturabilmişse, bu mantık, ekonominin mantığından ümit ederim ki farklı olacaktır. Çünkü ekonominin mantığı piyasa mantığıdır, ama toplumun mantığı, toplumun değerleri farklı bir mantıktır. Biz, buna araçsal akıl, stratejik akıl ve özgürleştirici akıl olmak üzere farklı haber türleri kuramlaştırılır ve farklı akıl türleri oluşturmaya çalışıyoruz.

Şöyle oluyor o zaman: Eğer araçsal akıl, toplumda da hâkim olmuşsa, toplum ekonominin hegemonyası altına girmiş oluyor; yani devletin hegemonyasından belki kurtuluyor, bu sefer piyasanın hegemonyasına giriyor. O zaman acaba sivil toplum, o zaman kendisini hem para mekanizmalarıyla çalışan ekonominin, hem de iktidar mekanizmalarıyla çalışan devletin müdahalelerinden özgürleştirip bir sivil toplum haline gelmesi ve belki de, o iki kendi mekanizmalarıyla işleyen farklılaşmış büyük yapının ve uluslararasılaşmış büyük yapının -çünkü hem dünyadaki millî devletlerin ve blokların parçası hem de ekonomiler -dünya ekonomisinin bir parçası, ikisi de çok güçlü, ikisinin de ekonomileri çok güçlü, toplum ise yerel; küresel iki büyük güç karşısında yerel güçler, yerel cemaatlar, yerel gruplar, sendikalar, aileler, savunmasız, atomlaştırılmış, sürü haline gelmiş olabilirler veya tam tersine örgütlenmiş, sivil toplum haline dönüşmüş, özne olmuş, vatandaş olmuş ve vatandaş olarak da, özne olarak da bu iki farklılaşmış mekanizmanın sürücülerine haline gelmiş olabilirler. Biz sosyologlar olarak böyle bakmaya çalışıyoruz. Sanıyorum, süremi aşım.

Teşekkür ederim; daha sonra tartışırız belki.

BAŞKAN- Süremizi aşıyoruz, ama böyle güzel bir konuşmayı aslında kesmek cesaretin bulunmadım aslında.

Şimdi kuşkusuz sanayileşme kavramı üzerinde konuşurken, sanayileşmemiş veya sanayileşmiş gibi bunun aslında gerçekten ölçütleri var; yani bugünkü toplumun, bugünkü sanayi yapısında gerçekten bir ülkeyi sanayileşmeyi ne kadar yakaladığının bugünün koşulları içinde var ve bunun içinde çeşitli millî gelir hesaplarının dağılımından tutun da efendim sanayideki araştırma-geliştirme faktörlerine varıncaya kadar bir ülkenin teknoloji ürünleri ihracatına varıncaya kadar bir dizi kriter var.

Şimdi Türkiye tabii ki, bugün sanayileşmemiş bir ülke değil, ama Türkiye, kendi dinamikleriyle örneğin 1970'lere -tekrar ifade ediyorum- bizim açımızdan eksik gördüğümüzü o sürece sürdürebilmiş olsaydı, devam ettirebilmiş olsaydı, şimdi çok daha farklı bir konumda olacaktı. Nitekim birçok ülke, 1980'lerin farklı -birbirlerine çok benzer siyasî koşullarında- yerlere gelebilmişlerdir. Bunu biraz daha sanıyorum deşeceğiz.

Son olarak Sayın Sina Akşin'e de onbeş yirmi dakika kadar bir süre tanıyacağız, sonra sizlerle bu

konuyu tartışmaya devam edeceğiz.

Buyurun sayın hocam.

Prof. Dr. SİNA AKŞİN (A.Ü./SBF)- Teşekkür ederim Sayın Başkan.

Ben Çağlar Keyder arkadaşımın yerine "stepne" olarak geldim. Sevgili arkadaşım Şevket Pamuk'un tebliğini, özetini okudum, çok ustaca çizilmiş bir tablo; ama sonucuyla hiç birleşmiyorum ve bunu size anlatmaya çalışacağım. Devletçiliğin modası geçmiş bir şey olduğu savunuluyor Türkiye'de. Özellikle Türkiye için bunun geçerli olmadığını düşünüyorum. Türkiye'nin daha devletçiliğe ihtiyacı var düşüncesindeyim; ama biliyorsunuz dünyada blucin gibi bir şey bu özelleştirmecilik. Karşısında durulmaz, bütün televizyonlar sabah-akşam çiviyle çakıyorlar, "özelleştirme iyidir, devletçilik kötüdür" diye beynimizi yıkıyorlar. Gerçekten bu, bir beyin yıkama kampanyasıdır ve dünya çapındadır, yalnız Türkiye'de değil, dünya çapında yürütülüyor. Zavallı Ruslar tuttular o yüzden mafyaya kapitalist bir toplum inşa ettiriyorlar bu blucine takıldıkları için. Mafyadan bir kapitalist sınıf yaratmaya çalışıyorlar. Allah kolaylık versin, duyduğuma göre Moskova'da dolaşılmıyormuş akşamları ortalıkta ve her düzeyde böyleymiş. Çünkü bir kapitalist sınıfınız yoksa en kuvvetli adaylar bir zamanlar çorabının içinde dolar biriktirmiş, köşe başında karahorsacılık yapan tipler oluyor ve doğal olarak bunlar devreye giriyorlar.

Bir kere bu devletçilik verimsiz midir, kâr etmez midir? Allah'ın emri gibi ille zarar eder, ille verimsizdir diye bir iddia herhalde doğru değildir. Ben iktisatçı filan değilim, ama Fransa'da Renault Fabrikası çok yakın zamanlara kadar devletindir. Sokaklarımızda dolaşan Renault'ların babası Fransa'daki devlet fabrikasıdır. Bu verimsiz olsa bunca zaman, niye sürdürüldü devletin mülkiyeti? Muhtemelen bir sürü örnekler verilebilir bu konuda.

Türkiye'de KİT'ler eğer zarar eder hale gelmişse, zarar ettirildiği için böyle olmuştur; yani böyle olması istenildiği için böyle olmuştur. Eğer siz, bir devlet işletmesine partizanlarınızı doldurursanız, her kartvizit getireni işe alırsanız, eğer oraya kötü yöneticiler tayin ederseniz, eşinizi, dostunuzu, işe yaramaz adamları yönetici olarak tayin ederseniz, eğer gereken yatırımları yapmazsanız ve hele 80'li yıllarda yapıldığı gibi bunları borca batırırsanız, özel sektöre, özel kredi kuruluşlarına borca batırırsanız, tabii zarar edecek; bundan daha doğal bir şey olamaz. Bunlar, zarar ettirmek istenildiği için zarar etmiştir diye düşünüyorum. Mesela Türk Hava Yolları gibi pırıl pırıl işleyen devlet kuruluşları da vardır, Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demir Yolları gibi o kadar iyi işlemeyen kuruluşlar vardır. Türkiye'de mesela bir Tekel idaresi vardır, bir devlet kuruluşudur malumunuz olduğu üzere. Tekel, Türkiye'de İslamcı olmayan her bakkala rakı götürür, hepsine götürmeyi başarıyor. Ama mesela Tekel birası veya Tekel kibriti çok nadir, yani bulana aşkolsun. Neden öyle? Aynı işletme rakıyı ulaştırıyor da, diğer ürünleri ulaştırmıyor. Çünkü öyle olması isteniliyor. Biranın bakkallara gitmemesi lazım. Tekel Kibritinin bakkallara gitmemesi lazım. Neden gitmemesi lazım; çünkü özel sektörün orada yatırımları var, onların kazanması lazım, yani Tekel Birası yerine Tuborg Birası, Efes Pilsen Birasının satılması lazım da ondan, o kadar basit. Öyle olması istenildiği içindir. Yoksa böyle aynı işletme onu yapıyor, bunu yapmıyor; bu komik bir şey; bunu düşünmek bile bence abes.

Türkiye'de dediğim gibi devletçilik gündemdedir bugün., Neden gündemde; iki sebepten ötürü: Bir tanesi Türk kapitalist sınıf çok gelişti. Çok şükür diyelim, büyük bir başarıdır. Türkiye'de kapitalist sınıf çok gelişti, ama hala yüksek teknolojiye girmiş değıllerdir. Türkiye'de uçak sanayi denilince devlet babanın parasıyla kuruluyor o fabrika. Türkiye'de ASELSAN gibi bir kuruluş yine devlet parasıyla kuruldu ve devlet işletmelerinin zarar ettiği konusunda mangalda kül bırakmayan siyasilerimiz yabancı konuklar geldiği zaman Ankara'ya onları TÜSAŞ'a, ASELSAN'a götürüyorlar. Çünkü en yüksek teknolojiyi o kuruyor. Bir kere bu yüzden Türkiye'de devletçilik, yani devletin bu alanda yatırım yapması lazım. Devlet işletmelerinin kurulması lazım bu alanda; ama devlet, ille pijama yapsın mı, yapmasın mı denilirse yapsa da olur, yapmasa da olur, ama niye yapmasın? Yani iyi yapıyorsa yapsın; o konuda da dogmatik düşünmemek lazım. Hayır efendim devlet pijama yapar mı, devlet terlik yapar mı? Niye yapmasın, başarılı bir şekilde yapıyorsa niye yapmasın, yapabilir.

İkincisi, Türkiye'de bir istihdam sorunu var, Türkiye'de fazla insan var ve bu fazla insanın maalesef devlet fabrikalarında, devlet işletmelerinde iş bulmaları lazım. Hayır efendim, bunlar iş bulmasınlar, bunlar sefil olsunlar, ortada kalsınlar dersiniz, ha o zaman da demokrasi olacak diyemezsiniz. Çünkü bu insanlar sefil olsunlar, sokakta dolaşsınlar, hürsüzlük yapsınlar dediğiniz insanlar aynı zamanda seçmendir ve sizi seçmezler; bu kadar basit... Yani efendim, hem ben seni sokağa atacağım, işsiz koyacağım, hem de sen bana oy vereceksin, yok öyle şey. Şimdi mesela herkes Refah'tan korkuyor, Refah birinci parti olacak, hatta iktidara gelecek diye çok geçerli korkular var. Refaha oy verenlerin kaçta kaç acaba dört kârı olsun, eski yazı gelsin filan diye oy verir, yani şeriat için oy veriyor. Ben sanıyorum ki, çok yüksek bir çoğunluğu Refah seçmenlerinin, aslında devletçiliğe oy veriyorlar. Çünkü Refah, "Ben

ağır sanayi kuracağım bu ülkede" diyor ve ağır sanayi demek, iş bulmak demektir. 1991 seçimlerini Doğru Yol Partisi neden kazandı? Çünkü devletçi bir imaj verdi diye düşünüyorum. Yani o "baba" imajı nedir, ne babası o? İş bulan, koruyan, aş veren, işveren baba demek, yoksa başka nasıl baba olabilir? Devletçi bir imaj verildi. İşte "yeşil kart, iki anahtar" denildi ve ondan o oyları aldı. Halbuki bunu söylemesi gereken, ambleminde altı ok olan -bir tanesi devletçiliktir okların- partimiz veya partilerimiz "Acaba bunun modası mı geçti, Atatürkçülük de canım çok fena, oy alamayız" falan diye kimlik bunalımları geçiriyorlardı, "Biz kimiz, neyiz?" falan diye ve o sayede üçüncü sıraya düştüler biliyorsunuz 1991 seçimlerinde. Ama sonra Doğru Yol partisi bu imajına ihanet etti, kalktı dedi ki, "Karabük'ü kapatıyorum, Zonguldak'ı kapatıyorum" dedi. "Düzeltiliyorum" demedi, "kapatıyorum" dedi hatırlarsınız ve büyük gürültüler koptu. Yani Doğru Yol Partisi -burada biz bize konuşuyoruz- imajına, mesajına ihanet etmiştir ve tabii bunun bedelini ağır ödeyecektir sandıkta diye düşünüyorum. Çünkü Türk halkı devletçidir.

Bakın size, bunu işkembeden atmıyorum. Bizim Siyasal Bilgiler Fakültesinde kamuoyu araştırmaları yapan bir arkadaşımız var. Onun yaptığı araştırmalar var. Mesela, "Devlet büyük fabrikalar kurmalı mı?" sorusuna "evet" diyor çoğunluk. "Fiyatlara devlet müdahale etmeli midir?" sorusuna "evet" diyorlar. "Devlet iş sağlamalı mı?" sorusuna "evet" diyorlar; fakat aynı şaşkın halkımız tutuyor televizyonlarda beyni yıkandığı için "KIT"ler özelleştirilmeli mi?" sorusuna da yüzde 54 oranında "evet" diyor. Yani o aradaki çelişkiyi zavallı göremiyor; çünkü beyni yıkanmış, sabah akşam televizyon ve gazeteler tarafından beyni yıkıyor ve şaşıyor; ama esas eğilimi haklı olarak iş istemek oluyor. İnsan sefaleti seçer mi? Yani "Türkiye'de demokrasiyi istiyorum" dersanız, mutlaka devletçiliği gündemde tutmanız lazım, ama inşallah ileride falan devletçiliği belki rafa kaldırırız, ama bence en azından şimdilik gündemde kalmak zorunda.

İkinci söylemek istediğim nokta Türkiye'nin gelişmesiyle ilgilidir. Türkiye'de 1950'ye kadar belli bir kalkınma modeli uygulandı. 1950'ye kadar bu kalkınma modeline ben bütünsel kalkınma modeli diyorum; bütünsel yani topyekün kalkınma modeli. Bu nasıl bir model? Bu modelde teknoloji almak yetmez, çünkü teknolojinin arkasında bilim var. Bilim yalnız matematik, fizik, kimya değil; bütün bilim, yani sosyal bilimler de insan bilimleri de girmek üzere. Ama bu bilimin üst katları felsefeye komşudur. Felsefeyi de alacağız ve nihayet bu felsefenin özgürce gelişmesi için özgür bir kültür sanat ortamı olmalıdır. Yani topyekün kalkınma her alanda olacaktır ve Atatürk bunu yaptı. Bir Nazilli Bez Fabrikası açtı, ama yeni harfleri de getirdi, bilmem Erzurum Sivas demiryolu hattını açtı, gitti konservatuvar da açtı ve belki açtığı konservatuvar onun gözünde demiryolu kadar önemliydi. Belki daha bile önemliydi. Çubuk Barajını inşa etti ama kadınlara erkeğin eşitliğini de getirdi... Demek ki burada topyekün bir kalkınma modeli karşındayız. Yani bütün alanlarda, sadece teknolojide, bilimde değil, bilim felsefe kültür ve sanatta bir kalkınma, dünya standartlarına ulaşma tutkusu hâkimdi Atatürk döneminde ve 50'ye kadar bu devam etti. 50'den sonra Türkiye'de maddî kalkınma önplana geçti. Nedir bu maddî kalkınma? İşte teknoloji al gerisini boşver ve bunun en aşırı örneği tabii birtakım Arap ülkeleri. Bu petrodolar sahibi çöl ülkeleri biliyorsunuz en son teknolojiyi alabiliyorlar, bilgisayarla donatıyorlar kendilerini; çölde tarım yapıyorlar, deniz suyundan içecek su yapıyorlar, en son alet edevatı kullanıyorlar ama sosyal hayatta 9. Yüzyıl, 8. Yüzyıl ne isterseniz onu yaşıyorlar. Yani bilgisayar kullanmak, adam olmak için yetmiyor arkadaşlar. Bilgisayar kullanan bir adam 9. Yüzyılda yaşayabiliyor, kadına yaptığı muameleyle çocuğa yaptığı muameleyle, hukuk düzeniyle, sosyal düzeniyle dokuzuncu yüzyılda yaşayabiliyor. Bu mümkün ve bizde tabii o derece olmamakla birlikte bu şeyler arka plana itildi. Maddî kalkınma anlayışı ile bilim, felsefe, kültür ve sanat arka plana itildi, "yol baraj fabrika yapalım gerisi işte canım arkadan gelir" tarzında düşünüldü. Şimdi mühendis odalarında böyle konuşmak biraz ayıp oluyor, ama bazı mühendis devlet adamları çıktı, bunlar mesleklerini en dar şekilde yorumladılar ve Türkiye'ye de o dar ihtisas alanlarına göre bir kalkınma modeli biçtiler. Mesela bir inşaat mühendisi çıktı, baraj ve köprü kralı oldu. Ondan sonra bir makine mühendisi çıktı, en ağır sanayiye ben kuracağım diye tutturdu. Sonra bir elektrik mühendisi çıktı, o da her yere telefonlar döşedi, teller döşedi. Nedir Türkiye'nin bu günkü durumu?

Bakıyoruz, Birleşmiş Milletlerin insan gelişme endeksleri var; orada gördüm. 1994 yılı itibarıyla, ortalama bir Türk 3,6 yılını okulda geçiriyor. Yani ortalamaya vurunca Türklerin tahsili, adam başına 3,6 yıl düşüyor. Arkadaşlar, bu rakam, çok sefil bir rakam. Bu rakam İran'dan da düşük, Irak'tan da düşük, Suriye'den de düşük. Yunanlı ortalama 7 yıl geçiriyor okulda; bizim bir katımız fazla. Yine bir Bulgar ortalama 7 yıl geçiriyor, bir Rus, o beğenmediğimiz Nataşa falan diye burun kıvrığımız Rus 9 yıl geçiriyor okulda. Biz nal topluyoruz.

Kaplanlara gelelim...- Herkes sorup soruşturuyor bunlar niçin kaplan oldular diye - İleri sürülen şeylerden bir tanesi de, kadınları da kapsayan sağlam bir ilköğretim sistemi; bu da çok önemli. Çünkü Türkiye'de kadınlar biliyorsunuz, şeriatın tehdidi altındadır. Şeriata göre de kadının durumu maalesef

yarı insan gibidir. Halbuki kadınları kalkınma yarışının dışına itersiniz, nüfusun yarısı kalkınma yarışının dışına itmiş oluyorsunuz ve üstelik bu kadınlar aynı zamanda oğlan çocuklarının da anneleri oluyorlar ve o oğlan çocuklarını da ona göre yetiştiriliyorlar. Çünkü biz dilimizi, babalarımızdan değil, annelerimizden öğreniyoruz ve dil, insanın en önemli kültürel aracıdır. Nitekim buna anadili deniyor, baba dili denilmiyor. Şimdi beşyüz kelime bilen kadının oğlan çocuğu başka türlü yetişecektir, binbeşyüz kelime bilen annenin oğlan çocuğu başka türlü olacaktır. Dolayısıyla siz, eğer, kadın-erkek eşitliğini sağlamazsanız, birinci saf ülke olma unudunuza son verin, böyle bir olanak yok ve işte bütünsel kalkınma modeli, böyle bir kalkınma sağlıyor.

Tabii bu arada bu maddî kalkınma modelinin iki büyük hatasını burada anmadan edemeyeceğim. Bir tanesi halkevlerinin kapatılması. 1951 yılında 478 tane halkevi vardı Türkiye’de, 4322 tane de halk odası vardı. Bunlar kültür merkezleriydi. Halk Partisindedir diye devletleştirildiler. Aynı işlevi sürdürebilirlerdi fakat bunlar taşınır ve taşınmaz mal birikimi halinde devralındı ve çarçur edildi; korkunç bir olaydır.

İkincisi de tabii Köy Enstitülerinin kapatılmasıdır. Çünkü Türkiye hızla bütün köylerin okulla donatıldığı bir ülke olmaya doğru giderken, bununla çok önemli bir geri adım atılmıştır.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN- Sayın Akşin’e çok teşekkür ederim. Tabii yaralar deşiliyor özelleştirme denilince; yani Türkiye’de hakikaten sihirli değnek gibi sunulmakta olan özelleştirme ve Gümrük Birliği konuları, bizim bundan önceki birçok konumuzda da, toplantılarımızda da gündeme getirildi, tartışıldı. Bütün dünyada devlet, Türkiye’den daha çok büyükken ve devleti sıfırlamak isteyenler var; ama Türkiye’de siyasî partiler koro halinde "devletleştirilim" derlerken, başka siyasî partiler de "hayır, kamulaştırılm" diyebiliyorlar. Tabii Türkiye bunları tartışan bir önemli ülke.

Tabii ki, bilim ve teknolojinin bu kadar önem kazandığı bir çağda eğitimi önplana getirdiği için de Sayın Akşin’e özellikle katıldığımızı belirtmek istiyoruz ve teşekkür ediyoruz.

Değerli konuklarımız, süremiz azalıyor; ancak 10-15 dakika sizlerin sorularınızı ve katkılarınızı alacağız.

Çok soru var ve sırayla söz vereceğim; buyurun.

KÜRŞAT SERTPOYRAZ (Makina Mühendisleri Odası Endüstri Mühendisliği Dergisi Yayın Kurulunda Görevli)- Aslında ben, son konuşmacının konuşmasını bitirmesine çok zor tahammül ettim.

Çok ciddi şeyler söyleyecektim, ama artık toplantının biraz katılığı azaldı diye ifade edeceğim. Bir tek özelleştirme konusunda konuşacağım ve başka hiçbir konuda fikrimi söylemiyorum, ileride tartışmalarda gündem gelirse söyleyeceğim.

Bu ne biçim bir beyin yıkamadır ki, 15 yıldır bu pisliği -bana göre- temizleyemedik. Bu nasıl bir deterjan, 15 yıldır ve 1980’de başladı bu olay?

İkincisi, ilk konuşmacı arkadaşımıza ileteceğim. Deniliyor ki, "çiftçilerin desteklenmesi eğer bırakılırsa, tarımdan destek çekilince göç olayları gelir" cümle aynen böyle. Türkiye’deki göç olayları dünyanın hiçbir yerinde yok şehirlerimizin gelişmesi açısından ve şu anda tarım destekleniyor. Bu nasıl bir üreme potansiyelidir ki, biz, bunu desteklediğimiz halde bu şekilde şehirlerimize göç oluyor. Ben, çiftçiyi daha ne kadar sırtımda taşıyacağım?

Teşekkür ederim.

BAŞKAN- Biz teşekkür ediyoruz.

Buyurun efendim.

Prof. MUHTEŞEM KAYNAK (Gazi Üniversitesi)- Ben, haddim olmayarak hemen bir cevap vermek istiyorum hocam adına.

Ben, son konuşmacı olan Sina hocayı çok keyif alarak dinledim; teşekkür ediyorum.

İkinci olarak söylemek istediğim -hocam beni bağışlasınlar, belki bir dil sürçmesi, belki ben yanıltıyor olabilirim- Türkiye’de okuma süresi olarak, okula gitme süresi olarak 2,6 yıl dedi. Hatırladığım kadarıyla İnsanî Gelişme Endeksinin dört ana unsuru vardır: Bir tanesi satın alma paritesine göre hesaplanmış kişi başına gelir. İkincisi okur-yazar oranı. Üçüncüsü ortalama insan ömrü ve dördüncüsü 25 yaş sonrası eğitim süresi diye hatırlıyorum. Bunu zaman zaman değerli yazar Çetin Altan’da yazıyor. Bir türlü fırsat bulamadım, kendisine mektup yazacağım. Türkiye’de okuma-yazma, okula gitme süresi olarak değil -yine ben de kontrol edeceğim, ben de yanıltıyor olabilirim- zannediyorum 25 yaş sonrası eğitimidir o rakam.

Üçüncü noktaya gelirsek, değerli bilimadamı Sayın Profesör Pamuk'un sunuşunu ben de keyif alarak dinledim; fakat tartışma eksenini öyle getirdi ki, âdeta devletçiliğin tasfiyesi ve dünyadaki yeni teorik ve pratik gelişmelere dayalı olarak Türkiye'nin yeniden sanayileşmesi şeklinde anladım.

Yine biraz önce kurcaladığım makalelerden, okuduklarımdan anladığım kadarıyla İngiltere'den ta bu yana kadar devlet olmadan hiçbir ülkenin gelişebildiğini hiç hatırlamıyorum... Çünkü, sanayileşmenin, gelişmenin âdeta devlet kapitalizminin bir zürriyeti olduğunu saptıyoruz; ama bence burada en önemli olay, eğer bir ülke gelişmek istiyorsa, sanayileşmek istiyorsa, bunun iki tane yolu vardır: Dış kaynak transferini yok saydığımızda ya iç kaynaklarımızı arttıracaksınız, miktar olarak arttıracaksınız ya da aynı anlama gelmek üzere verimliliği yükselteceksiniz. Burada anahtar kavramı, konuşmacıların bir an için de olsa gözardı ettikleri anahtar kavramı, verimliliktir. O halde Türkiye, sanayileşmek, gelişmek istiyorsa, verimlilik neyi gerektiriyorsa -bu kamu sektörü olabilir, özel sektör olabilir- önyargılı olmadan amacımızı iyi belirleyerek bu verimlilik kıstasından hareket ederek kimi zaman kamu sektörünü, kimi zaman özel sektörü destekleyerek yürütebilirsiniz.

İkincisi, ne yazık ki, Sayın Pamuk'tan bunu beklerdim, belki zamanı yetmediğinden detaya giremedi, bu tür sunuşlarda biliyorum özelliğini, karşılaştırmalı bir eksende Türkiye'nin analiz edilmesi, söylenilecek olanların karşılaştırmalı eksende belirtilmesi daha iyi olurdu. Çünkü önümüzde devasa bir pratik var, o da birinci kuşak yeni sanayileşen ülkeler, ikinci kuşak yeni sanayileşen ülkeler, yeni ihracatçı ülkeler ve en son 1993'te Dünya Bankasının yayınladığı rapordaki kavramsallaştırmayı kullanırsak, yüksek performanslı Uzak Asya ülkeleri.

Buna baktığımızda devletin çok ciddi kontrolünün olduğunu görüyoruz; ama orada devlet, yalnızca emeği değil, -altını çiziyorum- sermayeyi de sürekli kontrol etmiştir. Türkiye'de unutulmuş taraf burasıdır: Sermayenin kontrol edilememesi.

Bakınız, zamamanızı fazla almamak istiyorum- Ark'ın bir sözünü aktarayım. Aşağı yukarı 17 yıl Güney Kore'de iktidarda kalmıştır. Diyor ki, zengin sanayicilere "Aziz kardeşlerim, sizleri destekliyoruz, şunu şunu veriyoruz. Bunları yapmazsanız servetinizi gaspederim." Türkiye'de bu yok, Türkiye'de hep baskı altında olan emektir. Sermaye teşvik edilmiştir, edilmektedir, edilmesini de doğru buluyorum, ama dürüst, yurdunu, ülkesini seven sanayiciler bir tarafa aldığı kredileri başka türlü kullananlar, üretim dışı kullananlar bir tarafa... Kontrol edilmesi lazım.

Üçüncü olarak söylemek istediğim husus dört cümlelik ve birinci cümle şudur: Yeni gelişen teknolojileri devlet olmadan nasıl geliştirebileceksiniz?

Devlet olmadan sermayenin kontrolünü nasıl sağlayacaksınız?

Dünya ekonomisi ilk defa ekonomik gelişmede devletin olumlu katkılarından söz ederken siz, bunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Dördüncü sorumu saklı tutuyorum, bu konuda sonra konuşacağım. Teşekkür ederim.

BAŞKAN- Sayın hocama teşekkür ediyorum.

LERZAN ÖZKALE (İstanbul Teknik Üniversitesi)- Ben, çok kısa bir açıklama yapmak istiyorum.

İki konuşmacının da söylediklerinin bana göre çelişmeyen bir tarafı var aslında. Özelleştirme modasına yönelik bir açıklama yapmak istiyorum. Özelleştirme modası bizim gibi ülkelere kanımca dayatılan bir moda. Yoksa dünyada ilk kuşakta sanayileşmiş Batılı ülkelerin kendilerine -İngiltere gibi bir iki örnek dışında- genel olarak o moda, o ülkelere ulaşmadı veya bizdeki ölçüler etkilemedi o ülkeleri. Dolayısıyla Maastricht'in iki kriterine baktığımız zaman Avrupa Birliği ülkelerinin büyük çoğunluğunun bu kriteri aşmadığını, yani kamu borçlanma gereği ve kamu açıkları açısından Maastricht kriterlerine ulaşmaktan uzak olduklarını görüyoruz. Dolayısıyla bize dayatılan bu modanın, kendilerinde hiç moda olmadığını düşünüyorum. O anlamda Sayın Pamuk'la Sayın Akşin'in görüşlerinin birleşebileceğini düşünüyorum.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN- Teşekkür ederiz.

AHMET ARKAN (TAYSAT Yönetim Kurulu Başkanı)- Sayın Başkan, aslında bu oturumun başlığına baktığımızda "Türkiye'de Çağdaşlaşma Sürecinin Gelişimini" bir başka boyutta dinleyeceğimi umdum, ama Sayın Pamuk, farklı bir yaklaşım içinde bir kronolojik değerlendirme yaptı.

Çok kısa bir iki hususa değinmek istiyorum. Aslında bu süreç nasıl başladı konusuna baktığımızda Ulu Önder Atatürk'ün hemen hepimizin hatırlayacağı bir sözü var: "Kılıç kullanan kol yorulur, saban kullanan kol güçlenir" Cumhuriyet dönemiyle öncesinin ekonomi mantığı arasındaki en güzel tarif

bence budur. Osmanlı ihtirasları uğruna her tarafa saldırmıştır, iktisadî, ekonomik ve sınıf açıdan toplumun güçlenmesi bu yüzden geri kalmıştır.

Arzu ederdim ki, Atatürk döneminin ekonomik politikaları, çağdaşlaşma yönünde ışık tutacak çizgiler olarak bu toplantıda biraz daha fazla değerlendirilsin, buna sadece iki tartışmacımız belli boyutta yaklaştılar. Özellikle Sina hocaya teşekkür etmek istiyorum. O dönemde hatırlayacaktır Sayın Pamuk, İktisat Kongresinden itibaren Türkiye’de dışticaret dengeleri Atatürk’ün ekonomik politikaları olarak aranmıştır ya da Cumhuriyet Dönemi politikaları olarak ortaya konulmuştur, katnadağar tarifleri yapılmıştır. Birinci sanayi planından sonraki kopuk döneme baktığımız zaman -ki, o planın uygulanmasında çeşitli eksiklikler olabilir ama ilktir- o planda büyük başarılar vardır. Eğitim ve diğer şeylerle desteklenerek topyekün kalkınma gerçekten somut olarak o dönemde görülmektedir, ondan sonra plan-plav tartışmalarının yaşandığı bir Türkiye vardır, ısmarlama planlar hazırlatılarak kredi alma yöntemleri Türkiye’de işlenmiştir. Çağdaşlaşma için bu soruyu Sayın Pamuk’a sormak istiyorum. Çağdaşlaşma için planlı modellere ihtiyaç var mıdır, yok mudur; bunu cevaplamasını istiyorum.

İkincisi, geleceğe dönük düşünceler tartışılmalıdır burada. Şayet siz, çağdaşlaşmayı arzu eden bir toplumsanız, mühendisiniz dünya mühendisi gibi düşünmek, sanayiciniz dünya sanayicisi gibi düşünmek, çalışmanız da çalıştırmanız da politikacınız da dünya standartlarında düşünce içinde olmak zorundadır; başka türlü çağdaşlaşamazsınız.

Sözlerimi şu ifadeyle bitirmek istiyorum: Aydın insanları toplumsal sorumluluktan yoksun cemiyetler çağdışı kalmaya mahkûmdurlar; bunu unutmayalım. Lütfen bu tip toplantılarda da geçmişî mutlaka hatalarını görüp yeniden hataya düşmemek için değerlendirelim, ama yirmi yıl, elli yıl, yüz yıl öncesine bakalım.

Bugün Gümrük Birliği tartışılıyor Türkiye’de. Yanlış hatırlamıyorsam -ki, tarihini sayın hocam çok daha iyi bilir- 1937’lerde Romanya Cumhurbaşkanıyla Atatürk, Balkan Birliğini konuşuyordu. Avrupa Birliği 1957’de tohumlanıyor, bugün biz Gümrük Birliğini tartışıyoruz. Balkan Birliğindeki kasıt da yalnız savunma amaçlı değil, iktisadî amaçlı. Hatta Ulu Önderin hatıralarında “Yurtta sulh, cihanda sulh” ekonomik işbirlikleri tesis edilirse oluşabilir şeklinde ifade ediyor.

Uzun konuştum, teşekkür ederim.

BAŞKAN- Biz teşekkür ediyoruz.

SORU- Sayın Başkan, sayın tartışmacılar ve sayın katılımcılar, dinleyiciler; bu tip konularda nedense biz buraya talebeler gibi geliyoruz, öğretmenlerimizi dinliyoruz ve dersimizi alıp gidiyoruz. Bu şekil tartışmadan ben, pek fazla sonuç alınacağını zannetmiyorum, artı konuşmak için dahi insanın bir ya da iki dakikadan fazla süresi yok. Çünkü ben, diğer konuşmacı arkadaşların zamanından çalarak konuşuyorum.

Şimdi soruma geçiyorum:

1- Tartışmacıların çoğu, ekonomist, iktisatçı, sosyolog. Kongreye bakıyoruz, adı Sanayi kongresi. Makina Mühendisleri Odası düzenleniyor, TMMOB düzenliyor ve misafirlerimizin tabii ki, başımızın üzerinde yeri var. Soru sorularına bakıyoruz, onların da çoğu ekonomist, bir tane de makina mühendisi konuşsun dedim. Boğaziçi Üniversitesi Makina Mühendisliği Bölümü, 1977 yılı.

Türkiye’nin dünyayla entegre olmasına, globalleşmesine karşı mısınız, değil misiniz Sayın Sina Akşin.

2- Gümrük Birliğine karşısınız, Refah Partisi eğer buna aynı paralelde karşılıysa, acaba siz de onlar gibi mi düşünüyorsunuz?

3- Atatürk’ün, “kamu iktisadî teşekküllerini bir an önce halka mal edin, millete mal edin” diye vasiyeti var. Ben yanlış biliyorsam düzeltin.

4- Eskiden ekonomide, sanayide felsefe, “Ne yaparsan yap, kaç yaparsan yap”tı kırk sene önce; maalesef arkadaşlarımız kırk sene öncede kalmışlar. şimdi ne yaparsan yap, dünya borsalarında satılabilecek kalitede ve satılabilecek fiyatta mal yap ki, ihracatın artsın, dünyayla entegre olabil. Bunun aksini iddia etmek, Türkiye’yi içine kapalı bir Ortadoğu diktatöryasına doğru götürür.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN- Biz teşekkür ediyoruz.

AYFER EĞİLMEZ (Kongre Düzenleme Kurulu Üyesi, Kimya Mühendisleri Odası)- Ben, bu oturumun bir kere yanlış bir anlaşılmaya gidildiğini de ortaya koymak istiyorum, öyle anlaşıldı yani. Bu oturumu, diğer oturumlarla bağlantılı olarak koymamızdaki bir neden şuydu:

Türkiye’de devlet-işadamları ilişkisi, devlet-sanayici ilişkisini tartışmak amacındaydık; çünkü bi-

lindiği gibi rant ekonomisini sorgulayabilmek için, üretim ekonomisine geçebilmek için Türkiye’de gerçekten sanayi burjuvazisi yaratılabilmiş midir?

Sayın Akşit, belki bunu bir üretim biçimi olarak, sosyolog olarak üretim biçimlerini sorgulayarak getirebilirdi. Sayın Pamuk, sadece olayı bir devletçilik; yani kamusal mülkiyetin ötesinde veya özel mülkiyetin ötesinde devletin sanayici ilişkisiyle, işadamları ilişkisiyle bu davranışlar içinde açabilirlerse, biz de üretim ekonomisine gidebilecek aktörleri görebiliriz burada; böyle bir amacımız da vardı.

Yine Sayın Pamuk, şunu söylediler -gerçi devletçiliği son derece açık, kendi tanımlarını son derece açık koydular- ben denetleyen, yani regülatör görevi gören bir devletçiliği kastetmiyorum, doğrudan işletmecilik yapan bir devletçiliğe karşıyım dedi veya devletçiliği öyle tanımlıyorum dedi. Ama Asya kaplanlarına -bu fetiş haline getirilen- bakıldığında veya Japonya veya ABD’nin son politikalarına baktığımızda makro düzeyde planlı kalkınmanın ötesinde başka bir strateji koymuşlar önlerine; nedir o: Stratejik öncelikleri belirlenen birtakım sektörler almışlar, yani o bizim makro kalkınma planının ötesinde krizi atlatabilmek için piyasalarda yüksek katnadeğeri olan ürünlere geçebilmek için, ama yine devletin kaynaklarını oralara kaydırarak ve yine işadamları, yine bu anlamda oturarak, uzlaşarak kaynakları o anlamda, ama bir planla -buna stratejik plan demişler- yine devlet var, ama öncelikleri belirlenmiş, planlanmış -Güney Kore’de de bu var, yani Asya kaplanlarında da bu var- devlet daha düne kadar bankacılık sektöründeydi, yine fiyat kontrolleri yapıyordu, yani ekstra bir durum var kalkınma planlarının ötesinde, stratejik öncelikleri belirlenmiş, stratejik planlarla devlet yok değil, devlet zaten sanayileşmeyi de bu kadar kolay piyasaya bırakmak herhalde mümkün değil. Özellikle sanayi burjuvazisi var mıdır, olabilmemiş midir? Devlet-sanayi ilişkisini açabilirseniz seviniriz.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN- Teşekkürler.

Şimdi sayın tartışmacılara beşer dakikayı geçmeyecek şekilde tekrar söz vereceğim, sonra oturumu kapatacağız.

Buyurun Sayın Pamuk.

Prof. Dr. Şevket PAMUK (B.Ü. Ekonomi)- Sayın Başkan, her şeyden önce bu panelin, bu kadar hararetli tartışmalara yol açtığı için çok sevindim. Belki anlayamayız, ama bu konuların bu kadar yoğun tartışılması ve belki de buradaki görüş karşıtlıklarının o kadar güçlü olması bana olumlu geliyor.

Efendim, başından kendi devletçilik tanımımın ne olduğunu sanıyorum koydum; hamımfendi de belirttiler. Benim burada söylediğim, devletçilikten kastettiğim, devletin işletmeciliğidir, devletin sanayi ve diğer konularda şirket işletmeciliğidir. Bununla devlet müdahaleciliğini ayırıyorum, ikisini farklı şeyler olarak görüyorum. Buradaki son tartışmalarda devletçilikle devlet müdahaleciliğini aynı şey olarak söylenildi; onları birbirinden ayırmak lazım.

Şimdi özellikle Sina Akşin ile Muhteşem Kaynak arkadaşlarımla söyledikleriyle ilişkili olarak devletçilik konusunda Sina arkadaşım teorik olarak devletçilik konusunda şöyle bir model kurulsaydı, devlet güzel güzel üretim yapsaydı, faziletli insanlar bu üretimi denetleseler, bizim siyasetçilerimiz de şöyle güzel siyaset yapsalar, oralara buralara fazla karışmasalar aslında ne güzel bir devletçilik olur diye bir model kurdu kamıca.

Ben diyorum ki, böyle soyut devletçilik modelleri yerine Türkiye’nin son onbeş yirmi yıldaki siyasal ortamına, kültürel ortamına göre bir sistem kurmaya, toplumsal, iktisadî sistem kurmaya çalışsak, sadece ve sadece çok iyi niyetli insanları, faziletli insanları ve teorik kitap üzerinde kalabilecek modeller yerine gerçeklere daha uygun ve bu arada dünya koşullarına daha uygun, daha mütevazı modeller, en iyi modelleri değil de, ikinci üçüncü iyi modelleri, ama gerçeklere daha uygun modelleri oluşturmaya çalışsak diyorum.

O bakımdan devlet işletmeciliği bana Türkiye’nin bugünkü koşullarında zor bir gibi geliyor. Bunun, bugünkü dünya koşullarında maliyetlerinin giderek artmakta olduğunu düşünüyorum.

Bir de şunu söyleyeyim: Dünya ekonomisinin işleyişi demiştim. Dünya ekonomisinin işleyişi giderek acımasızlaşıyor. Bu içeride yaptığınız hatalar, yok işte bütçe açıklarını, yok maliyetlermiş; bunların Türkiye ekonomisine ve toplumuna yüklediği cezalar bugünkü dünya ekonomisinin işleyişi içerisinde giderek artmakta. Yirmi sene evvel bu maliyetler bu kadar yüksek değildi, ama şimdi yapılan hataların maliyetleri daha çok yüksek, çok daha acımasız ve bunlar, kendilerini hem durgunluk şeklinde ortaya çıkarıyor hem de büyük istikrarsızlıklar olarak ortaya çıkarıyor.

Şimdi o bakımdan devlet işletmeciliğiyle devlet müdahaleciliğini ayırmak istiyorum. Ben, devlet müdahaleciliğinin gerektiğini düşünüyorum, -burada başka konuşmacılar da aynı doğrultuda düşünüyorlar- devlet seçici bir müdahalecilik yapmak durumundadır. Türkiye’de devlet, sanayileşmeyi

yönlendirmelidir. Sanayileşmeyi işte o zor aşamalar yönünde yönlendirmelidir. Devlet, sanayileşmeden yana, sanayileşmenin zor aşamalara ulaşmasından yana seçici kurallar koymalıdır. Devlet, eğitim konusunda çok ciddi işler yapmak durumundadır. Devlet, teknoloji konusunda çok ciddi işler yapmak durumundadır, hem eğitimde hem teknolojide hem daha ileri sanayileşme aşamalarında mutlaka devlet müdahalesine ihtiyaç vardır; ama işletmecilik anlamında geniş ve seçici olmayan rasgele bir devletçiliğin de Türkiye’de çok büyük maliyetleri olacaktır; özellikle önümüzdeki dönemde maliyetleri olacaktır.

Bir şey daha söyleyeyim: Biz, iktisatçılara hep öğretilen şeylerden biri, harcanılan kaynakların her zaman bir alternatifi var, rasgele kaynak harcamanın da maliyetleri var. Devletin iş alanı yaratması, yani işletmecilik anlamında iş alanı yaratması, eğer kaynakları sonsuzsa çok iyi ama harcanan kaynaklar acaba başkaları tarafından yahut başka amaçlarla harcansaydı, daha mı iyi olurdu diye her zaman düşünmek lazım. Yani bir pijama fabrikası mı, yoksa eğitim mi, pijama fabrikası mı, yoksa teknolojide uyarıcılık, teknolojide yeni aşamalara geçmek mi; bunu düşünmek lazım, pijama fabrikası yapsın mı, yapmasın mı tartışmasını yaparken.

Efendim, şunu demek istiyorum: Eğer devlet, bazı konularda yanlış adımlar atar, ekonominin başka kesimlerinin yapacağı işleri de yaparsa, onların alternatif maliyetleri var. Devlet, eğitim konusuna girsin; devlet, sanayiye yönlendirsün; devlet, teknolojiyle uğraşsın, ama devlet, Türkiye’de bugün elli yıl ayakkabı üretimini özel sektör diyelim ki, yeterince gerçekleştiremiyordu, Türkiye’de bu işleri yapacak özel sektör bugün oluştu -ise değil oluştu- o zaman o konulara girmesin, o konuları, o kaynakları diğer temel konularda harcasın; onu söylemek istedim.

Teşekkür ederim.

İCEN BÖRTÜCENE- Özellikle 60’lı yıllardan başlayarak Asya kaplanları, kapitalist sistemin işleyişine ters hareket ederek, tamamen onların işleyiş kuralları dışında planlamalar yaparak, müdahaleler yaparak, bazatibi teknolojik sıçramaları gerçekleştirmek için kaynak ayırarak geliştirmeleri söz konusuysen, Türkiye, devlet ne eğitimi sağlamıştır, ne sağlığı sağlamıştır, ne vatandaşına konut imkânları sağlamıştır; ama alternatif maliyeti olan “bırakınız devlet yapmasın, özel sektör yapsın” düşüncesiyle özel sektör de rant ekonomisine hız kazandırmıştır.

Bence Türkiye’yi ve devleti farklı açıdan değerlendirmek lazım bence. Bir de Anayasanın 10 uncu maddesi var; onu öğleden sonra konuşacağım sizlerle.

BAŞKAN- Sayın Börtücene’ye teşekkür ediyoruz. Zannediyorum İkinci Oturumda bu konulara epeyi değinme imkânımız olacaktır.

Buyurun Sayın Akşit.

Prof. Dr. BAHATTIN AKŞİT (ODTÜ/Sosyoloji)- Devlet derken, biz sosyologlar değişik devletler anlıyoruz. şimdi söztünü ettiğimiz devlet, millî devlettir; yani ulus devletidir. Ulus devletini biz icat etmedik. 1640’lardan başlayarak Batı modernleşmesi çerçevesi içinde imparator devletlerden, tarımcı devletlerden millî devletler, ulus devletleri çıktı.

Ulus devletleri Almanya ve Japonya’da daha sonra ikinci ve üçüncü kuşakta sanayileşmenin motoru oldular, öyle bir görev yüklendiler. Şevket Pamuk anlattı nedenlerini; ona girmeyeceğim. Ama eğer biz, 1908’lerde bunu yüklenirken, 1930’larda yüklenirken -yüklenmeliydi, yüklendi ve çok iyi yaptı- 1940’larda yüklenirken hâlâ 1995’lerde devlet, sanayileşmenin bizzat işletmeci olarak motoru olmalıdır, bütüncü kalkınmayı yapmalıdır diyorsak, -diyebiliriz bunu yani dünyadaki gelişimiyle- eğer kaplanların devletçiliğini tartışmak lazım. Kaplanların dünya ekonomisiyle uyumları ve uyumsuzlukları gerçekten ciddidir. Fakat, eğer sosyolojinin geliştirdiği modernleşme modeli, yani ekonominin devletten, toplumdaki ve kültürel, bilimsel yapılardan özerkleşmesi, ama bunun ilişkilerinin çok iyi kurulması şeklinde olacak olursak, o zaman başarısız olmuşuz demektir. Yani şu anda hâlâ sıfırdayız, yani devlet bütün bunları yapsın gibi bir yerdeyiz.

Şimdi bilim ve teknolojiyi üniversite üretir, devlet üretmez. Bilim ve teknolojiyi üniversite, devletten özerk olduğu sürece üretir. Ne kadar özerkse, o kadar bilim ve teknoloji üretir. Ha devlet ama kaynak sağlar. şimdi eğer, son bir yasa teklifi var bu Ar-Ge ile ilgili, -geçti mi bilmiyorum, izlemedim ama- hem devletten, hem özel sektörden üniversitelere aktarım yapılırsa ve üniversitelerde açış konuşmaları sırasında belirtilen şekilde bilimin teknolojiye dönüştürülmesinin altyapısı oluşturulursa, işte o zaman belki de Türkiye ekonomisi, para, mülk ve emlak dayalı rant ekonomisinden -yani o kastediliyor değil mi, bu Kongrenin amacı olarak- üretim ekonomisine yani teknolojiyi varsayıyor, üretmekten kazanmayı yeğliyor ve bu ikinci aşamadır bence.

Üçüncü aşama, eğer gerçekten bilim ve teknoloji üretilmiş ve sanayiye koşulmuşsa, o zaman Oktay

Türel buna değinmiş, bilim ve teknolojinin rantına dayalı bir ekonomiye doğru geçilmelidir; Batı bunu yapıyor. Batı, demir çelik üretmiyor, böyle şeyleri üretmiyor, ne yapıyor; bilim ve teknolojiyi üretiyor, onu ihraç ediyor ve onun rantını alıyor. Yani rant ekonomisinden, üretim ekonomisine tamam, ama üretimin teknolojisini de biz üretebilirsek, onun rantını biz alır duruma gelirsek, işte o herhalde modern ekonomi, modern üniversite, modern toplum, modern devlet olmuş olacak.

Şimdi bunu topluma güvenmeden, yani ankete verdikleri cevaplar tutarsız. Yani ben ille de özelleştirme olsun da demiyorum; özelleştirme uzmanı değilim, bilemiyorum nasıl olmalı; ama şunu biliyorum: Eğer toplum, o beyni yıkanmış, uyutulmuş, özne olmayanlar olarak kararlaştırmaya devam edilirse -yani Sina Akşin arkadaşımın yaklaşımı topluma karşı elitist- tamam 1930'larda elitist olur, 1940'larda elitist olur; ama artık elitist olamayız. Yani eğer eğitim yılı 3,6 değil de, 8 yıl olacaksa, 10 yıl, 15 yıl olacaksa, yani eğer üniversite bilim üretir, teknoloji üretir duruma geleceksa, bunların devletin tebası olmaktan çıkıp, yani sanki bu uyutulmuş toplumdaki özgür, özerk böyle bir toplum için, halka rağmen halk için bu bütüncül kalkınmayı yapan bir devlet var, böyle bir devlet yok, artık böyle bir devlet yok; yani ulus devletin dünya ekonomisi bağlamında sorgulanması -sosyal bilimler bunu sorguluyor- böyle bir devlet yok artık, başka bir tür devlet var. Yani bugün içinde yaşadığımız kriz de bu işte. Seçmenlerinden kopmuş bir temsil krizi olan -hepimiz bunu yaşamıyor muyuz, hangi parti, hangi sınıfı temsil ediyor Türkiye'de, nasıl temsil edecekler, hangi programlarla temsil edecekler- böyle bir kriz yaşadığımız dönemde devlet, bütün bunların üstüne çıkacak, bütün sınıfların üstüne çıkacak, bütün krizlerin üstüne çıkacak ve bütün toplumun çıkarlarını temsil ederek bütüncü bir kalkınma yapacak... Bu mümkün değil gibi geliyor bana; yani onun için ben daha mütevazı modellerin geliştirilmesinden yanayım.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN- Biz teşekkür ediyoruz.

Prof. Dr. SİNA AKŞİN (AÜ/SBF)- Görüyorsunuz Türkiye'de hep havlu atılıyor ve müthiş bir şekilde havlu atılıyor.

Bakın, ben iktisatçı falan değilim, ama şöyle oldu galiba, devlet vergi alacağına, zenginlerden borç aldı. Yani onları vergilendireceğine borç aldı, ondan sonra borca battı ve bu arada o borç verenler zengin oldular.

Mesela benim fabrikatör bir arkadaşım var, geçen yaz öğrendim fabrikasını kapatmış. Çok vasıflı işçi çalıştıran küçük bir işletmeydi ve kapattı. Birtakım nedenler söyledi kapatması için, ondan sonra da dedi ki -kritik cümle bu- "Hazine bonosundan daha çok kazanıyorum" dedi ve yine okuduğumuza göre ünlü holdinglerimizin de en büyük gelir kalemi şimdi bu para hikâyeleri olmuş, repo hikâyeleri olmuş; bunu kabul etmek zorunda değiliz; ben o düşünceyedim.

Şevket arkadaşım, "faziletli insanlar mı yetiştireceğiz?" dediler. Evet, faziletli insanlar yetiştireceğiz ve o faziletli insanların devletin başına geçmesini sağlamaya çalışacağız. Devletin başında rüşveti özendirip, alkışlayan adamlar gelmemeli; bu normal bir istek değil mi? Hırsız gelmesin, namussuz gelmesin; bunu istemeye hakkımız yok mu?

İnsanoğlu o kadar, insan denilen mahluk o kadar zavallı mı ki, ondan namuslu olmasını istenilen bir marifet olsun. Rica ederim, yani burada havlu atamayız. Faziletli insanlar yetiştireceğiz, faziletli insanlar devletin başına geçecek. Tabii ne güzel, bunu yapmamız lazım. Hayır insanlar hırsızdır, insanlar namussuzdur diye sanki bir doğa kanunu gibi, yerçekimi kanunu gibi insanlar hırsızdır demek olur mu arkadaşlar? Böyle şeye teslim olunur mu? Yerçekimi kanununa teslim oluyoruz, ama buna ben teslim olmak niyetinde değilim kendi hesabıma ve hiç kimse teslim olmamalıdır böyle bir şeye.

Şimdi bana bu konuda ayaküstü bir reçete yazdırmayın, ama bu mücadeledir arkadaşlar. Bu belki yokuş yukarı bir mücadeledir, ama insanlar, mücadeleyle yaşar. Mücadele etmeden insanlık olur mu? Yani insanoğlu mücadele eden bir mahluktur.

Özel sektör gerçekten biraz havlu atmış görünüyor. En son örneği bence, ünlü bir holdingimiz yüzde 60 hissesini Bosh şirketine sattı. Şimdi bu da ilginç yani, teknoloji uğruna yüzde 25'ini satmak, yüzde 30'unu satmak değil, yüzde 60'ını satıyor, yani bu bir havlu atma gibi geldi bana. Aslında öyle galiba; Türkiye'de burjuvazi maalesef ve maalesef keşke öyle olmasa kalkınmayı Avrupa'dan bekliyor. Çünkü havlu atmış vaziyetteyiz; yani onlar da havlu atmış vaziyettedirler.

Demir Bahattin arkadaşım da söyledi, yani dişli ve esaslı bir burjuvazimiz olsa partisi olur, hangisi onların partisidir? Yani bilmiyorum YDH biraz benzer gibi oldu, ama eğer onların partisi olsaydı bu kadar küçük kalmazdı, muazzam bir parti haline gelmesi gerekirdi, demek ki güçleri bu kadar.

Neyse, şimdi vakit çok dar, onun için kısaca temas edeyim. Temizlik isteyen arkadaşım, "Köylüyü sırtımızda mı taşıyacağız?" dedi. Tabii onlar da bizim insanlarımız, onlar bacılarımız, kayınvalide-

lerimiz, şunlar bunlar; yani niye taşımayalım sırtımızda onları?

Yani arkadaşımızın zihniyetiyle faşizme gidilir, başka bir şeye gidilemez. O zaman halka, "Sen kardeşim hırsızlık yap, falan filan ve oy kullanma" denilecek, böyle kıran kırana faşist bir yönetim kurulması lazım.

Muhteşem beyin o rakamlara itirazı oldu. Benim algıladığım mutlak olarak insanlar ne kadar okulda kalıyorlar ve herhalde öyle olması lazım; çünkü biliyorsunuz Türkiye'de okuma yazma bilmeyen hâlâ hatırı sayılır bir oranda ve ayrıca o istatistiğe, o 3,6'ya köy okulları giriyor, o zavallı köy okulları da giriyor. Bir öğretmen 5 sınıf falan gibi durum var. Orada da tabii okuyormuş gibi gözüküyorlar.

Arkadaşlar, kütüphanesi olmayan bir okul, bence okul değildir. Devlet, o konuda da havlu atmıştır. Dikkat ederseniz devlet kurdele kesmeye gidiyor. Neyin kurdelesini kesiyor; zenginlerin kurduğu okulların kurdelesini, yani zenginlere havale ediliyor bu iş. Aman ne olur okul kurun, aman ne olur hastane kurun... Yani devlet, tamamen seyirci hale getirilmiş, getirilmek istenilmiştir ve maalesef o durumdadır.

Beyefendi çok iyi buyurdular, tabii Atatürk bir iktisat çağı açmak istiyordu; İzmir Yktisat Kongresinde bunu dile getirdi. "Globalleşmeye hayır mı diyorsunuz?" dediler. Tabii, yani globalleşme güzel bir şey, yapılabilirse yapılınsın; ihracat da yapılınsın, ama kalkıp da mesela halkın elma yemesine engel olarak elma ihracatına karşıym ben. Türkiye'deki bütün elmaları ihraç ediyorsunuz. Birinci sınıf elma ihracatçısı oluyorsunuz ama Türk halkı elma yemiyorsa, batsın o ihracat. Önce Türk halkı elma yemelidir ve ondan sonrasını ihraç etmelidir. Yani bu ihracat fetişizmine de doğrusu katılamıyorum.

Bahattin, "seçkin bir yaklaşım" dedi; doğru. Yani Türkiye'de ilerleme tepeden inme olmuştur arkadaşlar; bunu da kabul etmek lazım. Çünkü Türkler tarih sahnesine geç çıktılar. Bakın, tarihte Türklerin ilk görülmeleri Milattan Önce 200 yıldır. Halbuki o tarihe kadar neler olmuş. Türklerin ilk defa yazı kullanmaya başlamaları 730 yıldır Göktürklerde. Milattan önce 3200 yıl önce Mısırlılar yazıyı icat etmiş; yani 3900 yıllık bir fark var; ondan sonra matbaanın kabul edilmesinde 300 yılı aşan farklar var; ama gittikçe arayı daraltıyoruz. Yani demokrasi konusunda çok iyi performansınız, Ruslarınkinden daha iyi. Beceremiyorlar biliyorsunuz, meclislerini topa tutuyorlar falan, ne yaptıklarını bilmiyorlar... Yani biz, çok hızlı ilerleyen bir halkız; ama bu ilerlememizi akılcı, az zahmetli ve az acılı bir şekilde yapmamız lazım; yani bütün mesele bu.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN- Ben de sizler adına bütün konuşmacı arkadaşlara teşekkür ediyorum.

Değerli konuklar, oturumu kapatmadan önce izin verirseniz iki şey de ben eklemek istiyorum.

Belki bu Kongrede yeteri kadar tartışmadık, arkadaşlarımız haklıdırlar, mümkün olduğu kadar tartışmayı uzun tutmaya çalışıyoruz, ama ne yazık ki süre bir hayli kısıtlı. Bunun için sizlerden özür dilememiz gerekiyor. Süremizi yarım saat aştık ve yemek zamanımızdan çaldık.

Türkiye'de gerçekten 500 büyük sanayi kuruluşunun dahi yarı kârlarını ranttan elde ettiklerini biliyoruz -sayın hocamız da değindi ve gazetelerde yazılan konulardan bir tanesidir- ve ne yazık ki yine Türkiye'de bugün bir kaynak aktarımını yapan, kaynak dağılımını yapan siyasal iktidarlar, ne yazık ki, sanayiden, üretimden, bilimden ve teknolojiye yana değil, ranttan yana bir ağırlıklı bir siyaset izliyorlar.

Oysa biz, Türkiye mühendisleri ve mimarları olarak şunları söylüyoruz, şunları da söyledik ve hep devam edeceğiz. Biz diyoruz ki, gelecek üretimdir, gelecek bilimdir ve teknolojidir; gelecek insandır.

Hepinize teşekkürler ediyoruz, sağolun.

TÜRK EKONOMİSİNDE YÖNETİM YAPISI :

Yönetim Yapısı, Yeni Stratejiler, Örgütsel Değişim ve Kültürel Öğeler

Prof. Dr. Halil ÇOPUR
ODTÜ / İşletme

1. GİRİŞ

Bu tebliğde amaçlanan Türkiye'de yönetim yapısı ile ilgili bir seri gözlemler yapmak ve bu gözlemleri sanayi sektörünün uluslararası başarısı için gerekli olan koşullarla birlikte irdelemektir. Bu amaçla ilk olarak sanayideki yönetim yapısının belirgin özelliklerini küçük ve orta büyüklükteki işletmelerle büyük firmalar için ayrı ayrı sunacağız. İkinci olarak mevcut yönetim yapısının ülke ekonomisinin küreselleşen dünya ekonomisi ve de özellikle üyeliğe geçiş süresinde bulunduğumuz Avrupa Birliği içindeki rekabet başarısı için uygunluğu tartışılacaktır. Son olarak da işletmelerimizdeki yönetim yapısı, Türk toplumunun örgüt içi tutum ve davranışları ile yakından ilgili olan kültürel öğeleri ile birleştirilerek yönetim yapısı değişiklikleri arayışlarında kültürel duyarlılığın gerekliliği konusu gündeme getirilecektir.

Konuya girerken herhangi bir yönetimin işlevinin işletme kaynaklarını rekabette başarı sağlamak amacıyla ile verimli ve etkili bir şekilde kullanılması olduğunu saptıyoruz. Bu tebliğde esas yoğunluk verimlilik konusuna verilecektir. Buna rağmen etkililik konusuna da bu kısımda kısa olarak değinmekte yarar vardır. Etkililik bir işletmenin amaçlarına ne kadar vardığını ölçümüdür. Çağdaş örgütlerde etkililik artırıcı temel teknik stratejik yönetim yaklaşımıdır. Stratejik yönetim, bir kuruluşun uzun dönemde başarı sağlama için üstlendiği ve strateji saptama, strateji uygulama ve stratejik kontrol öğelerinden oluşan bir süreçtir. Bu süreç örgütün misyonunun saptanması ve uzun dönem amaçlarının operasyonel olarak tanımlanmasından hareket eder ve bu amaçlara varmak için gerekli olan stratejilere karar vermekle başlar. Bu yapılarık işletmenin rekabet gücünü artırıcı özelliklerini, piyasadaki fırsatlardan yararlanmada kullanmanın taktikleri belirlenir. Bunu takiben stratejilerin uygulaması için gerekli temel yönetim ilkeleri, programlar, bütçeler ve prosedürlere karar verilir. Eş zamanlı olarak da işletme, stratejilerini en iyi uygulayabilecek şekilde örgütlenir ve bu örgütlenmenin gerektirdiği yönetim süreçleri ile donatılır. Stratejik yönetim yaklaşımının son safhası ise yöneticilere, işletmenin amaçlarına ne ölçüde varmakta olduğuna dair bilgileri vaktinde ve yeterli bir şekilde verebilecek bir denetim sisteminin kurulmasıdır.

Stratejik yönetim yaklaşımı işletmenin tüm faaliyetlerini bir bütünsellik içinde planlayan, geniş kapsamlı ve uzun dönem perspektifi olan bir işletmecilik yöntemleri birleşkesidir. Bu yaklaşımı kullanan ve bunu örgütün yönetim ve kültürünün bir parçası haline getirmiş olan kuruluşların ulusal ve uluslararası pazarlarda amaçlarına varmada daha büyük başarılar elde ettiği yaygın bir şekilde kanıtlanmıştır. Her boyda işletmenin yönetiminde kullanılabilen bu yaklaşım, Türkiye'de halen yaygınlaşmamıştır. İşletme verimliliğinin, kurumun uzun dönem amaçlarına ulaşabildiği oranda anlamlı olduğu gözönüne alınırsa, stratejik yönetim yaklaşımının önemli bir eksiklik olduğu açıkça ortaya çıkmaktadır.

Yönetimin ikinci amacı verimliliğin rekabet avantajı sağlayacak şekilde yükseltilmesidir. Verimlilik kabaca üretim hacmi ile üretime katılan faktörler arasındaki orantı olarak tanımlanabilir. Bu tanımdan hareket edildiğinde ilk göze çarpan, gıda, içki ve tütün sanayii dışındaki imalat sektörlerinde toplam faktör verimliliğinin artmakta olduğudur (1). Bu genelleme işgücü verimliliği için de geçerlidir. İhracata yönelik imalat sanayiinin daha ziyade düşük fiyatlarla rekabete katıldığı gözönünde tutulduğunda, işgücü verimliliği çok önem kazanmaktadır. Ancak işgücü verimliliğini Türkiye içinde değil de, Avrupa Birliği üye ülkeleri içinde göreceli olarak incelediğimizde, Türkiye'nin AB ülkelerinde uyum gösteremediği açıkça gözlenmektedir. AB'de işçi başına katma değer 1975-1992 yılları arasında %109 artarken, Türkiye'de işçi verimliliği aynı yıllar arasında ancak %16.7'lik bir artış göstermiştir. Bu artış Avrupa Birliği üyeleri arasında yalnız Yunanistan'ın ilerisindedir (2). Ayrıca yapılan araştırmalar, işgücü verimliliği ile ücretler arasında ilginç bazı sonuçlara varmaktadır. Bunlardan birincisi Türkiye'de ücretlerin işgücü verimliliği içindeki payının 1985-1992 döneminde %50'lerden %65'lere yükselerek Avrupa Birliği ülkelerinin ortalamalarının üstünde bulunmasıdır (2). İkinci bulgu ücretleri işgücü verimliliğini artırıcı bir etkisinin olduğudur (3). Üçüncü ve burada altını çizmek istediğim bulgu ise işgücü verimliliğinin elektrik gücü kullanımı, çevirici güç kapasitesinin artırılması gibi teknoloji yükseltmelerinden çok sınırlı bir olumlu etki gördüğüdür (4). Bunun nedeninin mevcut işgücü niteliğinin düşük olması çok muhtemeldir. Nitekim imalat sanayiinin çok büyük bir kesimini oluşturan küçük ve orta büyüklükteki işletmelerde yapılan çalışmalar, üretimdeki en önemli sorunun, mali sıkışıklıklar ayrı tutulduğunda, nitelikli eleman bulma güçlüğü olduğunu ortaya çıkartmıştır (5). Büyük işletmelerde ise, sistematik olmayan saptamalarımız, nitelikli eleman bulma güçlüğü'nün bu kuruluşlarda da önemli bir sorun oldu-

ğunu, bu sorunun orta yönetim kadrolarına da yayıldığını ve hizmetiçi eğitim ile bir derece çözüm bulunmaya çalışıldığını göstermektedir. Bütün bu bulgu ve gözlemler dış rekabete açılmış olan ekonomimizde işletmelerin başarısında temel etken olan işgücü verimliliğinin artırılması için eğitim düzeyinin hızla yükseltilmesi gereğini ortaya çıkarmaktadır.

2. YÖNETİM YAPISI İLE İLGİLİ GÖZLEMLER

Türkiye'de işletmecilik konusunda yapılan çalışmaların çok küçük bir kısmı yönetim yapısını incelemeyi amaçlamıştır. Bunun temel nedeni işletmede çalışanlar yerine işletmeleri veri alarak yapılan çalışmaların çok daha uzun, zor, zahmetli ve yüksek maliyetli olmasıdır. Buna rağmen konuya ışık tutacak bir iki çalışmanın ortaya çıkardığı sonuçlarla işletmelerin yönetim yapıları hakkında aşağıdaki gözlemler yapılabilmektedir.

Yönetim yapılarının belli başlı özellikleri merkeziyetçilik, biçimsellik, uzmanlaşma, yatay ve dikey farklılaşma, denetim alanının genişliği ile denetim ve entegrasyon araçlarının niteliği ve kullanılma dereceleri olarak özetlenebilir. Burada merkeziyetçilikten anlaşılan, örgütte önemli kararların alınmasında üst düzey yöneticilerinin ne kadar hakimiyeti olduğudur. Merkeziyetçilik azaldıkça yerinden yönetim tercihi ağırlık kazanmaktadır. Biçimsellik ve formalleşme işletmede görev ve yetki dağılımının; hak ve sorumlulukların, şirket içi yönetim ilke ve kurallarının varlığı, yazılı bir şekilde çalışanlara bildirilmesi ve uygulamada hayata geçirilmesi anlamına gelir. Uzmanlaşma ölçüsü işletme içinde görevlerin özel eğitim ve deneyim isteyen sorumluluklar bütünü olarak görülmesi ve atamalarda ne ölçüde profesyonelliğe ve uzmanlık bilgisine öncelik verildiğidir. Yatay farklılaşma, örgütte uzmanlaşmış birimlerin varlığı ve bu şekildeki bölümleşmenin derecesi olarak anlaşılmakta; dikey farklılaşma ise işletmedeki yönetim kademelerinin sayısı ile ölçülmektedir. Denetim alanı genişliği bir yöneticinin doğrudan denetlediği ortalama ast sayısıdır. Yatay ve dikey olarak farklılaşan işletmelerde ortaya çıkan entegrasyon gereğini yerine getirmek üzere oluşturulan komisyon, kurul, planlama grubu vs. gibi kalıcı ya da geçici araçların varlığı ve kullanım derecesi, yönetim yapısının bir diğer özelliğidir. Son olarak da işletmedeki birim ve kişilerin görevlerindeki başarı düzeyini ölçme araçlarının varlığı ve kullarımlarına verilen önem, örgütsel denetim düzeyi olarak kabaca tanımlanmaktadır.

Yönetim yapısının bu şekilde tanımlandığı ve bilgisayar sektörünü inceleyen bir araştırmanın (6) bulguları irdelendiğinde şu gözlemler yapılmıştır.

1. Şirketler merkeziyetçi bir biçimde yönetilmektedir. Bu açıdan küçük ve büyük şirketler arasında anlamlı farklılıklar gözükmemektedir. Bunun temel nedenleri her boydaki işletmelerin aile şirketi olma özelliklerini korumaları ve buna ek olarak büyümenin uzmanlık derecesini artırıcı bir paralellik göstermediğidir.
2. Biçimsellik genelde yüksek olup, büyük işletmelerin daha da fazla biçimselleşip formalleştiği, yazılı iş tanımlarının, kuralların, yönetim ilke ve talimatlarının büyük şirketlerde daha da fazla kullanıldığı görülmektedir.
3. Uzmanlaşma iki şekilde ele alınabilir. Birincisi işletmenin içinde uzmanlık birimlerinin bulunması ölçüsüdür. Bu açıdan bakıldığında küçük ve orta büyüklükteki işletmelerde uzmanlık çok düşük, büyük şirketlerde ise uzmanlaşmaya temellendirilmiş birimlerin kurulması daha yaygındır. Uzmanlaşmayı görevlerin özel eğitim ve profesyonellik gözönüne alınarak dağıtılması olarak tanımlandığımızda ise, bunun oldukça düşük olduğu ve şirketlerin büyüklüğü ile artmadığı ortaya çıkmadığıdır.
4. Küçük işletmelerde dikey ve yatay farklılaşma beklenmemesi doğaldır. Şirketler büyüdükçe ve bu farklılaşmanın artması beklenebilir ve bulgular da bu yöndedir. Yalnız, işletmelerin büyümesi yatay farklılaşmadan çok dikey farklılaşmaya, yani yönetim kademelerinin artması ile paralellik göstermektedir.
5. Yöneticilerin denetim alanı genellikle dardır. Bu ise özellikle orta ve daha büyük örgütlerde yönetici sayısının toplam çalışanların içerisinde artan bir oranda bulunduğunu gösterir. Az sayıda astı yönetme, ya yöneticilerin doğrudan ve ayrıntılı bir denetim yapma isteginden, ya da çalışanların danışma ve fikir almak için üstlerine rahatça başvurma isteklerinden kaynaklanmaktadır. Her iki durumda da toplam işçi maliyetlerini artırıcı bir etkisi olduğu açıktır.
6. Koordinasyon ve irtibat araçlarının kullanımına küçük şirketlerde pek gerek duyulmayacağı, orta boy ve büyük işletmelerde daha fazla kullanılacağı beklenir. Bulgular ise bu tür iletişim ve bütünleşmeyi sağlayıcı yönetim araçlarının kullanımının hiçbir boyda yaygın olmadığını göstermektedir. Özellikle yapısal eşgüdüm ve iletişim araçlarının kullanımı çok düşük düzeylerde kalmaktadır.

Örgüt üyelerinin başarı düzeyini ölçmeye yönelik denetim yöntemlerinin kullanımı da genel olarak çok düşük bir düzeydedir. Her ne kadar şirketler büyüdükçe bu tür araçların kullanımının daha yaygın-

laşacağı beklenmekte ise de, bulgular bu tür bir paralellğin varlığını göstermemektedir.

Özetlenecek olursa sanayide yönetim yapısı, en azından bu kısıtlı çalışmanın gösterdiği kadarı ile, yüksek derecede merkezîyetçilik ve biçimsellik, bununla ilintili olarak şirketler büyüdükçe artan dikey farklılaşma ile düşük düzeylerde uzmanlaşma göstermektedir. Ayrıca koordinasyon ve iletişim araçları kullanım düzeyi düşük olup, yöneticilerin denetim alanları dardır.

3. YÖNETİM YAPISI ÖZELLİKLERİNİN ULUSLARARASI PAZARLARDA REKABET GÜCÜ AÇISINDAN İRDELENMESİ

Yönetim yapısının bu özellikleri dışı açılan ekonominin uluslararası rekabetteki başarısı için ne derece uygundur? Bu sorunun cevabını araştırmak için, dış pazarlarda en aktif bir şekilde yer alan ve kısa ile orta dönemde, başarısı Türkiye ekonomisi için yaşamsal önem taşıyan tekstil ve hazır giyim endüstrisini örnek alacağız. Gerçekten tekstil ve konfeksiyon sektörü son tahminlere göre ihracatımızın %42.7'sini oluşturmaktadır. Sektör yaklaşık 2 milyon kişi istihdam etmekte ve toplam çalışanların %10'nuna iş sağlamaktadır. Konfeksiyon ve tekstil sanayii, imalat sanayii üretiminin %12'sini ve tüketim malları üretiminin %31'ini sağlamaktadır. Sektörün kapasitesinin %65'inden fazlası dış satışa yönelik olup, 1994 ihracatı 5.5 milyar doları geçmiş durumdadır (7). Açıkça belirtilebilir ki, bu sektörün başarısı ihracata endekslenmiştir ve dışı açılan Türk ekonomisinin de başarısı, ihracatın üçte birinden fazlasını sağlayan bu sanayiinin başarısı ile en azından kısa ve orta dönemde doğrudan bağlantılıdır. Tekstil ve konfeksiyon sektörü ihracatının %73 gibi büyük bir oranı Avrupa Birliği ülkelerine gitmektedir ve dolayısı ile sektörün ihracat başarısı Avrupa Birliği pazarındaki rekabet gücü ile belirlenmektedir. İşletmecilik söylemindeki tabiriyle, sektör ve büyük oranda sektör içindeki firmaların etkinliği, ihracattaki ve de özellikle Avrupa Birliğine yapılan ihracattaki başarısına bağlıdır.

Tekstil ve hazır giyim sektöründeki verimlilik bilgileri ilk bakışta çok olumlu gelişmeler göstermektedir. 1991-1992 seneleri arasında toplam faktör verimliliği %17'lik bir artış göstermiş (1), parasal ve yarı parasal işgücü verimliliğinde önemli tırmanışlar olmuştur (%50 ve %70'lik artışlar). Bu noktada verimlilik ve etkinlik amaçlarının birlikte düşünülmesi gerektiği vurgulanmalıdır. Bu sanayiinin amaçları kârlılık, satışların artışı ve pazar payının artırılması olarak görülebilir. Bu açıdan bakıldığında her ne kadar verimlilik ölçüleri yükselmekte ise de, sektörde kârlılık, satış hacmi ve pazar payında belirgin düşüşler görülmektedir. 1991-1992 senelerinde satışlar ziyanla kapatılmış; ancak bilonço kârı, büyük ihtimalle ana faaliyet dışı kazançlarla, elde edilebilmiştir. Birim satışlardaki kârlılık düşüşleri satış artışları ile karşılanamamış, tersine 1991-1992 döneminde satışların reel değerlerinde %70'e varan bir düşüş olmuştur (1). İhracatta ve de özellikle kritik önem taşıyan Avrupa Birliği'ne yapılan dış satımda önemli gerilemeler izlenmiştir. 1989 yılında 1.43 milyar doları bulan Avrupa Birliği ihracatı 1992 senesinde 1.37 milyar dolarda kalmıştır. İlk bakışta Türk tekstil ve konfeksiyon sanayiinin Avrupa Birliği pazarındaki payının büyüklüğü Çin'den sonra ikinci sırayı koruması açısından olumlu gözükmektedir. Fakat bu pazar daha dikkatle incelendiğinde, Türk firmalarının pazar paylarını artırma hızları bazı önemli rakiplerinden çok geride kalmaktadır. 1989 ile 1992 seneleri arasında pazar paylarını Çin %65, Endonezya %132, Polanya %181, Tunus %67.9, fas %52.7 Çek Cumhuriyeti %163 Türkiye ise sadece %32 arttırabilmiştir (7). Yani Türk tekstil ve konfeksiyon sanayiinin Uzak Doğu, Doğu Avrupa ve Kuzey Afrikalı rakipleri, Avrupa Birliği'ne ihracatlarını Türkiye'den çok daha hızlı arttırmaktadır. Sektörün bu göreceli kayıpları, Türkiye'nin belli başlı rakiplerine Avrupa Birliği tarafından hem kota, hem de gümrük vergileri uygulanmasına rağmen ortaya çıkmaktadır. Türk şirketleri ise şimdilik bu kota ve vergilerden "sektörlerarası formal olmayan anlaşmalarla" büyük oranda korunmaktadır. Yalnız Türk şirketlerinin bu avantajlı durumu, GATT'ın kademeli olarak uygulanmasıyla giderek azalacak ve 2005 yılında sıfırlanacaktır. Özetlenecek olursa Türk tekstil ve hazır giyim sanayiinin Avrupa Birliği pazarında rekabet gücünü koruyup, pazar payını kalıcı şekilde arttırabilmesi için önünde, Avrupa Gümrük Birliği'ne girileceği varsayılırsa, en fazla on senelik bir fırsat vardır.

Bu on senelik fırsatın kullanılmasında ise sektörün şimdiye kadar ki stratejilerinden hızla vazgeçmesi, yeni stratejiler saptaması ve bu yeni stratejilerini uygulamaya yönelik yönetim yapılarına kavuşması zorunluluğu açıkça ortaya çıkmaktadır. Tekstil ve hazır giyim sanayii pazar payı kapma yarışına genellikle düşük işçi ücretlerinin oluşturduğu bir rekabet gücü ile katılıp başarılı olmuştur. Dolar bazında düşük olan ücretlerin ortaya çıkarttığı işçi verimliliği, 1970 ve 1980'li yıllarda bu sektöre Avrupa Birliği pazarında büyük avantajlar sağlamıştır. Genellikle ucuz işçi peşinde koşan stratejilerin yalnızca kısa dönemde başarılı olabileceği; daha uzun dönemde rakip şirketlerin daha da ucuza işçi bulabileceği kaçınılmazdır. Türk tekstil ve hazır giyim sektöründe de aynı durum yaşanmaktadır. Yani sektör kendisinden beş-on mislinden daha ucuz işçi kullanabilen Asya'lı rakipleri tarafından alabildiğince zorlanıp, şimdiye kadar işgücü verimliliği ile sürdürdüğü fiyat avantajını hızla yitirmektedir. Doğu Avrupalı rakipler ise, çok iyi eğitim görmüş eleman avantajı ile işgücü verimliliği yakalayarak Türk firmalarının rekabet gücünü dengelemektedirler. Kısacası tekstil ve konfeksiyon sektörü, fiyat rekabeti yaptığı ucuz

ve orta fiyattaki ürün pazarlarında rekabet avantajını hızla kaybetmektedir. Bu durumun ciddiyetini daha da arttıran bir gözlem ise Çin, Hindistan ve Endonezya gibi ucuz fiyat-farklılaşmamış ürün pazarındaki en büyük rakiplerimizde dolar bazındaki ücretlerde gerilmeler olurken, Türkiye'deki eğilim bu ücretlerin artması yönündedir.

Yukarıda ana hatlarıyla sunulan piyasa analizi, Türk tekstil ve hazır giyim ürünlerinin vakit geçirilmeden piyasada yeni bir pozisyona alınması zorunluluğunu göstermektedir. Bu yeni strateji, ihraç ürünlerinin yüksek kalite-farklılaşmış ürün piyasasına sürülmesini gerektirmektedir. Avrupa Birliği pazarının bu kesiminde başarı kazanmak için, çok hızla değişen moda ve marka tercihlerini sürekli olarak takip etmek ve bu değişimleri hızla tasarımı, üretim ve pazarlamaya aksettirebilmek gereklidir. Katma değer ve fiyatların daha yüksek olduğu bu yeni piyasa pozisyonunda, yüksek kalite gereği, tüketici tercihlerindeki değişkenlik ve dinamizm, rakip firmaların hızla piyasadaki değişikliklere uyum göstermeleri ve hatta talebi yaratıcı (yani moda oluşturucu) davranışları, Türk firmalarının karşılaşacakları yeni piyasa şartlarıdır. Şimdi sorulması gerekli olan soru imalat sanayimizin yukarıda belirlediğimiz özelliklerinin bu yeni piyasa konumundaki rekabet şartlarında başarılı olmaya uygun olup olmadığıdır.

1. **Merkeziyetçilik** : Merkeziyetçi yönetim, kararların daha yavaş alınmasına yol açar. Kullanılacak bilginin en üst karar verici mercie kadar taşınıp, sonra kararların uygulayıcı alt birimlere aktarılması zaman alan bir süreçtir. Yeni piyasa şartları ise hızlı karar almayı ve piyasada oluşan ve değişen şartlara hızlı uyum sağlamayı gerektirmektedir. Bu ise daha fazla yerinden yönetimi zorunlu kılmaktadır.

Yeni piyasa konumundaki tekstil ve konfeksiyon üretiminde çok daha fazla yaratıcı güce ve bunu kullanacak olan modelist, stilist, tasarımcı, grafik artist, yaratıcı yazar gibi profesyonellere gereksinim vardır. Bu tür eğitim ve becerileri olan elemanların işlerinde daha fazla serbestlik istemeleri ve teknik kararlarda etkin olmaları doğaldır. Bu da merkeziyetçi yönetimin dikey farklılaşma gösteren bürokratik yapısına aykırı düşmektedir.

2. **Biçimsellik** : Yüksek biçimsellik ve formalleşme, standart ve büyük miktarlarda üretim yapan işletmelerde ve de maliyetleri düşürücü tekniklerin gerekli olduğu düşük fiyat-farklılaşmamış ürün pazarı için geçerli bir yönetim ortamıdır. Bu ortam standart maliyetlerin oluşmasını ve sıkı bir şekilde takip edilmesini olanaklı kılar. Yeni konumdaki yerinde tekstil ve konfeksiyon şirketleri maliyetleri minimize etmek yerine, piyasa tercihlerine hızlı cevap verebilen, kaliteli ve farklılaşmış ürünlerle moda ve marka arayışını tatmin etmek peşinde olacaktırlar. Bu stratejinin uygulaması doğal olarak pahalı olacaktır, ama yüksek fiyatlar ek masrafları fazlasıyla karşılayacaktır. Özetle, biçimsellikten beklenen yararları bu yeni piyasa koşullarında yoktur. Aksine biçimsellik ve formalleşme, yönetime gereksiz katılımlar getirecek; dinamik ortamda ortaya çıkan fırsat ve tehlikelere yeteri kadar hızlı ve yaratıcı bir şekilde cevap verilebilmesi zorlaşacaktır. Ayrıca işletmelerin bünyelerine katmaları zorunlu olan yaratıcı güç kullanıcı elemanları; sıkı kurallar, standartlaşmış beklentiler ve formalitelerin hakim olduğu yönetimlerden ziyade, daha az biçimsel ve formalleşmiş, daha organik yönetimlerde üreticiliklerini arttırabilmektedirler.
3. **Uzmanlaşma** : Önerdiğimiz piyasa konumundaki firmalar kesinlikle daha fazla uzmanlaşmış bilgiye ihtiyaç duyacaklardır. Tasarım-Üretim-pazarlama katma değer zincirinde, hem şimdiye kadar kullanılan daha çok uzmanlaşmış kadrolara, hem de daha çeşitli uzmanlık sahalarında çalışan elemanlara gerek olacağı açıktır. Firmalarımızda gözlediğimiz düşük uzmanlık düzeyinin, bu piyasa kesiminde rekabet için yeterli olmayacağı ve mutlaka artırılması gerektiği açıktır.
4. **Yapısal Farklılaşma** : Farklı ürün-yüksek fiyat stratejisi uygulaması büyük sermaye yatırımlarını gerektirmektedir. Bu yatırımlar ise ancak büyük işletmeler tarafından yapılabilir. Türk firmaları büyüdükçe en azından dikey farklılaşma eğilimleri güçlenmekte, yani işletme yönetimindeki kademe sayısı artmaktadır. Bu dikey farklılaşma kendi başına işletmeleri daha yavaş karar alabilen, daha statik uygulamalara dönük bir yönetime kavuşturmaktadır. Hele bu dikey farklılaşma, merkeziyetçi yönetim ve artan biçimsellik birleştirilirse, şirketlerin önerilen piyasa kesiminde gerekli olan hızlı ve yaratıcı davranma zorunluluklarını karşılamaları iyice güçleşecektir.
5. **Denetim Alanı** : Mevcut dar denetim alanı önerilen strateji ve onun gerektirdiği yönetim yapısı için çok uygundur. Yalnız bu özellik, üstlerin astları doğrudan, sürekli ve metotda ayrıntılı bir şekilde denetlemesi için kullanılmamalıdır. Yeni yönetimde artan uzmanlık derecesi, bu tür bir denitimi gereksiz kılmaktadır. Dar denetim alanı, uzmanlaşan kadroların devamlı olarak danışabilecekleri ve önerileri için beklemeksizin onay alabilecekleri yöneticilere kolayca ulaşabilmeleri için gereklidir.

6. *İrtibat ve Denetim Araçlarının Kullanımı* : Farklılaşmış ürün-yüksek fiyat stratejisini uygulayan şirketler, bu piyasa kesimindeki tercihlerin hızla değişmesine ayak uydurmak için, aynı hızda karar üretmek ve uygulamak zorundadırlar. Bu ise tasarım, üretim, pazarlama zincirinin çok sıkı bir şekilde eşgüdümlemesini ve planlama gruplarının sürekli aktif tutulmasını gerektirmektedir. Aksi halde katma değer zincirindeki her nokta, kendisinden evvel gelen bütün birimlerin işlerini bitirmelerini beklemek zorunda kalacak ve bu da piyasa değişikliklerine cevap vermeyi geciktirecektir. Yani yeni yönetim biçimi irtibat araçlarını (ve de özellikle yapısal olmayanlarının) yoğun bir şekilde kullanıldığı bir işletmecilik ortamı olmak zorundadır.

Özetleyecek olursak, tekstil ve hazır giyim sanayimizin Avrupa Birliği pazarında farklılaşmış ürün-yüksek kalite-yüksek fiyat piyasa kesiminde başarılı olabilmesi için, yönetim yapısının önemli değişikliklere uğraması gerekmektedir. Daha fazla yerinden yönetim; kuralcılık ve biçimsellikten arındırılmış daha organik bir işletme ortamı; çok daha yüksek düzeyde uzmanlaşma; irtibat araçlarının çok daha yoğun kullanılması ve de daha az yönetim kademesinin bulunduğu yatay yönetim yapıları, bu stratejinin uygulanması için daha uygun olacaktır.

Bu kısımda Türk ekonomisi ve ihracat gelirleri açısından çok önemli bir konumu olan tekstil ve konfeksiyon sektörü örnek alınmıştır. Aslında yukarıda belirtilen yönetim yapısı değişmelerinin, aynı türde strateji değişikliği yapmak durumunda kalan tüm sanayi sektörleri için gerekli olduğu söylenebilir. Bundan sonraki kısımda ise bu tür yönetim yapısı değişikliklerinin, Türk toplumunun genel değerlerine uygunluğu ana hatlarıyla sorgulanacaktır.

4. YÖNETİM YAPISI VE KÜLTÜR

İşletmecilik yazınında örgüt yönetimi ile kuruluşların içinde buldukları toplumların kültürel öğelerinin ilişkisi konusunda temelde farklılaşan iki yaklaşım bulunmaktadır. Bunlardan birincisi, en yaygın ve en az sorgulanarak uzun zaman yönetim düşüncesine hakim olanı, Kuzey Amerika kökenli olup kültürel faktörlere hemen hemen hiç yer vermemektedir. Bu yaklaşıma göre örgütlerin, seçenekler, teknolojinin, rekabetin ve stratejilerinin gerektirdiği yönetim yapıları ile belirlidir ve bu seçenekler kültürel öğelerden bağımsız olarak benimsenip kullanılmalıdır. İkinci ve 90'lı yıllarda etkili olmaya başlayan "kültürel görecilik" yaklaşımına göre ise, örgütlerde kullanılan yönetim yapıları, bu yapıların özelliklerinin toplumun hakim kültürel değerlerine uygun olduğu ölçüde başarılı olabileceğidir.

Tebliğimin bundan evvelki kısımlarında birinci, yani "sorgulanmayan evrensellik" yaklaşımı benimsenmişti. Burada ise "kültürel görecelik" yaklaşımından yararlanarak, önerdiğim yönetim yapısı özelliklerini kısaca irdelemek istiyorum. Türk kültürel değerleri ve bunların işletmecilik ilkelerine yansması konusunda kapsamlı bir irdelemeyi bu tebliğde yapmak olanaksızdır. Dolayısıyla burada kültürümüzün yönetim yapısıyla doğrudan ilişkili olduğunu düşündüğümüz iki özelliğine değinilecektir.

1. *Örgütsel Güç Mesafesi* : Bu kavram işletmelerde çalışanların üstlerinin kendilerinden daha fazla yetkili olduklarını kabul etmesi anlamına gelir. Türk firmalarında güç mesafesi, diğer ülkelere (40 ülkeli bir örnekte) oranla çok yüksek gözükmemektedir ve hatta Latin Amerika ülkelerinden sonra en yüksek kademelerde olduğu gözlenmektedir (8). Güç mesafesinin fazla olması, çalışanların emirlerin "yukarıdan" gelmesi beklentisinin ve üst kademelerin direktiflerine uyulması gerekliliği görüşünün temelidir (9). Bu ortamda iletişim yukarıdan aşağı işletilir, yatay iletişim gereğine ve araçlarına önem verilmez.

Örgütsel güç mesafesinin yüksek olduğu Türkiyegibi ülkelerde yönetim yapısının temel özelliği merkezîyetçiliktir. Bu ise yurdumuzda yaygın olan "patron şirketi" olgusunun temelidir (10). Bir evvelki kısımda yüksek katma değer-farklılaşmış ürün-yüksek fiyat stratejisinin başarısı için daha fazla yerinden yönetim, karar verme yetkisinin uzmanlaşmış bilginin ve piyasa enformasyonunun yaygın olarak bulunduğu alt kademelere geçirilmesi gerektiği vurgulanmıştır. Kısacası önerilen strateji, hızlı ve bilgi bazında karar veren yerinden yönetici bir yapıyı; kültürel yüksek güç mesafesi değerleri ise merkezîyetçi bir yapıyı gerekli kılmaktadır. Dış piyasalara açılan ve bu pazarlarda yüksek katma değerli mallarla rekabete katılan firmaların bu temel çelişkiyi çözmeleri zorunludur.

2. *Belirsizlikten Kaçma*: Türklerin belirsizlikler içeren ortamlardan rahatsız oldukları ve Türk kültüründe belirsizliklere toleransın diğer ülkelere göre çok daha düşük olduğu gözlenmiştir (11). Belirsizliklere müsamahası düşük olan toplumlarda, çalışanlar, kurum yönetiminden bilgi karmaşıklığını, yetersizliğini ve değişkenliğini azaltıcı önlemler beklemektedir. Bu kültürel öğenin yönetim yapısındaki yansması ise, örgüt içinde biçimselliğin ve formalliğin hakim kılınmasıdır.

Yani işletmelerde yazılı ve açıkça bilinen kuralların, talimatların, iş tanımlarının, görev ve yetki dağılımını gösteren belgelerin bulunması ve çıkabilecek durumları önceden tahmin ederek, bunlara uygun formalleşmiş prosedürler kullanılması; belirsizliklerden kaçınan bireylerin tercihlerine uygun bir yönetimdir.

Diğer taraftan, önceden de belirtildiği gibi, yeni pazar konumunda rekabet edecek olan Türk sanayi kurumları, bu piyasaların özelliği olan bilginin açık olmadığı, hızlı değiştiği, tamamen ve kolayca tahmin edilemediği ve bilgi yükünün süratle arttığı bir ortamda başarı olmak zorunda kalacaklardır. Böyle ortamda ise şekilcilik ve formalleşme uygun bir yönetim ögesi olmayacaktır. Bu tür yönetimde ısrar edilmesinin ortaya çıkaracağı yavaş ve esnek olmayan yönetim biçimi, hem pazarlama zincirinde hem de nihai müşteride hoşnutsuzluk yaratacaktır. Kurum yönetiminde bu hoşnutsuzlukları çözüme yolu da, mevcut kural, kaide ve prosedürleri daha da arttırmak olacaktır. Değişen müşteri tercihlerinin yakından takip edilmesi gereken, rakip firmaların karar ve davranışlarının kolayca tahmin edilemeyeceği, rekabetin nereden ve nasıl gelebileceğinin tam bilinemediği farklılaşmış ürün-yüksek fiyat piyasalarında, daha esnek yönetime gerek vardır. Bu tür yönetim ise belirsizlikle başedebileceğine inanan, belirsizlikten kaçınma gereğini duymayan, çeşitli ve geniş bilgi toplayarak değişik tutum ve kararlara varabilen ve kalıplaşmış davranış biçimlerinin güvenliliğinde rahatı aramayan elemanları gerektirmektedir.

Özetle, belirsizlikten kaçınma kültürü, daha bürokratikleşmiş bir yönetim yapısını; piyasa şartları da daha organik ve daha esnek bir yönetimi gerektirmektedir. Dış pazarlarda yüksek katma değerli kesimlere kaymayı planlayan kurumların bu ikilemi de çözmesi gereklidir.

KAYNAKÇA

1. **ARTAR, Ayhan.**; "Gıda, Tekstil ve Çimento Sanayinde Firmalararası Karşılaştırmalar Çerçevesinde Sektörel Değerlendirmeler" II. Verimlilik Kongresi Bildirileri, Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları, sayfa 77-85, (1994).
2. **ERARI, Ferhat.**; "AT Ülkelerinde ve Türkiye'de İşgücü Verimliliği ve Verimlilik - Ücret - İşgücü Maliyetleri İlişkisi" II. Verimlilik Kongresi Bildirileri, Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları, sayfa 227-248, (1994).
3. **KARA, Murat ve KARAHASAN Nebiye.**; "Türk İmalat Sanayinde Verimlilik ve Ücretler" II. Verimlilik Kongresi Bildirileri, Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları sayfa 319-318, (1994).
4. **TOPAL, Bayram.**; "Türkiye İmalat Sanayi Sektöründe İşgücü Verimliliğinin İstatistik Analizi" II. Verimlilik Kongresi Bildirileri, Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları, sayfa 513-526, (1994).
5. **BUDAK, Gülay.**; "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yapısal Durumu ve Sorunları: İzmir İlinde Bir Uygulama" 2. Yönetim Kongresi, Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi Yayınları: 1, sayfa 30-41, (1994).
6. **VAROĞLU, Kadir.**; Türk Bilgisayar Sektöründe Örgütlenme Yapıları ve Etkililik. (Doktora Tezi) T.C. Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
7. **Türkiye Araştırmalar Merkezi.**; "Gümrük Birliği ve Türk Tekstil Sanayi" Cumhuriyet Gazetesi, 16-17-18 Kesim, (1995).
8. **HOFSTEDE, Geert.**; "Motivation, Leadership and Organizations: Do American Theories Apply Abroad?" Organization Dynamics, sayfa 42-63, (1980).
9. **TÜSİAD** "Türk Toplumunun Değerleri" İstanbul, Boyut Matbaacılık.
10. **SARGUT, Selami.**; Kültürlerarası Farklılaşma ve Yönetim V Yayınları, ANKARA.
11. **WASTI, Arzu S.** "Toplumsal Değerlerin Örgütsel Yapılaşma ve Çalışanların İşleri İlgili Tutum ve Değerlerine Etkisi" 2. Yönetim Kongresi, Dokuz Eylül Üniversitesi, İşletme Fakültesi Yayınları: 1, sayfa 450-460, (1994).

BİRİNCİ OTURUM

EKONOMİK YAPININ TOPLUMSAL KÖKENLERİ

• EKONOMİDE YÖNETİM YAPISI

- Oturum Başkanı** : Doç. Dr. Oktar TÜREL (ODTÜ / İktisat)
Sunucu : Prof. Dr. Halil ÇOPUR (ODTÜ / İşletme)
Tartışmacılar : Prof. Dr. Korkut BORATAV (A.Ü. / S.B.F)
İcen BÖRTÜCENE

EKONOMİDE YÖNETİM YAPISI

BAŞKAN - Sayın konuklar, "Ekonomide Yönetim Yapısı" konulu ikinci oturumu açıyorum.

Prof. Dr. KORKUT BORATAV (A.Ü.SBF) - Sayın Başkan, teşekkür ederim.

Değerli izleyiciler; Profesör Çopur'un metni şu anda elime geldi.

Dolayısıyla ben, ana konuyu dikkate alarak, oradan acaba hangi tartışma temaları çıkar diyerek bir sunuş hazırladım. Çopur arkadaşımızın sunuşunda bence çok önemli olan, özellikle tekstil sanayiinin, Avrupa ile rekabetinde karşılaştığı sorunlar üzerinde metin elimde olsaydı benim de söyleyeceği birkaç şey olabilirdi; fakat, esasen rekabet gücü ile ilgili bir oturum bu toplantıyı izleyeceği için, o sorunların daha iyi daha ayrıntılı bir şekilde ele alınacağını sanıyorum.

Benim sunuşum bir parça belki de sabahki oturumun tartışmalarıyla köprü görevi görebilir diye düşünüyorum. Prof. Çopur konuyu daha çok işletme yönetimi sorunsalı açısından ele aldı. Ben ise, Türkiye'de makro ekonomik yönetimin yapısal sorunları üzerinde birkaç gözlem yapacağım.

Birkaç gözlem yapmak istiyorum. Bunlardan birincisi, işletme yönetimi ve özel sektörün sorunlarını dikkate alırken, acaba, şu geçtiğimiz on beş yıl içerisinde, kamu yönetimindeki dönüşümlerin ekonomik yönetime yansımaları olmuş mudur? Kamu yönetimindeki dönüşümler ekonomik yönetimle kamunun iktisadi hayatı yönetmesine ilişkin bağlantılarıyla ilgili. İkincisi, buna bağlı olarak acaba özel sektörün devletle ilişkilerinde bazı dönüşümler olmuş mudur? Ben, bir dizi dönüşümlerin olduğunu ve bunların pek de olumlu doğrultuda olmadığını, hatta, belli ölçülerde yozlaşma eğilimleri gösterdiğini düşünüyorum. Belki de son olarak, acaba bu dönüşümlerin, Çopur arkadaşımızın kültürel faktörler dediği etkenlerle bağlantıları kurulabilir mi?

Ekonomik bürokrasi bence, son onbeş yıllık süre içerisinde giderek etkisini yitiriyor; felce uğradığını bile söyleyebiliriz. Bunu irdelerken, şu ayırımın yapılmasında yarar olduğunu düşünüyorum: Devlet aygıtının bazı kişilerin ileri sürdüğü gibi, bürokrasiden ibaret olarak görmek yanlısına düşmeyelim. Devlet aygıtı iki katmandan oluşuyor. Birisi, siyasi katman, öbürü bürokratik katman.

Türkiye toplumu, belki Osmanlıdan devraldığı; fakat, Cumhuriyet Döneminde de geliştirdiği, adeta, yapısal bir dönüşüm içerisinde bu iki katmanı birbirinden ayırmıştır. İç içe girdiği dönemler özellikle cumhuriyetin ilk yıllarında olmuştur; fakat, bir kere siyasî yapı olgunlaştıkça ve dönüştükçe; ikincisi, parlamenter sisteme geçişle birlikte bürokratik ve siyasî katmanlar birbirinden ayrılmıştır. Bürokratik katman geleneksel özelliklerini korumuştur. Bu katmanın özellikleri şudur: Diyelim ki, 1970'li yılların ortalarına kadar özerk boyutu vardır. Bir hayli maddî güvenceleri vardır. Kurumsal güvenceleri vardır. Yüksek öğrenimli insanların bir hayli kaliteli unsurlarının katıldığı bir meslekler grubunu oluşturur ve bu özellikleri, adeta, bir ideolojik bütünlük de içermiştir. Bunlar, kendilerini, devletin sahibi sanırlar, devlet malını yedirmem derler. Bunu da büyük ölçüde sağlamaya çalışan kadrolar, kamu yönetiminin önemlice bir bölümünde süregelmiştir. Böyle bir durum, o dönemin kendisine özgü iktisadî politika süreci içerisinde yaratılan rantların, dağılımında ve paylaşımında belli ölçüde istikrar unsurları oluşturabilmiştir. Ekonomik bürokrasi tabanda gelişen özel sektörle yukarıda farklılaşan siyasî katman arasında oldukça istikrarlı bir tampon görevi oluşturmuştur. Rant oluşumunu önleyememiştir; ama, rantların paylaşımında nesnel kurallar koymuştur ve bu kuralları hiç olmazsa -istisnalar şüphesiz vardır; ama, istisnadır onlar- büyük ölçüde uygulayabilmiştir. Dolayısıyla bu dönemde rantlar bir parça anonimdir; yani, örneğin bütünüyle ithalatçılara yansır. Hasan'a, Hüseyin'e dağıtılması ikincildir. Yahut, işte, belli tür yatırım yapana -kim yaparsa yapsın- yansır. En azından bürokrasi, bunun böyle olmasını sağlamaya çalışmıştır. Şimdi, bu bürokratik katmanın, 1970'li yılların ikinci yarısından başlayarak bir hayli aşındığını, felce uğradığını etkisizleştiğini düşünüyorum. İki etken rol oynamıştır. Bunlardan birincisi, paradoksal bir şekilde liberalizm adına yapılmıştır bu; yani, liberalizm, devletin işlevlerinin asgariye inmesi, küçülmesi, hatta ekonomik boyutlarıyla devletin yok olması olarak anlaşılmıştır. Fakat, devletin o işlevleri büyük ölçüde ortadan kalkmamıştır; hatta, başka alanlarda genişlemiştir. Diyelim ki, bu işlevle ithal kotalarının tahsisinde kalkmıştır; ama, mesela, ihraç teşviklerinin verilmesinde genişlemiştir; ama, ekonomik bürokrasinin işlevleri elinden alınmıştır veya azaltılmıştır. Dolayısıyla o tampon işlev ortadan kalkmıştır; tabanda giderek güçlülüşen, farklılaşan iş hayatıyla siyaset katmanı arasındaki tampon ortadan kalkınca, bu ilişkiler bireyselleşmiştir. Eskiden anonim olarak sermaye gruplarına yahut endüstrilere intikal eden rantlar, şimdi, Hasan'a, Hüseyin'e, Cumhurbaşkanıyla uçakta birlikte Uzak Doğu'ya giden şahıslara, filancanın okul arkadaşına vesaireye intikal etmiştir, kişiselleşmiştir. Şimdi, bürokratik katmanın giderek önemini yitirmesindeki ikinci etken de, ekonomik durumlarındaki aşınmadır. Bunların önemli bir bölümü özel sektöre kaymıştır. Genç kuşaklardan da en kaliteli kadroları sürekli olarak tutabilme imkanı azalmıştır. Biz bunu, kamu yönetiminin çeşitli odak noktalarında farklı hızlarda gözlüyoruz. 1970'li yılların ortalarından itibaren,

buna, partizanlaşma denirdi; sadece müsteşarları değil, genel müdürlerin, daire başkanlarının da giderek siyasî iradenin uzantısı haline geldiğini, daha sonraki dönemlerde de, prenslerin ithal edildiğini görüyoruz. Bunlara, artık otonom bir bürokratik katman diyemeyiz.

Dediğim gibi, devletin rolü daralmadı; hatta, rant dağıtıcı işlevleri başka bakımlardan arttı. Bunun bir dökümünü yapabiliriz; bir tartışma olursa, ben sayabilirim de. Eski ve yeni dönemin rantlarının ögeleri olarak dökümünü yaparsak, ikinci dönemde çeşitlenmenin daha fazla olduğunu ve belki de, miktarın bile görece olarak attığını tahmin edebiliriz.

Şimdi, bu durumda özel sektörle kamu sektörünün ilişkileri, -demin de değindiğim gibi- işadamları ile siyasetçinin ilişkilerine, kurumsal ilişkilerden kişisel ilişkilere dönüyor ve bana göre hem kamu yönetimi, hem ekonomik yönetim hem de son tahlilde, belki, işletme yönetimi bir boyutuyla yozlaşıyor ve nitelik değiştiriyor. Şimdi, acaba, bu yozlaşma yahut bu nitelik değişmesinde, özel sektörün günahı var mıdır yok mudur; kültürel özellikleri rol oynamış mıdır oynamamış mıdır sorusunu sormak lazım. Kamu sektöründeki bu kültürel özellikleri, demin söylediğim, o, ideolojik, devletçi, devlete sahip çıkma geleneğinin zaman içerisinde aşınmasıyla görüyoruz; yani, tarihten gelen o kültürel özellik bir hayli aşınmıştır. Bundan böyle, o özellikte bürokratları, belki mumla arayacağız. Belki buluruz belki bulamayız.

Özel sektördeki duruma da bakmak lazım. Benim aklıma bir iki soru geliyor. Onları da ortaya attıktan sonra, konuşmama sol vereceğim.

Şimdi, Sayın Çopur'un metninde bir iki yerde değinme var. Tekstil gibi aslında belki rantıye özelliklerden en az nasibini almış olan bir sektör bile, örneğin, güç dönemlerde işletme dışı faaliyetlerden elde ettiği karlarını, repo gelirlerini artırmaktadır. Özel sektörümüzde yaratıcı, üretken, dinamik bir müteşebbüs geleneği mi başattır? Yoksa, devletle ilişkilerini ranta dönüştürme, kısa dönemde kazanma, uzun dönemli perspektifi kaybedip, fon yönetiminin giderek daha fazla önem kazandığı, buna mukabil teknik ilerlemenin, ürün çeşitlenmesinin, yüksek kalite arayışlarının arka plana kaydığı bir zihni yapıyı başlattır? Bu iki özelliğin birlikte var olduğunu sanıyorum. Mesela, gümrük birliğine giriş özleminin, belki de, bütün bu devletten gelen karmaşıklıkların dışına çıkma arzusunu ifade edebileceğini düşünüyorum; ama, belki de bu özelliğin bu taraftaki ağababalarının yerine, bu sefer Avrupa'daki ağababalarının altına sığınma arayışı olması mümkündür. Ben, yakın geçmişe bakarak, kötümser bir gözlem yapıyorum. Yakın dönemin en büyük sermaye çevrelerine bakarsak, bunların, örneğin, özelleştirme vurgunu peşinde koştuklarını; özelleştirmenin içinde dönen bu karışık kirli oyunların, kimi iş alanları için büyük bir iştah çekici alan olarak ortaya çıktığını, 1994 yılının finansal krizinde en büyük bankalarımızın bile (ki, bunlar Türkiye'nin en büyük sermaye gruplarıdır) gırtlaklarına kadar günaha batmış olduklarını, işte bundan sekiz on yıl önce hayalî ihracat denilen olayın özel sektörün bazı ögelerini nasıl lekelediğini, ihale sistemindeki yozlaşma ve vurgunları ve kentsel rant kovalamacının yatırım, teknik ilerleme, kalite düzeltmesi, yeni pazarlar arama gibi zor ve sancılı süreçlerin nasıl önüne geldiğini; hatta, en büyük bazı sermaye gruplarının bile yavaş yavaş bu sancılı arayışlar yerine kolay alanlara kaymayı tercih ettiğini görünce, kötümser gözlemlerin hiç de küçümsenmeyecek boyutta olduğunu söyleyerek sözlerime son veriyorum.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN - Ben teşekkür ederim Sayın Boratav.

Söz Sayın Börtüçene'nin; buyurun.

İCEN BÖRTÜCENE - Efendim, ben de Sayın Boratav gibi, hazırladığım konuşma çerçevesi Sayın Çopur'un bana vermiş olduğu iki sayfalık outline'a dayanmamıştı. Bu benim için büyük bir özür; çünkü, içinde ne yazıldığını bilmediğim için, ne konuşacağımı da bilemiyordum. Belki şunu yapabilirdim; gerçekten, onun yaptığı gibi, biraz apolitik, ekonomi-politiğin dışında bir sektörü alır, bir örnekleme yapar ve işte bu sektörde verimlilik çok düşük, bu sektörde aile işletmeciliği ilkelerine bağlı bir yönetim tarzın, dikey ve yatay ilişkiler açısından meseleyi irdelleyebilirdim. Mesela, tekstili yapmazdım da, makina imalat sektörünü yapardım; eğer, Türkiye'de, makina imalat sektörü gerçekten bir yatırım malları üreten ağırlıkta olsaydı. Böyle bir durum da olmadığı için, böyle bir şey yapmayı yeğlemedim. Yapacağım şey, Korkut'un yaptığı gibi birşey olabilir diye düşündüm. Ondandır da vazgeçtim; çünkü, o onu yapacaktı ve yaptı. Çok güzel söyledi. Ona, bir şey ilave etmek istiyorum; o da şu: Dedi ki, bu 1960 ile 1995 yılları arasında devletle özel sektör, sanayi ilişkisini irdelerken, birincisi, devlet rantı dağıtırken, daha ciddi, daha global dağıtıyordu; hakikaten öyle. 1980'den sonraki çok laubali. Fevkalade laubali ilişkiler var; formal de değil; yani, bireysel olur da formal olur; öyle de değil. Bayağı laubali ilişkiler içerisinde rant dağıtıldı. Bunu bankalar yaptı, bunu devlet ricali yaptı; ekonomiyi yöneten kurumların hepsi yaptı. Mesela, bizatihî sanayici yaptı. Çok laubali ilişkiler içerisinde rantaları, kamudan ya

da kamudaki görevliden aldı.

Şimdi, deveye sormuşlar "Boynun niye eğri" diye; deve de demiş ki "nerem doğru ki." Şimdi, Türkiye ekonomisinde yönetim, hangi ekonomide yönetim. Hele 1980-1995 yılları arasında ciddi laubali ilişkilerle, dünya ile olan ilişkilerimiz de çok laubali ilişkiler içerisinde cereyan etti. Birinci söyleyeceğim şey bu.

İkinci söyleyeceğim nokta; bir de, biz, kendimizi kedi pisliğini örter gibi örtüyoruz. Nereden çıktı diyeceksiniz şimdi bu; şuradan: Ben, 1960 Anayasasını çok severim. 1960 Anayasası, benim de emeğimin geçmiş olduğu bir anayasadır da, onun için severim; çünkü, ben o zaman gazeteciydim. Kurucu Meclis sırasında, gazeteci olarak, parlamento muhabiri olarak aranızda, belki benim yazdıklarımı dinleyenler vardır. Ciddî bir şekilde, Anayasanın çıkışını, haberlerde, Meclis saatinde yazan adımdım; okuyan başkasıydı. Dolayısıyla, katkım vardı. Çok severim ve ikinci anayasanın çıkış tarih 1982. Bilinçaltı reddediyorum o Anayasayı. 1981 mi 1982 mi, içerisindeki maddeler nedir hiç bilmiyorum; ama, bildiğim bir tek şey var; 1960 Anayasasının bir 10 uncu maddesi var; size 10 uncu maddeyi okuyayım: "Herkes, kişiliğine bağlı, dokunulmaz, devredilmez, vazgeçilmez temel hak ve hürriyetlere sahiptirler" ve hemen ikinci fıkrası "Devlet kişinin bu temel hak ve özgürlüklerini fert huzur sosyal adalet ve hukuk devleti ilkeleriyle bağdaşmayacak surette sınırlayan, siyasî -altını çiziyorum- ekonomik -altını çiziyorum- ve sosyal bütün engelleri kaldırdı; insanın maddî ve manevî varlığının gelişmesi için gerekli şartları hazırlar; bu, onun ödevidir." 1960 Anayasası için çok doğru bir şey ve bu temel hakları düzenleyen bu madde, Anayasanın diğer maddelerini de biçimlendirmiştir; yani, bu maddeler, temel hakların niteliğini ve korunmasını içeren bu 10 uncu madde ve diğerleri çok önemlidir; çünkü, devletin hareket tarzını, biçimini, niteliğini gösteren maddeler işte bu maddelerden kaynaklanmaktadır ve 41 inci madde, planlamayı önermiştir "Bu işler planla yapılır" der; yani, kaynakların tashihi, işte ekonominin yönetimi burada başlıyor. Bir ekonomide, kaynakları, işte bu insanların huzuru, verimliliği... Arkadaşım bu sektörde verimin giderek artmasına rağmen o sektörün rekabet edemediğini söyledi; çünkü, onun altında, aslında bizim kapitalist istisat normları ölçüsünde ölçtüğümüz verimliliklerle, ciddi verimlilikleri ölçtüğümüz zaman o sektörde de verimliliğin düşmekte olduğunu ben size biraz sonra söyleyeceğim. İnsanlarımızın verimliliğini artırmak üzere seferber etmesini ve bunun için de plan yapmasını önermiştir. Hakikaten de, Türkiye, 1960 yılından bu yana plan yapmıştır. Son zamanlarda da Yedinci Planı çıkarttı. Yedinci Plan evlere şenlik bir plandır; yani, işte bu laubaliliğin bir başka göstergesidir diye düşünüyorum. Şimdi, burada söylemek istediğim şey, 1960 ile 1980 yılları arasında, arkadaşımın söylediği gibi ekonominin performansını bir ölçelim dedim ve ölçtüm. 1962 ile 1969 yılları arasında planlı ekonomiyle sağlanan gayri safi millî hâsılanın büyüme oranı ortalama yüzde 6,4 olmuştur. Tarım 2,6 büyümüş, sanayi 10,4 büyümüş ve çok önemli bir şey söyleyeceğim, ihracatın ithalatın karşılama oranı da yüzde 69 düzeyinde seyretmiş; işsizlik, yüzde 9-10 civarında olmuş, dış borçlar da 2,5 milyar dolar ile 5 milyar dolar arasında seyretmiş. Bunlar birer performanstır. Mesela, tarım, 1977'de, yüzde 31,7 düzeyinden yüzde 23,4 düzeyine; 1980'de yüzde 24'e; 1995'te gayri safi millî hâsıla içerisindeki yeri payı yüzde 13'ler düzeyine düşmüş. Sanayinin de yüzde 18,5'tan yüzde 27'ye çıktığını görüyoruz; ama, imalat sanayiindeki gelişme, bu toplam sanayi içerisindeki gelişmeden biraz daha dar; hele bunları, yatırım malları açısından geliştirdiğimiz zaman, yatırım malları sanayinin gelişmesinin çok daha düşük olduğunu görüyoruz. 1980'den sonra, bunun, giderek, daha da düştüğünü söylemek istiyorum.

Bu yapı, 1977'ye kadar devam ediyor. 1970-1977 yılları arasında -sabahleyin bunlar söylendi sanıyorum; Sayın Pamuk belki de bahsetmiştir bunlardan; yetişememiştiniz sizin konuşmamıza- gayri safi millî hâsılanın ortalama büyümesi 5,9; tarımın 1,9; sanayi 8,1; biraz düşmüş; ama, ithalatın ihracatı karşılama oranı yüzde 41'e düşmüş; yani dış piyasalarda Türkiye ürettiklerini satamamış ve borç miktarı da yavaş yavaş artmaya başlamış; 13 milyar. 1980'li yıllarda 18 milyara çıkıyor. Peki, hiç olmazsa bu dönemde, bir sanayileşme yapılmış, o beğenmediğimiz, reddettiğimiz, yanlış, devletin resmî bir şekilde sanayiciye rant aktardığı o planlar döneminde bile bir miktar sanayileşme hamlesi yapılmış. Hele 1970-1977 yılları arasında ciddi bir sanayileşmeyi görüyoruz. Tüketim malları sanayiinde Türkiye bir hamle yapıyor; ama, maalesef, görüyorsunuz ki, dış ticaretin yapısını gösteren oran, içler acısı ve borçlarımız artıyor. Demek ki, Türkiye, bir borçlanma ekonomisine doğru yönlendiriliyor; borç ekonomisine gidiyor. Sanayi hamlesini ancak borçlanarak yapıyorsunuz; kendi kaynaklarınızla yapamıyorsunuz. Demek ki, bu dağıtımda, kaynak tahsislerinde ve kaynağı, yeniden yaratmada bir yanlışlık var. 1980-1995 yılları arasında büyümenin yer yer inişli çıkışlı olduğunu, 1981-1988 yılları arasında ortalama 5,2'lik bir büyüme olduğunu, sanayinin yüzde 7 civarında büyüdüğünü saptıyorum; ama, ihracata yönelmiş döviz kazandığı faaliyetleri namütenahi teşvik etmiş bir ekonomik yönetimde görüyoruz ki, yine, ihracatın ithalatı karşılama oranı fevkalade; 1'e yaklaşmamış; 69-70 civarında seyretmiş; 80'e çıktığı dönem pek rastlanmıyor; ama, hele 1990'lardan sonra bu oran, tekrar eski seviyesine,

0,50'ye doğru gelmeye başlamış ve borç oranlarımız da, miktarlarımızda da 18 milyardan 76 milyar dolara kadar çıkmış. Demek ki, hiçbir sanayileşme hamlesi yok, hiçbir yeni üretim kapasitesi yaratılmamış; emek üretkenliğinde en ufak bir gelişme sağlanmamış bir ekonomide, dış borçlar 76 milyar dolara çıkmış. Hiç değilse 1970'li yıllarda 13 milyar dolar karşılığında 1980'li yılların ve 1990'lı yılların ihracat kapasitesini yürütecek bir üretim kapasitesi yaratılmış, bir sanayileşme yapılmış. Biz, o zamanlar, bu dışa bağımlı sanayii eleştiriyorduk. Diyorduk ki, işte bunlar dışa bağımlıdır. Dışa bağımlı olduğu hâlâ doğru; çünkü, bu 76 milyar dolar borç başka türlü yapılamıyor. Buradan şunu söylemek istiyorum: Bir de bu dört planın bize getirdiği bir sanayileşme hediyesi var. Biz, bundan heyecanlandık; ama, bir başka dönem daha var ki, 1933'lü yıllar; 1933-1945 dönemi işte o sanayileşme hamlesi, Türkiye'nin ihracat yapısını da, dış ticaret yapısını da dengeye getirmiş; ama, ondan sonra, bu dengenin, bir daha, Türkiye Cumhuriyeti tarihinde kurulamadığını görüyoruz. Bir daha böyle bir denge yok; dış ticaret açıklarımız var. Diyeceksiniz ki, nispi olarak dönemin koşulları, bütün ülkeler 1929 buhranından sonra korumacılık ilkelerine geçmişti; bunu birçok iktisatçı arkadaşlarım bana karşı argüman olarak geliştireceklerdir; ama, şunu söyleyeyim, Türkiye ve Sovyetler Birliğinin o tarihlerde Birleşmiş Milletler istatistiklerine bakarak tespit ettiğimiz şey en yüksek büyüme hızlarını bu iki ülkenin sağladığını görüyoruz. Türkiye, o tarihlerde, ortalama yüzde 8 büyümüş. Diğer ülkelerin durumuyla karşılaştırdığımız zaman, sanayileşmesi fevkalade büyük ölçeklerde. Bunu niye söylüyorum; ekonomik yönetim, önce, ciddi bir planlama ile sağlanan bir işlemdir ve bu işlevi, devlet, bizzatî yapmalıdır. Bu planlamanın niteliği, uygulanan iktisadî politikalara bağlı olarak değişebilir. Nitekim, 1933'te farklı bir iktisadî politika vardı ve ona uygun bir planlama yapılmıştı ve planlama da öyle aham şahım bir planlama değil. Sektör düzeyinde, şu sanayi yapısı vesaire; çünkü, Türkiye'nin koşulları öyleydi. 1960'lı yıllarda, planlama ciddiye alınmıştır. Hele ilk plan, üçüncü plana kadar bayağı ciddiye alınmıştır ve bunların meyvalarını, biz görmekteyiz ve hâlâ o meyvelerin sayesinde bugün ihracatımızı sürdürebiliyoruz. O kamu iktisadi devlet teşekkülleri olmasaydı, o 1970'li yıllarda tüketim sanayileri olmasaydı, acaba, Turgut Özal, bütün serbestiyete rağmen ne satabildi diye düşünüyorum; o kapasiteler olmasaydı.

Şimdi, şuraya gelmek istiyorum, kısa kesmem lazım: 1982 Anayasasında da biraz önce sözünü ettiğim 10 uncu madde var; yani, kişinin ekonomik, sosyal, siyasal gelişmelerini engelleyen her türlü sınırlamayı devlet kaldırır ve bunu planla yapar diyor 1982 Anayasası. Bence, burada bir çelişki var; yani, planlamayı reddetmiş bir siyasî iktidar, bir ekonomi yönetimine talip olmuş bir iktidar, hâlâ, 1960'lı yılların bu ekonomisini benimsemiş gözüküyor ve yalan söylüyor ve hiçbir siyasî iktidar da, bu sorumluluklarından dolayı, bu vecibelerinden dolayı iktidardan da düşürülmemiş. Mesela, hırsızlıktan, devlet kasasından veya rüşvet almaktan iktidarlar düşürülmüştür de, hiçbir emek üretkenliğini artırmama nedeniyle işsizliğin yüzde 5'ten yüzde 20'lere çıkması nedeniyle de hiçbir iktidar bir gensoru verilerek hükümetten düşürülmemiştir; devlet güvenlik mahkemesine verilmemiştir; Yüce Divan'a sevkedilmemiştir; ama, hırsızlıktan edilmiştir. Daha büyük sorumluluk, aslında, insanlarımızı, verimsiz, üretken olmayan, yetkin olmayan bir düzeyde bırakmaktadır.

Bunları söyledikten sonra, ikinci sorun, sektör düzeyindeki, mikro düzeydeki yönetim tarzı. Gerçekten, yönetim tarzı, üretkenliğe, verimliliğe sağlamaya yönelik olmalıdır; aksi halde, üretkenlikten söz etmek mümkün olmamaktadır.

BAŞKAN – Teşekkürler.

Bir yerde, salondaki izleyicilerin de soru sorma ve tartışma haklarını koruma kaygısıyla, Sayın Börtüçene'nin konuşmasını kesmek zorunda kaldım. Kendisinden özür diliyorum.

Soruları tartışmaya açacağım. Lütfen, soru soran, yorum getirmek isteyen değerli izleyicilerimiz kendilerini tanıtınsınlar ve diğer konuşmacıların da haklarına saygılı olabilmek için, lütfen, olabildiğince özlü ve kısa olarak.

Buyurun efendim.

METİN TOPRAK – Metin Toprak; Kırıkkale Üniversitesi, Ekonomi Bölümü Öğretim Üyesiyim. Sorumu toparlamak için, yazdım. Sayın Çopur'a bir sorum olacak. Öncelikle firma düzeyinde yönetim anlayışını açıkladığı için teşekkür ediyorum.

Efendim, Türkiye'de firma yapısının merkezci olduğunu ve firma büyümesinin ağırlıklı olarak dikey biçimde gerçekleştiğini, çeşitli araştırmalara dayanarak belirttiniz. Malum olduğu üzere Kıta Avrupasında ve Japonya'da finansal ve reel kesim entegrasyonu çok yoğundur. Anglosakson dünyasında ise, finansal ve reel kesim ayrılmış bir durumdadır. Acaba, Türk işletmelerini bu bağlamda değerlendirsek, sizin, âdeta olumsuzmuş gibi sunduğunuz veya benim öyle algıladığım söz konusu iki özellik bakımından farklı bir sonuca ulaşabilir miyiz?

Prof. Dr. HALİL ÇOPUR - İlkten soruyu doğru anlayıp anlamadığımı tespit edeyim. Soru, finansman yönetiminin ve finansal kaynakların bir şirketler grubu içerisinde bulundurulması olarak oradan yola çıktığı ise, benim bu konuda olumsuz bir saptamam yok. Benim olumsuz olarak değerlendirdiğim, şirketler büyüdükçe, dikey farklılaşmanın; yani, şirketler içerisindeki bürokratik yapının daha fazla artmakta olduğu ve bunun piyasa rekabete açılan endüstrilerimizin piyasadaki başarılarını olumsuz bir şekilde etkileme kaygısını artırmıştır. Bir konuda size hak vereceğim. Yüksek katma değer ile yüksek fiyat sektörüne kayan imalat sanayiinde küçük şirketlerin başarılılığı çok limitlidir. Şirketlerin büyümesi, başarılarında oldukça güçlü bir etkidir. Bu büyüme olurken, şirketin kendi maddi kaynaklarını dünyadaki mevcut para piyasalarından, kredi piyasalarından oluşturarak, çeşitli üye şirketlerine kullandırması gayet doğaldır. Ben, buna karşı çıkmıyorum. Benim sorgulamak istediğim, biraz da kültürel faktörle uygun olarak geliştirdiğimiz, merkezîyetçi ve dikey farklılaşmış yapıların, bu farklılaşmış ürün, yüksek kalite pazar kesiminde başarı şansı bence çok az. Yeni bir yapılaşma düzenine girmemiz gerekli. Orada da, maalesef, Türk kültürünün temel öğelerinden biri olan, örgüt içerisindeki güç farklılığı; yani, yukarıdan emirlerin gelmesini bekleme, üstlerin çok daha fazla yetki kullanmasını doğal karşılama, kültürümüzün bir parçası; bütün bulgular bunu gösteriyor. Bu da, merkezîyetçi bir yönetime iteliyor şirket yapısı için. Bu yapı, bahsettiğim gibi, yeniden konuşlandırılan imalat yapısının, yurtdışında, piyasada, rekabet etme durumunda kaldığında uygun bir yapı değil. Bunun cevabını bulmamız lazım; bende o cevap, şu anda yok; ama, bunu oluşturmamız lazım. Bilmem cevaplayabildim mi.

YILMAZ BAHÇECİ - Yılmaz Bahçeci; özel sektörde yönetici olarak çalışıyorum. Sorum, herhangi bir şahsa değil, bu kongrenin ruhuna. Bu kongreden bir mesaj çıkmıyor. Katıldığım üçüncü ya da dördüncü kongre. Her kongrede birtakım tartışmalar yapılıyor; ama, bir mesaj çıkmıyor. Hepimizin ülkemize karşı bir sorumluluğu varsa, bu kongreden çıkması gereken mesajlardan bir tanesi şu olabilir mi diye hepimize soruyorum: Türk üretim modeli, vahşi kapitalizm ile katı komünizm arasında gezip duran bir Türk toplumu, siyasî ya da sosyal konuları sürekli tartışarak bir yere gidemeyen bir toplumda bir Türk üretim modeli yaratmamız gerekiyor mu gerekmiyor mu?

BAŞKAN - Ben, sırayla üç konuşmacıya da söz vermek istiyorum ve başkanlık hakkını kötüye kullanarak veya başkanlık yetkisini kötüye kullanarak hem başkan hem de yorumcu konumunda olmak istemiyorum.

Sözü, ilkin Sayın Çopur'a; sonra diğer konuşmacılara veriyorum.
Buyurun efendim.

Prof. Dr. HALİL ÇOPUR - İşletmecilik literatüründe genellikle yönetim yaklaşımları, toplumların kültürlerinden bağımsız bir şekilde tartışılmıştır. Sanki Kuzey Amerika'da geliştirilen bütün yönetim teknikleri ve yapıları, bütün dünyada geçerlidir yaklaşımı hakim olmuştur düşüncelerimizde. Burada da, üniversitelerimizde, Avrupa'da bile üniversitelerde okutulan gelen bu konudur; ancak, 1990'lı senelerin başından itibaren yeni bir göreceli kültürel soruların sorulması başlanabilmiştir. Şöyle ki: Her toplumun kendi kültürel öğeleri farklı olduğuna göre, yarattığımız yapılar, kabullendiğimiz yönelimler, bu yapıya ne kadar, bu kültüre ne kadar uygundur. Yani, Amerika'daki öğretisi, bize, yapının, rekabetten, teknolojiden ve de yapılan işin niteliklerinden çıkarılabileceğini söylüyor. Oralara bu üç şeye bakın, nasıl bir yapılanma olabileceğini siz tespit edebilirsiniz. Yeni sorgulamaya başladığımız budur; yani, Türk kültürünün değişik özellikleri var mıdır. Bu yapılan araştırmalarda, mesela, Türk kültürü ile Singapur kültürünün çok daha fazla farklı olduğu ortaya çıkarılmıştır. Amerikan kültüründen tamamen farklı olduğu saptanabilmiştir.

İkincisi soru; bu farklılıklar acaba, şirket yönetimine ne şekilde aksettirilmek zorundadır. Ne kadar aksettirilmek zorundadır. Ne kadar şirketlerin yönetimi için önemli yapısal zorunluluklar getirmektedir. Bir üçüncü soru da, eğer bu yapılmazsa, şirketlerin, bırakın verimliliğini, amaçlarına ulaşması oranı ne kadar düşük ortaya çıkmaktadır. Bu soruları bizim araştırmaya başlamamız, 1990'lı yılların başı. Şu anda, size bu konuda araştırmalar yapan çok değerli bilim adamlarımız var; ama, size sonuçlar elimize gelmiş gibi size öneride bulunmak yersiz olacak. Yalnız, biraz evvel aktardığım bir iki çelişki var. Birincisi, örgütsel güç düzeyi dediğimiz kültürel eleman, hakikaten şirketleri merkezîyetçiliğe itiyor ve bu da dış pazarlarda rekabet şansımızı azaltıyor. İkincisi de Türk kültürünün belirsizlikten kaçma temayülü. Gündüz yapılan toplanan hepimizi rahatsız eden yönlerinden birisi buydu; niçin bize birtakım formüller verilmedi, şuradan bunu yapın diye kalkıp gidin denilmedi. Belirsizlikten kaçma temayülünün örgüt yönetimindeki yansıması, örgüt içerisinde kurallara, talimatlara, iş tanımlarına, yazılı iş tanımlarına vesaire, bu tür biçimleşmeye ve formalleşmeye itiyor örgütlerimizi. Bu da yeniden konuşlandırılan imalat sanayii gibi sanayilerde; yani, dış rekabete açılmış özellikle burada yüksek kalite

yüksek fiyat stratejisi uygulayan örgütler için oldukça sakıncalı; hatta, çok sakıncalı. Bir kere, hızlı karar vermeyi, hızlı karar üretmeyi ve dışarıdan çok belirsiz olmayan ve tahmin edilebilirliği düşük olan birtakım bilgileri özümleyerek karar vermeyi zorunlu kılıyor. Halbuki, bu şekilde katılmış yapılarında, formalleşerek, biçimleşerek bürokratik bir yapıya kavuşmuş özel şirket yapılarında, bunun, kararların daha yavaşlayacağı, pazarların istediği malları, pazarın istediği malları istediği zamanda ve istediği nitelikte verebilme niteliğinin azalacağı ve de örgüt yönetiminin buna karşılık olarak da maa- lesef, o katılığı getiren kuralları, şekilciliği, formaliteyi daha da artırmak olduğu ortaya çıkıyor; yani, bu bir paradoks. Elinizdeki araçlarla, ortaya çıkan sonuçlara cevap vermeye çalışıyorsunuz; ama, o araçlar zaten o sonuçları üretmiş, o sonuçlardan siz memnun değilsiniz.

Bu iki özellikle dahi limiteleyecek olursak cevabı, yine de çok ilginç sorular var elimizde; ama, maalesef, o kadar ilginç cevaplar şu anda yok. En azından bende yok; belki, panel üyeleri bilir.

BAŞKAN – Teşekkür ederim Sayın Çopur.
Buyurun Sayın Boratav.

Prof. Dr. KORKUT BORATAV - Ben sadece, Çopur arkadaşımızın tebliğinde değindiği benim kisa yorumumda ele alamadığım verimlilik meselesi üzerinde birkaç söz etmek istiyorum.

Son zamanlarda, Türkiye ekonomisinde, bazı Batı ekonomilerinde ve kimi gelişme yolundaki ülkelerde verimliliği artırmanın sihirli anahtarı işçiyi işinden çıkarmak olarak anlaşılıyor. Geçmiş 30-40 yıllık dönemin mevcut teknolojinin gereklerini biraz aşan istihdamla sürdürüldüğü, bugünlerde anlaşıldı. Dolayısıyla, bütün işyerleri, bir miktar işçiyi çıkararak verimliliği artırabileceklerini saptadı. Teknolojik yenilik, atılım yapmadan, kestirme yoldan verim artışının yöntemi bulundu. Eğer, ekonomilerimiz, otomatikman tam istihdamda çalışan bazı iktisat kuramlarının öngördüğü gibi özellikler taşısaydı, bu etkinlik artışı olarak benimsenebilirdi. Halbuki, bu, pek çok Batı ekonomisinde -işte en açık seçik örneği İngiltere'dir- sadece işsizlik yaratan bir verim artışı olarak gerçekleşti. Bu, aslında, Amerikan yönetim kültürünün bir yansımasıdır. Hele bugünlerde Amerika'da acımasız yönetici, anlayışı hakimdir. Yani, kimsenin gözünün yaşına bakmadan işten atabilecektir; kendi yardımcısı dahil olmak üzere ve tabii, bu, işgücünde etkili bir disiplin yaratacaktır. Amerikanın rekabet gücü en yüksek firmalarından biri olan Boing'te yapılan bir araştırma, personelin %50'sinin, işinde güvence duymadığını ortaya koymuştur; yani, %50'si her an kapının önüne konulabileceği bilinciyle çalışmaktadır ve bunu disiplini şirketin verimliliğini de yükseltmektedir. Buna mukabil, mesela, Japon yönetim geleneği azından büyük şirketlerde bu acımasızlığı kabul etmeyen bir kültüre dayanır ve Japon ekonomisi bu kültürle Amerikan ekonomisinden çok daha fazla verim artışını, son 30-40 yılda sağlamıştır. Keza, bugünlerde, Latin Amerika, salt işsizlik yaratan yöntemle verim artırıp rekabet gücü aramaktadır. Uzak Doğu ise, yatırım, teknik ilerleme ve istihdam yaratan dinamizmle verimi artırmaktadır. Verimlilik meselelerine bu gözle bakmanın yararlı olacağını düşünerek sözlerime son veriyorum.

BAŞKAN – Teşekkür ederim Sayın Boratav.
Buyurun Sayın Börtüçene.

İCEN BÖRTÜCENE – Efendim, kendimize has bir üretim tarzı yaratma meselesi. Şimdi, kapitalist bir sistemde iki şeye müdahale edilir. Bunlardan birisi, üretim biçimini değiştirecek müdahalelerdir; ikincisi de, rekabet koşullarını değiştirecek müdahalelerdir. Bu müdahaleler, üst düzeyde olduğu zaman; yani, devletin müdahalesi şeklinde olduğu zaman, biraz da ideolojik olmak durumundadır; yani, sistemi başarıya ulaştırmak için, madem ki, verimlilik söz konusudur, o halde, üretim biçimini değiştirecek üretim birimlerini belli bir bu amaç doğrultusunda yönetmektir. Tabii, burada, işin içine kültür meselesi giriyor. Biraz da Korkut'da değindi verimlilik açısından. Ben burada, ister istemez yine kaplanlara gelmek istiyorum; yani Asya Kaplanlarına. Bu müdahale, 1960'lı yıllarda Türkiye ithal ikameciliği peşinde koşarken, bütün ülkeler ideolojik olarak üst düzeyde, devlet düzeyinde de hem üretim biçimini değiştirmeye hem de rekabet koşullarını değiştirmek üzere Batı kapitalizminin söylemlerinin dışında birtakım eylemlere giriştiler. Mesela Japonya, çok ciddi bir şekilde fleksibil üretimi hedefledi; yani, emeği ekarte eden, onun yerini alacak teknolojileri o tarihlerde ve bunu kendi kültürüyle ve ideolojisiyle mezederek üstüste çakıştırarak, çok acımasız; tabii, bunun sonucu nedir; emek bunun maliyetini çekmektedir; emek maliyetini kullanarak, onu ezerek, dışısına takarak bugünkü üretkenliğine erişmiştir. Bu, biraz da tesadüfi olmamıştır; çünkü, Japonya kaynaklarını savunma harcamlarına tahsis etmediği için, rahatlıkla da bu ideoloji, bu istikamet doğrultusunda, bu yön doğrultusunda sevk edebilmiştir. Rekabet koşullarını değiştirecek, üretim biçimini değiştirecek kendi geleneksel kültürünü de gayet sert bir rejimle, üretmek bugünkü düzeyine erişmiştir ve kendi kültürüne dayalı bir sa-

nayileşme hamlesini gerçekleştirmiştir ve hemen de şunu söyleyeyim: Bu arada bir başka şey daha var, onu da gözden kaçırmayalım. Batı kapitalizmi, artık, artı değer üretecek bir emek potansiyelini de yitirmiş durumdaydı bu tarihlerde; yani, artık kendi işçisini sömürme durumu, sanayileşmeyi besleyen tarımdaki işgücü kalmamıştı. Bilgi toplumu dedikleri hizmet sektörünün girdileriyle üretkenliği artırarak, o da kendi içinde hizmet sektörüne göç vermektedir ve bu hizmet sektöründeki insanlar da giderek nitelikli insanlar olduğu için, artık, onların da sömürü düzeyi, burjuvalaşma sürecine yaklaştığı için rahatlamışlardı ve sermaye, yeni artı değer yaratacak emek peşine düşmeye başladı. Globelleşme bu zaten. Artık, sermayenin coğrafyası yer değiştiriyordu. Japonya'ya, Asya'ya, bu emek gücünü sömürmek üzere, sermaye hareket etmişti. İşte bu üç şey çakıştığı için, bugün Uzak Doğu'da farklı bir gelişme düzeyini görmekteyiz, yaşamaktayız; yani, bunlar birer tesadüf değil. Hepsi, aynı zamana çakışmış, gelmiş şeylerdir. Türkiye, 1980'lerde, böyle bir serbest piyasa sistemi, dışa açılmaya ve planlardan yararlanmaya girdi; ama, hiç böyle bir ideolojik, böyle bir ideolojiye dayalı bir planlama stratejisiyle hareket etmedi. O zannetti ki, serbest piyasa rejiminin sihirli elleri, Türkiye'de tıpkı Japon mucizesinde olduğu gibi, Asya Kaplanlarının mucizesinde olduğu gibi, burada da, serbest piyasa mekanizması, yeni bir üretim biçimini, yeni bir üretkenliği getirecek. Hayır, bu böyle olmadı; yani, Türkiye, biraz önce sözlerimin başında söylediğim planlama stratejisini değiştirmede. Aslında, 1980-1995 yılları, ciddi bir faşizan dönemdir. Böyle bir faşizan döneminin gayet ciddi faşizan bir stratejik planı olması lazımdı; Türkiye bunu yapmadı.

Söyleyeceklerim bundan ibarettir.

BAŞKAN – Teşekkür ederim Sayın Börtüçene.

Ben, öğleden sonraki birinci oturumu kapatmadan önce birkaç noktaya kısaca ilginizi çekmek istiyorum. Bunlardan ilki, Sayın Çopur ile tartışmacılarımız Prof. Boratav ve Sayın Börtüçene'nin değindikleri konuların farklı düzlemlerde görülmekle beraber aynı bütünün parçaları olduğudur. Sayın Çopur, özellikle, mikro ekonomik düzlemde yönetim sorunlarını, firma yönetimine yollama yaparak ele almaya çalıştı ve tartıştı. Öte yandan, tartışmacılarımız, genelde makro ekonomik yönetim düzleminde kaldılar ve makro ekonomik yönetimin verimliliğe ve iş organizasyonuna yansıyan yanları üzerinde durdular. Öte yandan, Sayın Boratav özellikle 1980'li yıllar sonrasında rant yaratma ve paylaşma mekanizmalarına yollama yaparak, kongrenin, 1995 esas temasını bize bir ana motif olarak tekrar hatırlattı: Rant ekonomisi veya üretim ekonomisi. Tahmin ediyorum ki, bu soruların cevaplarını diğer oturumlarda araştıracağız ve araştırmaya devam edeceğiz; çünkü, bir sonraki oturumda, muhtemelen mikro ekonomik düzlemde rekabet gücünü artıran çeşitli faktörlerle; yani, firma düzleminde tanımlanan rekabet gücüyle makro ekonomik düzlemdeki rekabet gücü arasındaki ayırım, kavram ve uygulama düzeyinde yeniden ele gelecektir; yeniden gündeme gelecektir.

Ben, konuşmacılara teşekkür ederek bu oturumu kapatmadan önce, sabah oturumunda eksik kalan yorumlarını tamamlamak üzere, eğer arzu ederse, çok kısa bir süre, Sayın Akşit'e söz vermek istiyorum.

Prof. Dr. BAHATTİN AKŞİT- Esasında, sanıyorum, gündem kaydı. Sayın Çopur'un istediği, sabahki tartışmayı, belki de benim başlattığım habervari bir kuramsal çerçeve içerisinde, Türkiye'ye getirerek, işte 1930'ların devletçiliği, o döneme uygun 1960'ların planları, her ne kadar eleştirildi ise de, şu anda olumlu yanlarını görüyoruz. Acaba 1990'lara uygun -yine Şevket Pamuk'un da belirttiği çerçevede- hem dünya ekonomisine uyumlu olacak hem de yerel kültüre, toplumsal yapıya uygun olacak. Böyle bir model çıkarılabilir mi; yani, devlet, ekonomi ve sivil toplum üçlüsü ve belki de dördüncü bilim, teknoloji üreten üniversiteler gibi dördüsünün nasıl bir kuramı yapılabilir gibi bir şeydi. Bunu, sanıyorum iki üç dakika içerisinde yapmak mümkün değildir. Zaten de süremiz dolmuştur. Başka bir ortamda tartışalım derim. Her ikinize de söz verdiğiniz için teşekkür ederim.

BAŞKAN – Teşekkürler Sayın Akşin.

Aslında bu tür toplantıların, belki işlevlerinden biri de bu; yani, soruları cevaplamak kadar yeni ve değişik sorular sorabilmek.

Sunucu Sayın Prof. Çopur'a, tartışmacılarımız Sayın Prof. Boratav'a ve Sayın Börtüçene'ye teşekkür ederek, öğleden sonraki birinci oturum kapatıyorum.

GÜMRÜK BİRLİĞİNİN İMALAT SANAYİ SEKTÖRÜ ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ VE BU SEKTÖRÜN REKABET GÜCÜ

Doç. Dr. Ruhi GÜRDAL
İSO Danışmanı

SUNUŞ

Bir ülkenin rekabet gücünün ölçülebilmesi büyük sorunlar oluşturmaktadır. Her şeyden önce rekabet gücü son derece dinamik içerikli bir kavramdır. Ülkelerin rekabet gücü, kısa zaman içerisinde önemli değişimlere konu olabilmektedir. Dünya ekonomisinde yaşanan hızlı ekonomik, teknolojik ve politik değişimler ülkelerin rekabet gücünü kısa zamanda değiştirmektedir.

Rekabet gücünün ölçülebilmesini zorlaştıran bir diğer nokta: rekabet gücünün ölçümünde kullanılan kriterlerin çokluğu yanında bunların ölçümünde ve ağırlıklandırılmasında ortaya çıkan sorunlar ile ilişkilidir. Kısaca ifade etmek gerekirse: ülkelerin rekabet gücünü ölçmek üzere geliştirilmiş ve herkes tarafından benimsenmiş şablonlar mevcut değildir. Rekabet gücünün ölçümü konusunda yapılan çalışmalar her zaman tartışmaya açık noktalar içermektedirler. Ancak yapılan anket çalışmasının kapsamlı olması: önceden benimsenmiş belirli amaçlar taşımaması halinde çok önemli bulgulara ulaşılabildiği de gerçektir.

Oda'mız tarafından kapsamlı bir anket çalışmasına dayanılarak yapılan bu araştırma ihracatımızda önemli payı olan orta ve ölçekli işletmelerin gösterdiği ilgi sayesinde geniş bir üretici kesimini kapsamış ve "geniş kapsamlı" bir çalışma niteliği kazandığından bulgularının önemi artmıştır.

Çalışmanın hiç bir yönlendirmeye konu olmadan sürdürülüp tamamlanmış olması, bulgulara önem kazandıran bir diğer unsur olmuştur.

Çalışma sonucu elde edilen bulgular geniş bir sanayici kitlesimin rekabete hazır olduğunu ortaya koymuştur. Ancak rekabete hazır olan bu kesim, rekabet gücümüz konusunda bazı hassas noktaların varlığına da işaret etmiştir. Bu durum, rekabete hazır olan kesim için dahi ortamın nazik olduğunu; rekabeti belirleyen dengelerin titiz bir şekilde izlenmesi gerektiğini ortaya koymaktadır. Elde edilen bulgulara göre katılımcı küçük boy işletmelerin %35.2'si, ortaboy işletmelerin %47.5'si, büyük boy işletmelerin %57.5'i, AB ülkeleriyle eş düzeyde rekabet edebileceklerini belirtmişlerdir. Ancak bu sonuçlar, sektör bazında değerlendirildiğinde önemli farklılıklar göstermektedir.

Sektörlere göre toplam rekabet gücü göstergesi açısından küçük işletmeler arasında giyim, otomotiv ve diğer taş ve toprağa dayalı sanayiinin diğer sektörlerle göre rekabet gücünün daha yüksek olduğu görülmüştür. Ancak toplam rekabet gücü göstergesi bu sektörlerin rekabet üstünlüğüne değil, AB ülkeleriyle eş düzeyde rekabet gücüne sahip olduklarını göstermektedir. Toplam rekabet gücü göstergeleri yukarıda belirtilen sektörlerden düşük olmasına karşın ana kimya-ilaç, dokuma, gıda, kağıt, metal eşya, diğer imalat sanayiinin de AB ülkeleriyle üreticileriyle eş düzeyde rekabet gücüne sahip oldukları ortaya çıkmıştır. Burada dikkati çeken bir nokta ise belirtilen sektörler içinde gıda ve metal eşya sektörlerinin eş düzey rekabet sınırının tabanında yer almalarıdır. Cevap alınamaması nedeniyle üzerine yorum yapma olanağı olmayan kağıt ve diğer ana metal sanayii dışında kalan deri-ayakkabı, orman ürünleri, lastik ve plastik, ana metal sanayii, makina (elektrikli hariç) elektrikli makina sektörlerinin ise rekabet güçlerinin olmadığı sonucu bulgular arasında yer almıştır.

Orta boy işletmelerde toplam rekabet gücü göstergesi açısından orman ürünleri, petrol ürünleri, diğer taş ve toprağa dayalı sanayii ürünleri, ana metal sanayii ve diğer imalat sanayii kesimlerinin AB ile rekabet güçlerinin diğer sektörlerle göre daha yüksek olduğu görülmüştür.

Bunların dışında başta giyim, dokuma, gıda sektörleri olmak üzere, çanak ve porselen, otomotiv endüstrisi, makinalar (elektrikli hariç) ve elektrikli makinalar sektörlerinin AB ülkeleri üreticileriyle eş düzeyde rekabet gücüne sahip oldukları, orman ürünleri, kağıt, lastik, plastik, metal eşya sektörlerinin ise eş düzey rekabet sınırının tabanında yer aldıkları görülmüştür.

Alt sektör olarak orta boy işletmelerde, diğer ana metal sanayii ve ayakkabı deri kesiminin rekabet gücünün olmadığı bulgular arasında yer almıştır.

Sektörlere göre rekabet gücü açısından büyük boy işletmelerde eş düzeyde rekabet gücüne sahip olan

sektörlerin başında kağıt, giyim, dokuma, petrol ürünleri, lastik ve plastik, diğer taş ve toprağa dayalı sanayii kesimi yer almıştır. Bu sektörleri gıda, metal ana sanayii, elektrikli makineler ve metal eşya kesimi takip etmiştir. Eş düzey rekabet sınırı çok yakın ancak rekabet gücü düşük sektörler ise diğer ana metal sanayii, otomotiv endüstrisi, diğer imalat sanayii olmuştur. Benzer olarak deri ve ayakkabı kesimi de eş düzey rekabet oranının altında kalan sektörlerden biridir.

Ancak sanayinin rekabet gücünü ölçebilmek amacıyla yapılan bu ve benzeri tür çalışmaların dinamik gerçekleri tam olarak yansıtması da söz konusu değildir. Ekonomik olayların önceden kestirilemeyecek kendi dinamikleri vardır. Hatırlanacağı gibi İtalya ortak pazara girerken, sektörlerinin dayanıklılığı konusunda araştırmalar yapılmış, kağıt üzerinde bazı sektörlerin rekabete dayanamayacağı gösterilmiş ama daha sonra beklenen olumsuz gelişmeler yaşanmamıştır. Uygulamada, Gümrük Birliği'ne giden ülkelerde bu süreçten etkilenmenin sektör bazından çok firma bazında olduğu görülmektedir. Bu yüzden etkilenme, söz konusu sektördeki bazı firmaların olumlu, bazı firmaların olumsuz yönde etkilenmesi şeklinde anlaşılmalıdır.

Son yıllarda Avrupalı Sanayicilerden gelen sinyaller ve Türk ürünlerinin AB ülkelerindeki performansı, ekonomik anlamda AB'nin bir parçası olma yolunda olduğumuzu göstermektedir.

Türk Sanayicisi Gümrük Birliğinin olumlu ve olumsuz etkilerinden gerçekçi anlamda haberdardır ve bu çalışmanın birinci bölümünde gösterildiği gibi Gümrük Birliğine uyum için gereken önlemler konusunda konsensus oluşmuştur. Öte yandan Gümrük Birliğinin başarısının her iki tarafında iyi niyetine bağlı olduğu açıktır. Türkiye'nin Gümrük Birliğine uyum sağlama çabaları AB'nin mali destekleri ile pekiştirilmezse dengeli yükümlülük ilkesi rafa kaldırılmış olacaktır.

Türk sanayisi, gerçekleştirdiği ihracat ile AB sanayisi ile rekabet edebilir güçte olduğunu özellikle son yıllarda göstermektedir. Ancak Türk sanayisinin ekonomik ölçek finansman maliyeti, verimlilik, üretim standardı ve kalitesi açısından katetmesi gereken önemli bir mesafe vardır. Bir başka deyişle, Türk sanayinin bugünkü rekabet gücünü artırabilmesi ve AB'ne güçlü bir ortak olabilmesi için AB'nin Portekiz, İspanya, Yunanistan gibi ülkelere sağlamış olduğu mali yardımları Türkiye'ye, Türk sanayisine de sağlanması gerekmektedir.

Avrupa Birliğine sonradan katılan ve yapısal özellikler açısından Türkiye ile en fazla benzerlik taşıyan İspanya, Portekiz ve Yunanistan'ın tam üyelik yükümlülüklerinin gerçekleştirebilmek için AB'nden sağladıkları yardım tutarlarını incelediğimizde bu yardım tutarlarının bu ülkelerin GSYİH'ları ile ters orantılı bir seyir izlediği görülmektedir.

AB'nin üye ülkelere yardım verirken temelde ekonomik açıdan eşitsizliklerin kaldırılması ve zayıf olan ülkelerin rekabet gücünün artırılması gerçeğinden hareket ettiği göz önüne alındığında gümrük birliğini gerçekleştirmesiyle tam üyelik sorumluluklarına yakın yükümlülükler üstlenecek olan Türkiye'ye de, kalkınmışlık düzeyi açısından AB içinde kendisine en yakın olan Yunanistan'a sağlanan yardımlara yakın oranda bir yardım vermesi gerekmektedir.

Gümrük Birliğine giden ülkelerde bazı uyum sorunlarının çıkması kaçınılmazdır. Bu nedenle önem arz eden nokta, uyum sorunlarının bulunmasından ziyade bunların aşılması için belirli mekanizmaların bulunup bulunmadığıdır. Gümrük Birliğine uyum için hem devlete hem özel sektöre bazı sorumluluklar düşmektedir. Araştırmadaki bulgulardan biri Türk sanayinin AB karşısında "işgücü maliyeti" açısından avantajlı durumda olduğudur. Bu avantaj işgücü bolluğundan kaynaklanmaktadır ve bugünün, yani Gümrük Birliği öncesinin avantajıdır. Türk özel sektörünün Gümrük Birliği düzeni içinde AB ile rekabet edebilmesi için nitelikli insan gücü ve verimlilik artırıcı tedbirler konusuna ağırlık vermesi, hükümetin de bol olan insan malzemesine çağdaş beceriler kazandırabilecek bir eğitim sisteminin geliştirilmesi ve uygulanması konusuna öncelik vermesi gerekmektedir. Özel sektör gümrük birliği açısından kendi sorumluluk alanına giren yapısal uyum tedbirlerini alırken, hükümetin de buna destek verip istikrarlı bir ekonomik ortam yaratılmasını birinci hedef olarak algılaması gerekmektedir. Çünkü sanayicinin devletten beklediği en önemli teşvik budur. Yani hükümetin sanayiye vereceği en önemli teşvik maddi olmaktan çok istikrarlı bir makro ekonomik ortamdır. Araştırmanın bulguları bu gerçeği açıkça ortaya koymaktadır. Bir diğer önemli nokta ise kamunun yeniden yapılanması gereğidir. Bürokrasi faktörünün işletmelerin yaklaşık %85'inin rekabet gücünü olumsuz yönde etkilediği göz önüne alındığında sorunun boyutu açıkça ortaya çıkmaktadır.

Sürdürülebilir kalkınma ile sağlanacak ekonomik istikrarın, Türk sanayinin rekabet gücü açısından temel ve ortak faktör olduğu da bir gerçektir. Bu çerçevede sanayi kesimi için rekabet edebilmenin temel unsurları olan enflasyon, kur, faiz oranları ve bunların istikrarı büyük önem arz etmektedir. Ekonominin her anlamda liberalizasyonu, ekonomik faaliyetlerde kamu müdahalesinin azaltılması, özelleştirme programının uygulanması, idamesinin gerekli olduğu kabul edilen KİT'lere çeki düzen verilmesi ve bütün bunlarda kararlı olunması Türk sanayicisini kısa vadeli bakış açısından kurtaracaktır.

AB statüsünde gümrük birliği tam üyelik sonrası bir süreç içinde gerçekleşmekte iken, Türkiye için gümrük birliği tam üyelik öncesinde gerçekleşecektir. AB'nin bu konuda, bu özel koşullara ilişkin bir başka uygulaması da yoktur. Bu özel durum nedeniyle, AB'-nin kendi yapısı içindeki karar mekanizmalarında ve karar alma sürecinde, Türkiye'nin bu özel konumunu kapsayacak düzenlemeler gitmesi de önümüzdeki dönem içinde gündeme gelmelidir.

Belirttiğimiz bu nedenlerden ötürü gümrük birliği anlaşması, ortaya çıkacak tüm gelişmelerde ve değerlendirmeye tabi tutulacak konularda Türkiye'ye "özel statüye sahip bir ortak" konumu sağlamalıdır.

İstanbul Sanayi Odası

BİRİNCİ BÖLÜM

1. GÜMRÜK BİRLİĞİNİN İMALAT SANAYİNDE TÜM İŞYERLERİ İÇİN OLASI YARARLARI

1. Gümrük vergilerinin kalkması sonucu, ithal girdiler ucuzlayacak ve daha kolay bulunabilecektir. İthal girdilerdeki fiyat düşüşü, maliyeti azaltıp, mamul madde fiyatlarını cazip hale getirecek, böylece ihracat artışı gerçekleşecektir.
2. Gümrük vergilerinin kalkması ile birlikte yatırım için gerekli makina ve teçhizat fiyatlarında ucuzluk meydana gelecektir. Makina ve teçhizat alımlarına gelecek kolaylık sonucu, sabit sermaye yatırım harcamaları fazlaşacaktır.
3. Makina ve teçhizat alımlarına gelecek kolaylık, teknoloji yenileme imkanını çabuklaştıracaktır. Dolayısı ile teknoloji transferi de kolaylaşacaktır.
4. Sabit sermaye yatırımlarının artması ve teknolojinin yenilenmesi ile üretim kalitesi artacak, üretim teknikleri hızla gelişecek, pazar büyüyecek ve sonuçta ihracat artacaktır.
5. Ucuz ve kaliteli hammadde elde etme imkanı artınca, hem maliyetler ucuzlayacak, hem de rekabet artacaktır. Bu sonuç kapasitede artış, üründe bolluk ve çeşit fazlalığı getirecektir.
6. Özellikle tekstil sektöründe kotaların kalkması, bu sektörde büyük imkanlar sağlayacaktır.
7. Bürokrasi azalıp gümrük işlemleri kolaylaşacak, ihracata kolaylık gelecek ve zaman tasarrufu sağlanacaktır.
8. İhracatın artması, pazarın genişlemesi üretimi arttıracak, dolayısı ile istihdam artacaktır.
9. AB ülkelerine satışta, üçüncü ülkelere göre avantaj sağlanacaktır.
10. Yabancılarla ortaklık kolaylayacaktır.
11. Siyasi ve ekonomik baskılar azalıp, zaman içinde kalkacaktır.
12. Daha ucuz finansman imkanı doğacak, iç pazarda da ucuz mal bulunacaktır.
13. Know-how ve patent konusunda yarar sağlanacaktır.

2. GÜMRÜK BİRLİĞİNİN İMALAT SANAYİ SEKTÖRÜNE GETİRECEĞİ OLASI SORUNLAR

1. Teknolojik eksiklik ve ürün çeşitlerinin yetersizliği nedeniyle işyerleri, AB'ne uyum sağlamada güçlük çekeceklerdir. Ürün maliyetlerinin yüksekliği, kalitede zayıflık ve yüksek fiyat artışları, rekabet gücünü menfi yönde etkileyecek önemli faktörlerdir.
2. Güçlü sermaye grupları ile rekabet edememe, hammadde imkanlarının eşitsizliği, teknoloji ve bilgi eksikliği, özellikle küçük işyerlerinin sermaye zayıflığı, gümrük birliğine girildiğinde, hazır olmayan kuruluşları etkileyecektir.
3. Enflasyon ve fiyatlardaki istikrarsızlık, rekabet gücünü menfi yönde etkileyecektir.

4. İthal edilen tüketim malları kur politikaları uygulanmadığı takdirde, artacak ve ucuzlayacaktır. Bunun sonucu dış ticaret açığı büyüyecektir. Bu da sonuçta döviz rezervlerini olumsuz yönde etkileyecektir.
5. Türkiye'deki teşvikler AB düzeyine getirilmediği sürece, AB'nin kendi üreticisine sağladığı teşvikler, rekabet şansımızı zayıflatacaktır.
6. Ortak gümrük tarifesi nedeniyle Bağımsız Devletler Topluluğundan ithalat pahalılaşacaktır.
7. Mali kaynak yaratmadaki zorluluklar, finansman maliyetindeki darboğazlar daha büyüüp, zorlaşarak önümüze çıkacaktır.
8. Ülkemizde marka imajı ve yabancı mala ilgi nedeni ile bazı sektörlerin rekabet sorunları büyüyecektir.
9. Rekabet gücümüzü etkileyen faktörler içinde en büyük avantaja sahip olduğumuz "işgücü maliyeti" giderek yükselecek, bu avantajımız azalacaktır.
10. Kalifiye işgücü bulma sorunu karşımıza çıkacaktır.
11. İşyerlerinin ciro ve karlılıkları azalacaktır.

3. GÜMRÜK BİRLİĞİNE GİRİLDİĞİNDE İMALAT SANAYİ SEKTÖRÜNÜN OLUMSUZ YÖNDE ETKİLENMEMESİ İÇİN HEMEN ALINMASI GEREKEN MÜŞTEREK ÖNLEMLER

1. İnsana yatırım yapmaya ve teknoloji yenilenmesine öncelik verilmelidir.
2. Finansman sorunu temel problemlerin başında gelmektedir. Bu alanda devletin tüm imkan ve kaynakları, ekonominin en verimli sektörü olan sanayi kesimine yönlendirilmelidir.
3. Verimliliğin mümkün olduğunca hızla AB düzeyine yakınlaştırılması, kalite ve standartların eş düzeye getirilmesi için çalışmalar yapılması gerekmektedir.
4. En fazla istek bulan önlemlerden biri de teşvikler konusudur. AB ile rekabet edebilmek için her konuda mümkün olduğunca devlet desteği istenmektedir. Teşvikten yoksun bir sanayi düşünülmemektedir. Teşviklerde AB normlarına uyulması istenmektedir.
5. Vergi kırtasiyecilik azaltılmalı, vergi yükü hafifletilmeli ve verimlilik sağlanmalıdır. KDV yeniden gözden geçirilmelidir.
6. Pazarlama ve pazar bulmada başta devlet, meslek kuruluşları, diğer kurumlar ve her kesimden yardım ve destek istenmektedir.
7. Hammadde temininde KİT'lerle ilgili sorunlar çözülmeli ve özelleştirme en kısa dönemde sağlanmalıdır.
8. Bürokraside en kısa zamanda, batı standartlarına ulaşılmaya çalışılmalıdır.
9. Yabancı ortaklıklar daha fazla özendirilmelidir.
10. Hammadde, ambalaj ve diğer girdi fiyatlarında düşüş ve istikrar sağlanmalıdır. Enerji fiyatları, AB fiyatları seviyesine çekilmelidir.
11. Çevre koruma önlemleri alınmalıdır.
12. Kalite ve kontrolde mekanizmalar hemen kurulmalı, İSO 9000 normlarına uyum sağlamada destek ve teşvik sağlanmalı ve önemi anlatılmalıdır.

İKİNCİ BÖLÜM

1. GÜMRÜK BİRLİĞİNE GİRİŞ ÖNCESİ TÜRK ÖZEL İMALAT SANAYİ'NİN AB ÜRETİCİLERİ İLE REKABET GÜCÜ

Gümrük Birliği'nin Türk ekonomisi üzerindeki etkileri günümüzde en çok tartışılan konuların başında gelmektedir.

Varsayımlara dayalı olarak ortaya konan fırsat ve tehditlere bağlı olarak Gümrük Birliğinden kazançlı çıkabilmenin yolları aranmaktadır. Fırsat ve tehditlerin tartışılması şüphesiz ki gereklidir, ancak fırsat ve tehditlerin gerçekçi bir biçimde ortaya konabilmesi ise mevcut durumun iyi analiz edilmesi gerektirmektedir.

Mevcut durumun analizine yönelik çalışmaların sayısı çok sınırlıdır. Bu konuda yürütülen, karşılaştırmaları içeren çalışmalar ise yok denecek kadar azdır. Söz konusu alanda yürütülecek tüm çalışmaların, Gümrük Birliği'ne giriş sürecinde fırsatlardan yararlanabilmek ve tehditlerden korunabilmek için gerekli önlemleri almaya yardımcı olacağı açıktır.

Bu amaca yönelik olarak yürütülen bu çalışma, sektörlerin, Gümrük Birliğine giriş öncesi Türk Özel

İmalat Sanayii'nin rekabet gücü ve Gümrük Birliği konusundaki düşüncelerini almak üzere geliştirilen anket formuna dayanmaktadır.

2. ARAŞTIRMANIN KAPSAMI :

Çalışma İSO üyesi tüm işyerlerini ve Türkiye'nin 500 Büyük Firması ve 500 Büyük Firmayı izleyen 250 Büyük Firma içindeki İSO üyesi olmayan diğer özel kuruluşları kapsamıştır. Kamu kurumları çalışma dışında bırakılmıştır. araştırmada geliştirilen anket formu ile bilgilerin toplanması yoluna gidilmiştir.

Anket Birimi: Sayım ünitesi işyeridir. İşyeri tek bir mülkiyet ve kontrol düzeni altında, mal ve hizmet üretimi amacı ile başlıca, bir tip iktisadi faaliyeti bir yerde veya farklı mahallerde yapan ve soru kağıdını doldurabilecek kayıt ve kaynaklara sahip birimdir. Uygulanan ankette işyerleri küçük, orta ve büyük ölçekli olarak ayrıma tabi tutulmuştur. Küçük boy işyerleri 1-19 arasında işçi çalıştıran işyerleridir. Ortaboy işyerleri 20-99 arasında, büyük işyerleri de 100'den fazla işçi çalıştıran firmalardır.

Faaliyet Alanı: İmalat Sanayii faaliyet kolunda çalışan işyerleri, anket kapsamına alınmıştır.

Anket formları posta ve faks yolu ile toplanmıştır. Küçük, orta ve büyük ayrımı çerçevesinde genelde cevap alınan işyerleri sayıları ve cevap verenlerin oranı yaklaşık şöyledir.

	Yollanan anket sayısı	Cevap alınan işyeri	İştirak oranı
(1-9) Kişi-Küçük İşyerleri	3.306	121	%3.7
(20-100) Kişi-Ortaboy İşyerleri	2.413	285	%11.8
(+100) Kişi-Büyük İşyerleri	901	407	%45.2
Toplam	6.620	813	%12.3

İki Basamaklı Sektörler İtibariyle Ankete Cevap Veren İşyerlerinin, Anket Gönderilen İşyerlerine Göre Oranı

Sektör	Küçük İşyerleri		%	Orta İşyerleri		%	Büyük İşyerleri		%
	Tüm	C. Alınan		Tüm	C. Alınan		Tüm	C. Alınan	
31-	98	7	7.1	117	19	16.2	76	47	61.8
32-	956	29	3.0	947	87	9.2	335	117	34.9
33-	80	3	3.8	43	5	11.6	13	9	69.2
34-	72	0	---	52	8	15.4	20	17	85.0
35-	720	21	2.9	346	48	13.9	119	49	41.2
36-	88	6	6.8	76	14	18.4	51	37	72.5
37-	173	5	2.9	136	20	14.7	63	35	55.6
38-	1097	36	3.3	678	73	10.8	223	79	35.4
39-	22	4	18.2	18	5	27.8	1	1	100.0
	3306	111	3.4	2413	279	11.6	901	391	43.4

SEKTÖR KODLARININ İSİMLERİ

- 31- Gıda, İçki, Tütün Sanayii,
- 321- Dokuma Sanayii,
- 322- Ayakkabı Dışında Giy. Eş. Sanayii,
- 323- Kürk ve Deri Sanayii,
- 324- Ayakkabı Sanayii,
- 32- Tekstil, Deri ve Ayakkabı,
- 33- Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayii,
- 34- Kağıt, Kağıt Ürün ve Basım Sanayii,
- 351- Ana Kimya Sanayii,
- 352- Diğer Kimyasal Ürünler,
- 353- Petrol Ürünleri Sanayii;
- 354- Petrol ve Kömür Türevleri Sanayii,
- 355- Lastik ürünleri Sanayii,

- 356- Diğer Plastik Mamülleri Sanayi,
- 35- Kimya, Petrol ürünleri, Lastik ve Plastik Sanayii,
- 361-362- Porselen ve Cam Sanayii,
- 369- Taş ve Toprağa Dayalı Diğer Sanayii,
- 36- Taş ve Toprağa Dayalı Diğer Sanayii,
- 371- Demir ve Çelik Ana Sanayii
- 372- Demir ve Çelik Dışı Metal Ana Sanayii,
- 37- Metal Ana Sanayii,
- 381- Metal Eşya Sanayii,
- 382- Makina Sanayii (Elektrikliler Hariç)
- 383- Elektrikli Makina Sanayii,
- 384- Taşıt Araçları Sanayii,
- 38- Metal Eşya, Makina ve Otomotiv Endüstrisi,
- 390- Diğer İmalat Sanayii,
- 39- Diğer İmalat sanayii,
- 3- İmalat Sanayii

3. GÜMRÜK BİRLİĞİ VE REKABET GÜCÜ ARAŞTIRMASININ BULGULARI

Sanayi İşletmelerinin Kuruluş Tarihlerine Göre Dağılımı

KURULUŞ YILI: Gümrük Birliği ve Rekabet Gücü Anketinde değerlendirmeye alınan küçük, orta ve büyük boy işyerlerinin dönemler itibariyle kuruluş tarihleri aşağıdaki biçimde özetlenebilir.

Çalışmaya katılan küçük işyerlerinin %3.5'i, ortaların %5.8'i ve büyüklerin %14.8'i 1959 yılından önce kurulmuştur. 1960-1979 döneminde kurulan işletmelerin oranı her üç grupta da 1959 öncesi kurulanlardan daha yüksektir. Söz konusu tarihlerinde kurulan bu işletmeler en az 25 yıllık bir geçmişe sahiptir. Ancak bu işletmelerin küçük boy işletmeler içindeki payı %8.7 orta boy işletmeler içindeki payı %17.8 ve büyük boy işletmeler içindeki payı %36.3 düzeyindedir. Bu bulgular, Özel Türk İmalat Sanayiinin ancak 1970'li yıllar sonrası atılım yaptığını göstermesi açısından dikkat çekicidir.

1970-1979 yılları arası büyük ölçekli işletmelerin %35.2'sinin orta ölçekli işletmelerin %20.7'sinin ve küçük ölçekli işletmelerin %24.3'nün kurulduğu dönem olmuştur. 1980-1989 yılları arası ise küçük ve orta ölçekli işyerlerinin kuruluşlarının yoğunlaştığı dönemdir.

Tüm ölçeklerde toplam firmaların en az %60'ının 1970-1989 yılları arasında kurulduğu dikkati çekmektedir. Bu bulgu Türk Özel İmalat Sanayiinin büyük bölümünün 25 yıldan daha az bir geçmişe sahip olduğunu göstermektedir.

Sektörlerin AB Karşısında Seçilmiş Çeşitli Faktörler Açısından Rekabet Gücü

Çalışmada sektörlerin AB ülkeleri karşısında seçilen çeşitli faktörler açısından rekabet gücünün belirlenmesi amaçlanmıştır. Geliştirilen 16 faktöre göre işletmelerin kendi durumlarını AB ülkelerindeki rakiplerine göre konumlandırmaları istenmiştir. Elde edilen bulgular işletme büyüklüklerine göre değerlendirilmiş ve sektörlerin faktörler açısından durumları irdelenmeye çalışılmıştır.

Rekabet Gücü Faktörleri:

Sektörlerin mevcut rekabet gücünün belirlenmesi amacıyla tüm sektörler için önemli olabileceği düşünülen 16 faktör geliştirilmiştir. Bu faktörlerin geliştirilmesinde işletmenin üretim olanakları iç ve dış çevreye ilişkin değişkenler temel alınmıştır. Geliştirilen faktörleri 5 grupta toplanmıştır.

Girdi maliyetlerine ilişkin faktörler: İşgücü maliyeti, enerji maliyeti, hammadde maliyeti, finansman maliyeti.

Girdilerin bulunabilirliği ve niteliğine ilişkin faktörler: Nitelikli işgücü bulunabilirliği, hammadde bulunabilirliği, kullanılan teknoloji, yan sanayi.

Ürün ve pazarlama ile ilgili faktörler: Ürün standartları, ürünlerin dış pazardaki imajı, uluslararası ilişkiler.

İşletmeler ile ilgili diğer yapısal faktörler: ekonomik ölçek, finansal yapı, işgücü verimliliği.

İşletmenin dış çevre ile ilgili faktörleri: Ekonomik alt yapı, bürokrasi.

Rekabet Gücü Ölçeği:

Geliştirilen 16 faktöre göre işletmelerin kendi durumlarını AB ülkelerindeki rakiplerine göre konumlandırmaları istenmiştir. Rekabet gücü açısından konumlandırma işleminde likert ölçeği kullanılmıştır. Konumlandırma işleminin rekabet gücü çok düşük, düşük, eşdüzeyde, yüksek, çok yüksek olmak üzere beşli ölçeğe oturtulmuştur.

Rekabet Gücü Faktörlerinin Önemi:

Geliştirilen rekabet gücü faktörlerinin sektörlere, hatta ürüne göre önem derecelerinin farklı olacağı

düşünülmüş ve her bir faktör için ağırlıklar ayrıca belirlenmiştir. Bu amaca yönelik olarak işletmelerden faktörleri rekabet gücünü belirlemedeki önem derecelerine göre değerlendirmeleri istenmiştir. Geliştirilen faktörler açısından rekabet güçlerini en fazla etkileyen faktör ya da faktörlere 10 ağırlık vermeleri diğerlerini bu faktörlere göre ölçeklendirmeleri istenmiştir. Kısaca faktörlerin hepsinin çok önemli bulunması durumunda tümüne 10 puanlık bir ağırlık verilmesi başka bir deyişle eş ağırlık faktörlere aynı puanın verilmesi olanağı sağlanmıştır.

Firma Toplam Rekabet Gücü Faktörü:

Firma tarafından faktörlere atanmış olan ağırlıklardan ve rekabet gücü ölçeğinden yararlanılarak yüksek rekabet gücü toplam puanı belirlenmiştir. Daha sonra faktörlere göre firmanın konumu gözönüne alınarak faktör ağırlıklarından ve firmanın ölçekteki konumundan hareketle firma rekabet gücü toplam puanı belirlenmiştir. Firma rekabet gücü toplam puanını yüksek rekabet gücü toplam puanına oranı ise firmanın "toplam rekabet gücü faktörü" olarak değerlendirmelere alınmıştır.

Sektörün Toplam Rekabet Gücü:

Sektörün toplam rekabet gücünün hesaplanması işleminde ise firma toplam rekabet gücü puanlarından yararlanılmıştır. Sektörün toplam rekabet gücü faktörünün hesaplanmasında sektör üretiminde firmaların farklı paylara sahip oldukları gözönüne alınmıştır. Firmalara eş ağırlık verilmesinin yaratabileceği sakıncayı önlemek amacıyla çalıştırılan işçi sayısından hareketle firmaların ağırlıklandırılması işlemi yapılmıştır. Bu ağırlıklar ve toplam firma rekabet gücünden hareketle sektörün rekabet gücü hesaplanmıştır.

Firmanın Faktör Açısından Rekabet Gücü Göstergesi:

Firmanın faktöre vermiş olduğu ağırlıktan hareketle faktörün ideal puanı hesaplanmıştır. Firmanın rekabet gücü faktöründeki durumu ise firmanın faktör açısından ölçekteki yeri ve faktör ağırlık puanından hareketle belirlenmiştir. Firmanın puanından hareketle belirlenmiştir. Firmanın puanının ideal puana oranı ise faktör açısından firmanın rekabet gücü göstergesi olarak alınmıştır.

Sektörün Rekabet Gücü Faktörüne Göre Durumu:

Firma rekabet gücü göstergeleri ve firma ağırlıklarından yararlanılarak sektörün rekabet gücü saptanmıştır.

i) Tüm ölçeklerde firmalar genelde ekonomik altyapı, bürokrasi ve finansman maliyeti açısından rekabet güçlerinin olmadığını belirtirken, işgücü maliyetinde yüksek rekabet gücüne sahip olduklarını belirtmişlerdir. Diğer faktörlerde ölçeklere göre değişik cevaplar alınmış rekabet gücü olmadığı ya da eş düzeyde rekabet gücüne sahip olduklarını ifade etmişlerdir.

a) Küçük İşletmeler (Genel Değerlendirme): Verilen cevaplardan tüm sektörlerin ağırlıklı ortalamasından hareketle elde edilen bulgular küçük işletmelerin, finansal altyapı, ekonomik altyapı, bürokrasi, dış pazar imajı uluslararası ilişkiler, finansman maliyeti, ekonomik ölçek ve kullanılan teknoloji faktörleri açısından AB ülkelerine göre rekabet güçlerinin olmadığını göstermiştir. Buna karşın küçük işletmelerin; hammadde maliyeti, hammadde bulunabilirliği, ürün standartları, yan sanayi, nitelikli işgücü, enerji maliyeti, işgücü verimliliği açısından AB ülkeleriyle eş düzeyde rekabet gücüne sahip oldukları sonucu ortaya çıkmıştır. Küçük işletmelerin yüksek rekabet gücüne sahip olduklarını belirtikleri tek faktör ise işgücü maliyeti olmuştur.

b) Ortaboy İşletmeler (Genel Değerlendirme): Ortaboy işletmelerin rekabet gücü faktörlerinden ekonomik alt yapı, bürokrasi, ekonomik ölçek, finansal yapı uluslararası ilişkilerde AB ülkelerine göre rekabet güçlerinin zayıf olduğu bulgular arasında yer almıştır. Buna karşılık kullanılan teknoloji, ürün standartları, yan sanayi, nitelikli işgücü, enerji maliyeti hammadde maliyeti, hammadde bulunabilirliği, ürünlerin dış pazar imajı, işgücü verimliliği ve finansman maliyetinde AB ülkeleriyle eş düzeyde rekabet işgücüne sahip oldukları sonucu ortaya çıkmıştır. Orta boy işletmelerin de yüksek rekabet gücüne sahip oldukları tek faktörün işgücü maliyeti olduğu görülmüştür.

c) Büyük İşletmeler (Genel Değerlendirme): Büyük işyerlerinin genelinde, ekonomik alt yapı, bürokrasi ve finansman maliyeti faktörleri bakımından rekabet güçlerinin bulunmadığı ortaya çıkmıştır. Buna karşılık, kullanılan teknoloji, ürün standartları, ekonomik ölçek, yan sanayi, nitelikli işgücü, hammadde maliyeti, hammadde bulunabilirliği, finansal yapı, ürünlerin dış pazar imajı, dış pazar ilişkisi, işgücü verimliliği faktörleri itibarıyla eş düzeyde rekabet gücüne sahip oldukları elde edilen bulgular arasında yer almıştır. Büyüklerde de tüm diğer ölçeklerde olduğu gibi yüksek rekabet gücüne sahip olduğu belirtilen tek faktör işgücü maliyetidir.

ii) Firmaların büyük çoğunluğu ekonomik altyapı ve bürokrasi faktörü açısından rekabet gücünün düşük olduğu görüşünde birleşmişlerdir. İşgücü maliyeti, ürün standartları ve hammadde bulunabilirliği konusunda rekabet gücünün düşük olduğunu belirten firmaların oranı ise düşük düzeylerde kalmıştır. Bazı faktörler dışında firmaların yarısından fazlasının faktörlerin çoğunluğunda rekabet gücünün bulunmaması dikkat çekicidir.

İşgücü Maliyeti: Tüm ölçeklerde az sayıda firma bu faktör açısından rekabet güçlerinin düşük olduğunu belirtmiştir. Bu oranlar küçüklerde %33.8, ortalarda %22.4 ve büyüklerde ise %26.5 olmuştur.

Kullanılan Teknoloji: Bu faktör açısından firmaların durumları çok büyük farklılıklar göstermektedir. Küçüklerde firmaların %80.7'si bu faktör açısından rekabet güçlerinin AB ülkelerine göre zayıf olduğunu belirtirken, bu oran orta ölçeklilerde %58.6, büyüklerde ise %350 olmuştur. Başka bir deyişle büyüklerde firmaların %62.9'u kullanılan teknoloji açısından AB ülkeleri ile eş düzeyde ya da daha yüksek rekabet gücüne sahip olduklarını belirtmiştir.

Ürün Standartları: Bu faktör açısından rekabet güçlerini düşük olduğunu belirten firmaların oranı tüm ölçeklerde diğer faktörlerdeki oranlara göre düşük düzeydedir. Bu oranlar küçüklerde %42.9, orta ölçeklerde %28.7, büyüklerde ise %24.1'dir.

Ekonomik Ölçek: Küçük ve orta ölçekli firmaların büyük bölümü ekonomik ölçek açısından rekabet güçlerini düşük bulmaktadır. Büyüklerde ise bu oran daha düşük düzeydedir. Söz konusu oranlar sırasıyla küçüklerde %83.4, orta ölçeklilerde %74.5 ve büyüklerde %58.4'dür.

Yan Sanayii: Tüm ölçeklerde kendilerine hizmet ve mal üreten yan sanayii açısından firmaların yaklaşık %67'si rekabet güçlerinin zayıf olduğunu belirtmiştir.

Nitelikli İşgücü Bulunabilirliği: Nitelikli işgücü açısından tüm ölçeklerdeki firmaların %60'a yakınının rekabet güçlerinin düşük olduğunu belirtmesi ise dikkat çekicidir.

Enerji Maliyeti: Firmaların küçüklerde %62.8'i orta ölçeklilerde %61.2'si ve büyüklerde %74.8'i enerji maliyeti açısından rekabet güçlerinin düşük olduğunu ifade etmiştir.

Hammadde Maliyeti: Diğer birçok faktöre göre bu faktörde rekabet gücünün düşük olduğunu belirten firma oranı daha düşüktür. Bu oranlar küçüklerde %53, orta ölçeklilerde %51 ve büyüklerde %44.5'dir.

Hammadde Bulunabilirliği: Hammadde maliyetinde olduğu gibi diğer faktörlere göre bu faktörde de daha az sayıda firma rekabet güçlerinin düşük olduğunu söylemiştir. Ancak oranlar yine de oldukça yüksektir. Söz konusu oranlar küçüklerde %46, orta ölçeklerde %51.9 ve büyüklerde %48.5'dir.

Finansal Yapı: Büyük ölçekliler dışında kalan firmaların çoğunluğu finansal yapı açısından rekabet güçlerinin düşük olduğunu ifade etmişlerdir. Bu oranlar büyüklerde %59.4, orta ölçeklilerde %72 ve küçüklerde ise %83.4'dür.

Ekonomik Altyapı: Tüm ölçeklerde firmaların %80'den fazlası bu faktör açısından rekabet güçlerinin olmadığını belirtmişlerdir.

Bürokrasi: Ekonomik altyapı gibi, tüm ölçeklerde firmaların büyük bölümü (yaklaşık %85) bu faktör açısından rekabet güçlerinin düşük olduğunu belirtmişlerdir.

Ürünleri Dış Pazardaki İmajı: Bu faktörde rekabet gücü ölçeklere göre önemli farklılıklar göstermiştir. Büyüklerde firmalardan %42.4'ü ve orta ölçeklilerde %67.2'si bu faktör açısından rekabet güçlerini düşük bulurken küçüklerde ise firmaların büyük bölümü %72.8'i bu konuda birleşmiştir.

Uluslararası İlişkiler: Uluslararası ilişkiler konusunda da tüm ölçeklerdeki firmaların büyük çoğunluğu rekabet güçlerini düşük bulmaktadır. Oranlar büyükler için %72.6, orta ölçekliler için %84.6 ve küçükler için %85.6 olmuştur.

İşgücü Verimliliği: Orta ve büyük işyerlerinin yaklaşık %70'i işgücü verimliliği açısından rekabet güçlerinin olmadığını belirtirken küçüklerde ise bu oran daha düşük düzeyde kalmış ve %58.1 olmuştur.

Finansman Maliyeti: Rekabet gücünün düşük olduğu konusunda birleşilen faktörlerden birisi de finansman maliyeti olmuştur. Büyüklerde firmaların %78.2'si, orta ölçeklilerde %70.6'sı ve küçüklerde %76.1'i bu faktör açısından rekabet güçlerinin düşük olduğunu ifade etmişlerdir.

iii) Sektörlere göre rekabet gücü önemli farklılıklar göstermektedir. Gümrük Birliği sonucu rekabet gücü düşük sektörlerin sorunlarla karşılaşacağı açıktır.

Küçük İşyerleri: Sektörlere göre toplam rekabet gücü göstergesi açısından küçük işletmeler arasında giyim, otomotiv ve diğer taş ve toprağa dayalı sanayiinin diğer sektörlerle göre rekabet gücünün

daha yüksek olduğu görülmüştür. Ancak toplam rekabet gücü göstergesi bu sektörlerin rekabet üstünlüğüne değil AB ülkeleriyle eş düzeyde rekabet gücüne sahip olduklarını göstermektedir. Toplam rekabet gücü göstergeleri yukarıda belirtilen sektörlerden düşük olmasına karşın ana kimya-ilaç, dokuma, gıda, kağıt, metal eşya, diğer imalat sanayiinin de AB ülkeleri üreticileriyle eş düzeyde rekabet gücüne sahip oldukları ortaya çıkmıştır. Burada dikkati çeken bir nokta ise belirtilen sektörlerden gıda ve metal eşya sektörünün eş düzey rekabet sınırının tabanında yer almasıdır. Cevap alınamaması nedeniyle üzerine yorum yapma olanağı olmayan kağıt ve diğer ana metal sanayii dışında kalan deri-ayakkabı, orman ürünleri, lastik ve plastik, ana metal sanayii, makina (elektrikli hariç) elektrikli makina sektörlerinin ise rekabet güçlerinin olmadığı sonucu bulgular arasında yer almıştır.

Orta Boy İşyerleri: Orta boy işyerlerinde toplam rekabet gücü göstergesi açısından orman ürünleri, petrol ürünleri, diğer taş ve toprağa dayalı sanayii ürünleri, ana metal sanayii ve diğer imalat sanayii kesimlerinin AB ile rekabet güçlerinin diğer sektörlerle göre daha yüksek olduğu görülmüştür.

Bunların ışında başta giyim, dokuma, gıda sektörleri olmak üzere, çanak ve porselen, otomotiv endüstrisi, elektrikli ve elektriksiz makineler sektörlerinin AB ülkeleri üreticileriyle eş düzeyde rekabet gücüne sahip oldukları, orman ürünleri, kağıt, lastik, plastik, metal eşya sektörlerinin ise eş düzey rekabet sınırının tabanında yer aldıkları görülmüştür.

Alt sektör olarak orta boş işyerlerinde diğer ana metal sanayii ve ayakkabı deri kesiminin rekabet gücünün olmadığı bulgular arasında yer almıştır.

Büyük İşyerleri: Sektörlere göre rekabet gücü açısından eş düzeyde rekabet gücüne sahip olan sektörlerin başında kağıt, giyim, dokuma, petrol ürünleri, lastik ve plastik, diğer taş ve toprağa dayalı sanayii kesimi yer almıştır. Bu sektörleri gıda, metal ana sanayii, elektrikli makineler ve metal eşya takip etmiştir. Eş düzey rekabet sınırına çok yakın ancak rekabet gücü düşük sektörler ise diğer ana metal sanayii, otomotiv endüstrisi, diğer imalat sanayii olmuştur. Benzer olarak deri ve ayakkabı, kesimi de eş düzey rekabet oranının altında kalan sektörlerden biridir.

SONUÇ

Teşvik Sisteminin AB İle Uyumunun Türk Özel İmalat Sanayii Üzerindeki Olası Etkileri

- Teşviklerin uyumu sonucu bazı teşvik araçlarının uygulamadan kaldırılması durumunda büyük ölçekli işletmeler önemli ölçüde etkilenecektir.
- Büyük ölçekli firmaların büyük çoğunluğu ihracat ve yatırım teşviklerinden birlikte yararlanmaktadır. Teşviklerde uyum çerçevesinde kaldırılacak teşvik araçlarının etkisi bu firmalar açısından orta ve küçük ölçekli firmalara göre daha fazla olacak ihracat ve özellikle yatırımlar üzerinde olumsuz etkiler yaratabilecektir.
- Küçük ve orta işyerlerinde Eximbank kredilerinden yararlanan firmaların oranı düşüktür. Küçük ve ortaboy işletmelerin büyük çoğunluğu Eximbank kredisi kullanmadığını ifade etmişlerdir. Buna karşın büyük işletmelerde Eximbank kredisinden yararlananların oranı %56.4'dür. Eğer Türkiye'de uygulanan Eximbank kredi faiz oranları, piyasanın çok altında ise, bu durum sübvansiyon olarak kabul edilecektir. Bu konuda kredilerden yararlananlar açısından bazı düzenlemelere gidilme zorunluğu doğabilecektir.

Gümrük Birliğinin Türk Özel İmalat Sanayiinin Girdi Temini Üzerindeki Olası Etkileri

- Tüm ölçeklerde firmaların yaklaşık yarısı en önemli girdi kaynağının yerli üreticiler tarafından sunulan ürünler olduğunu belirtmişlerdir. İthal ürünleri ilk sıraya koyan firmaların oranı ise %30 düzeyindedir. Bu olgu Gümrük Birliğinin ve Ortak Gümrük Tarifelerinin işletmeleri, girdiler düzeyinde önemli ölçüde etkileyebileceğini göstermektedir.
- İthal girdilerin büyük çoğunluğunun AB menşeli olması Gümrük Birliğinin girdiler üzerinde etkisinin olumlu yönde olacağını göstermektedir. Ancak OGT nedeniyle koruma oranlarında farklılık olması durumunda özellikle Asya Pasifik menşeli girdi kullanan işletmeler etkilenecektir. Bu durumdan daha çok orta ve büyük ölçekli işletmelerin etkileneceği anlaşılmaktadır.
- İthal girdilerin tüm işyeri büyüklükleri için ortalama %40'ının AB dışı ülkeler menşeli olması OGT'nin etkilerinin küçümsenmemesi gereğine işaret etmektedir.
- Orta ölçekli işletmelerin Gümrük Birliği nedeniyle büyük ölçeklilere göre, ithal girdi kaynaklarını değiştirmede daha istekli ve kararlı oldukları görülmüştür.

Gümrük Birliğinin İç Pazara Yönelik Olası Etkileri

- Gümrük Birliği nedeniyle iç pazarda yoğunlaşacak rekabet ortamından büyük işletmelerin kısa sürede daha fazla etkilenmesi söz konusudur.
- Koruma oranlarının kaldırılmasından en fazla etkilenecekler küçük ve orta ölçekli işletmelerdir.
- Gümrük Birliği Sonucu OGT'nin iç pazardaki özellikle Asya Pasifik ve AB dışı diğer Avrupa ülke ürünlerini etkilemesi söz konusudur. Bu nedenle iç pazarda özellikle büyük ölçekli firmaların yeni rekabet ortamıyla karşılaşması olasıdır.
- Küçük ve Orta ölçekli işletmelerin iç pazardaki yabancı rakipleri arasında AB ülkelerinin pazar payı %50'ye yakındır. Bu olgu Gümrük birliği sonucu küçük ve orta ölçekli işletmelerin kısa sürede çok daha yoğun rekabet ortamıyla karşılaşacaklarını göstermektedir.
- Gümrük Birliği ile birlikte ithal ürün çeşidinin artması iç pazardaki rekabeti daha da yaygınlaştıracaktır.

Gümrük Birliğinin Türkiye'nin İhracatına Olası Etkileri

- İhracat yapan firmaların üretimlerinin küçümsenmeyecek bir bölümünü ihraç etmeleri ve yıllara göre bu payı artırmaları, Gümrük Birliğinin yaratacağı fırsatları değerlendirme olasılığını artırmaktadır.
- AB ülkeleri en önemli ihraç pazarı konumundadır. Gümrük Birliği sonucu özellikle tarife dışı engellerin kaldırılması bu pazarlara olan ihracatı olumlu yönde etkileyecektir.
- Dış pazardaki en önemli rakiplerin AB ülkeleri üreticileri olması Gümrük Birliğinin iç pazardaki rekabeti önemli ölçüde artıracakını görmesi açısından dikkat çekicidir. bu olgu koruma oranlarının kaldırılması sonucu birçok sektörün Gümrük Birliği nedeniyle iç pazarda önemli ölçüde etkileneceğini göstermektedir.

Gümrük Birliğinin Firmalar Üzerindeki Olası Etkileri ve Gerekli Önlemler

- Tüm ölçeklerde toplam işyerlerinin yarısından fazlası Gümrük Birliğinin firmalarını olumlu yönde etkileyeceğini belirtmişlerdir. Ancak sektörleri inildiğinde sektörler arasında bu konuda önemli görüş ayrılıkları bulunduğu görülmektedir. Bu olgu Gümrük Birliğinin etkileri hakkında genelleme yapmayı engellemektedir.
- Teknoloji yenileme, ürün geliştirme ve pazarlama konuları Gümrük Birliğine giriş öncesi firmaların ağırlık verilmesini gerekli bulduğu konuların başında gelmektedir. Ölçek büyüdükçe özellikle verimlilik konusu teknolojiyi yenileme kadar önem kazanan bir faktör konumuna gelmektedir.
- AB ülkeleri standartları konusunda küçük işletmelerin büyük bir bölümü bilgi sahibi değildir. Ölçek büyüdükçe bu standartları bilenlerin sayısı hızla artmaktadır. Diğer önemli bir nokta ise standartlara tümüyle uyum konusunda büyük işletmeler dışındaki ölçeklerde önemli sorunların bulunduğuudur.
- Çalışmaya katılan firmalar Gümrük Birliği ile rekabet gücü düşük sektörlerin önemli sorunlarla karşılaşması, işsizlik artışı, ithalatta sıçrama nedeniyle dış ticaret açığının yükselmesi gibi birçok sorun yanında teknolojiyi daha yakından takip etme, kalite kavramının benimsenmesi, ihracat şansının artması gibi birçok yararı sıralamışlardır. Ayrıca yeni pazarlar, teknoloji yenileme, ihracat gibi konularda devletin desteğinin gerekliliği, bürokratik engellerin kaldırılması gibi birçok yapısal sorunun çözümlenmesi gereğini belirtmişlerdir.

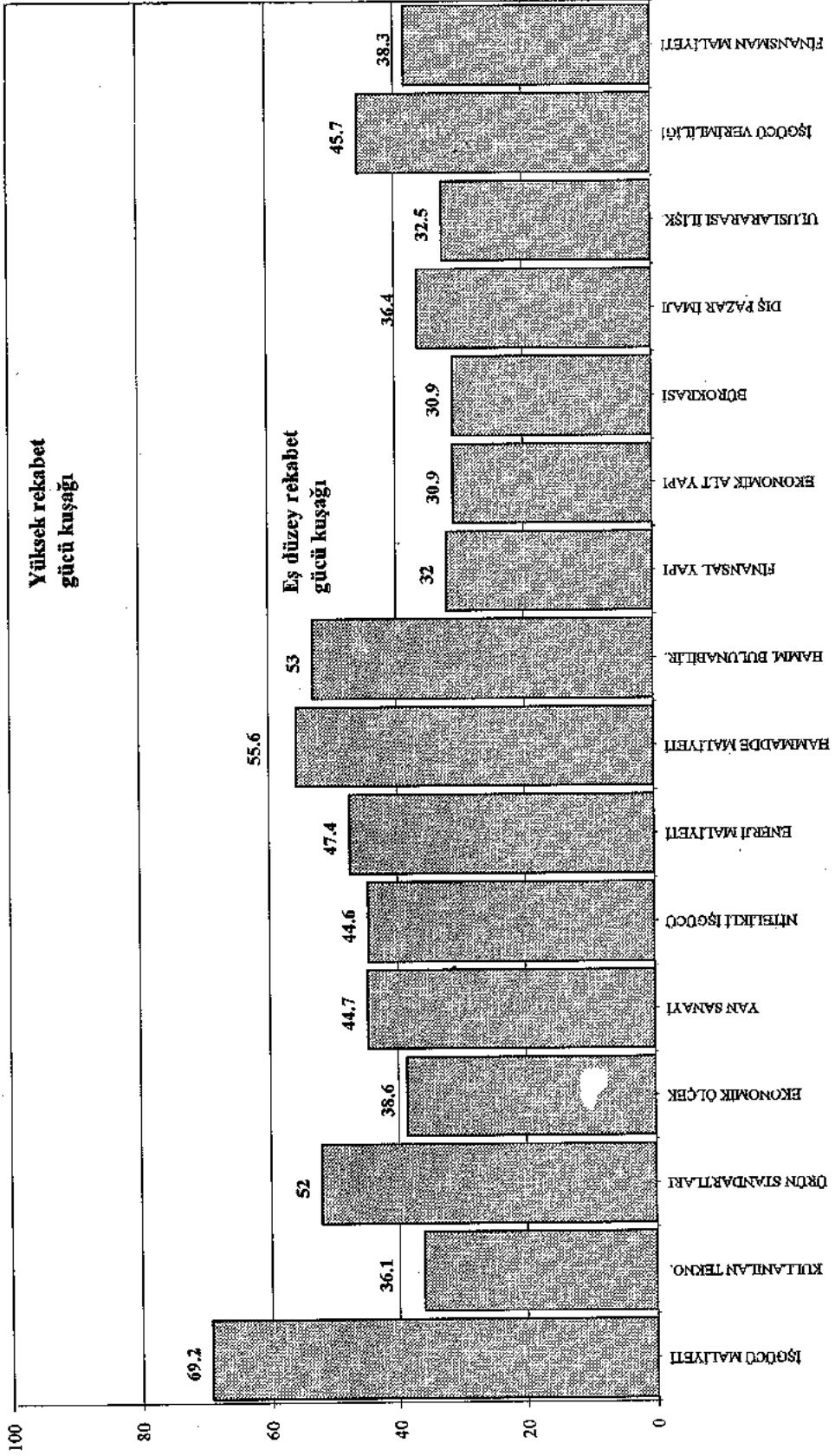
Sektörlerin AB Karşısında Seçilmiş Çeşitli Faktörler Açısından Rekabet Gücü

- Tüm ölçeklerde firmalar ekonomik altyapı, bürokrasi ve finansman maliyeti açısından rekabet güçlerinin olmadığını belirtirken, işgücü maliyetinde yüksek rekabet gücüne sahip olduklarını belirtmişlerdir. Diğer faktörlerde ölçeklere göre değişik cevaplar alınmış rekabet gücü olmadığı ya da eş düzeyde rekabet gücüne sahip olduklarını ifade etmişlerdir.
- İşgücü maliyeti, ürün standartları ve hammadde bulunabilirliği konusunda rekabet gücünün düşük olduğunu belirten firmaların oranı ise düşük düzeylerde kalmıştır. Bazı faktörler dışında firmaların yarıdan fazlasının faktörlerin çoğunluğunda rekabet gücünün bulunmaması dikkat çekicidir.
- Sektörlere göre rekabet gücü önemli farklılıklar göstermektedir. Gümrük Birliği sonucu rekabet gücü düşük sektörlerin sorunlarla karşılaşılacağı açıktır.

KAYNAK

I.S.O., "Gümrük Birliğinin İmalat Sanayii Sektörü Üzerindeki Etkileri ve Bu Sektörün Rekabet Gücü", 1994.

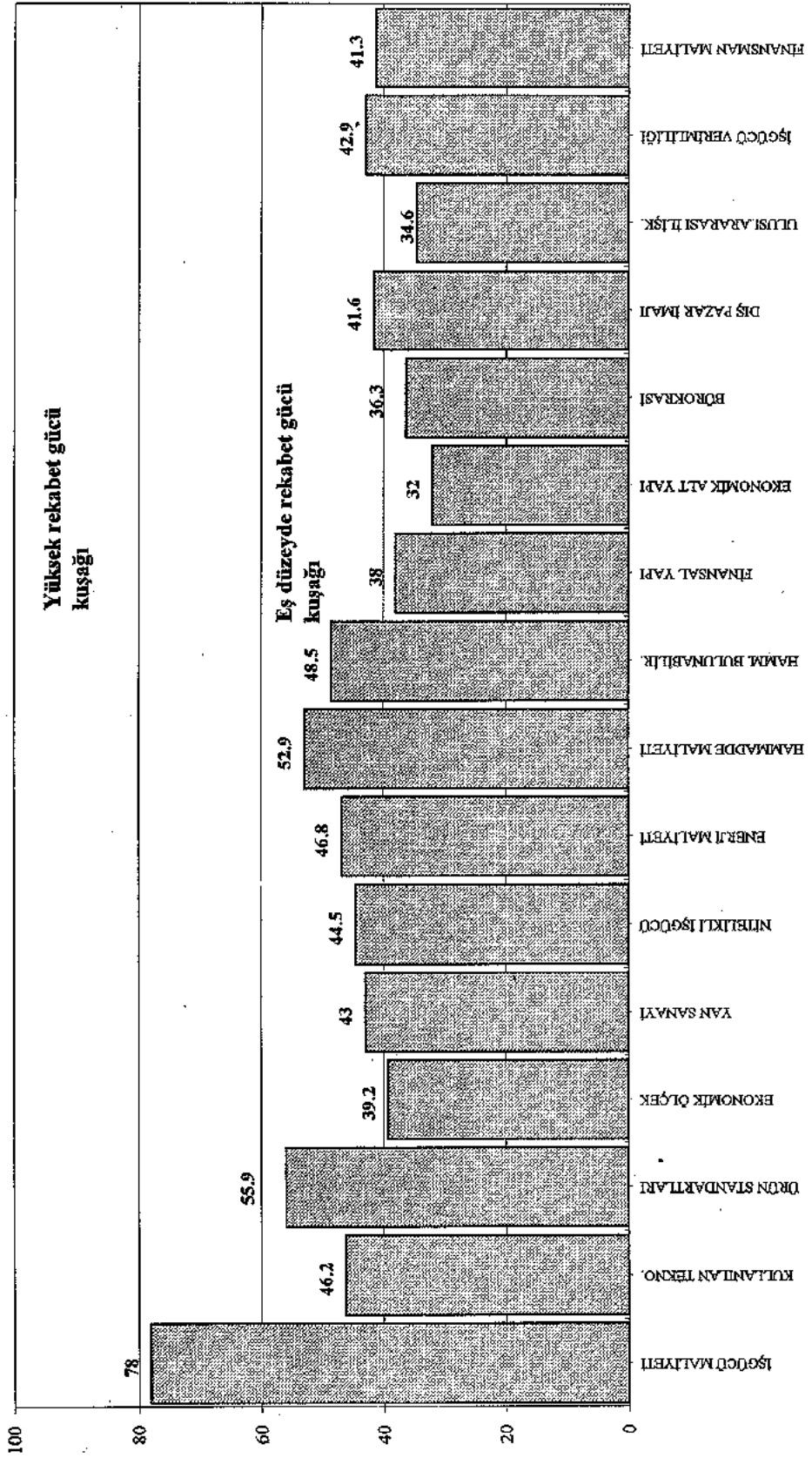
KÜÇÜK İŞYERLERİ
FAKTÖRLERE GÖRE REKABET GÜCÜ ORANLARI



Tablo 1

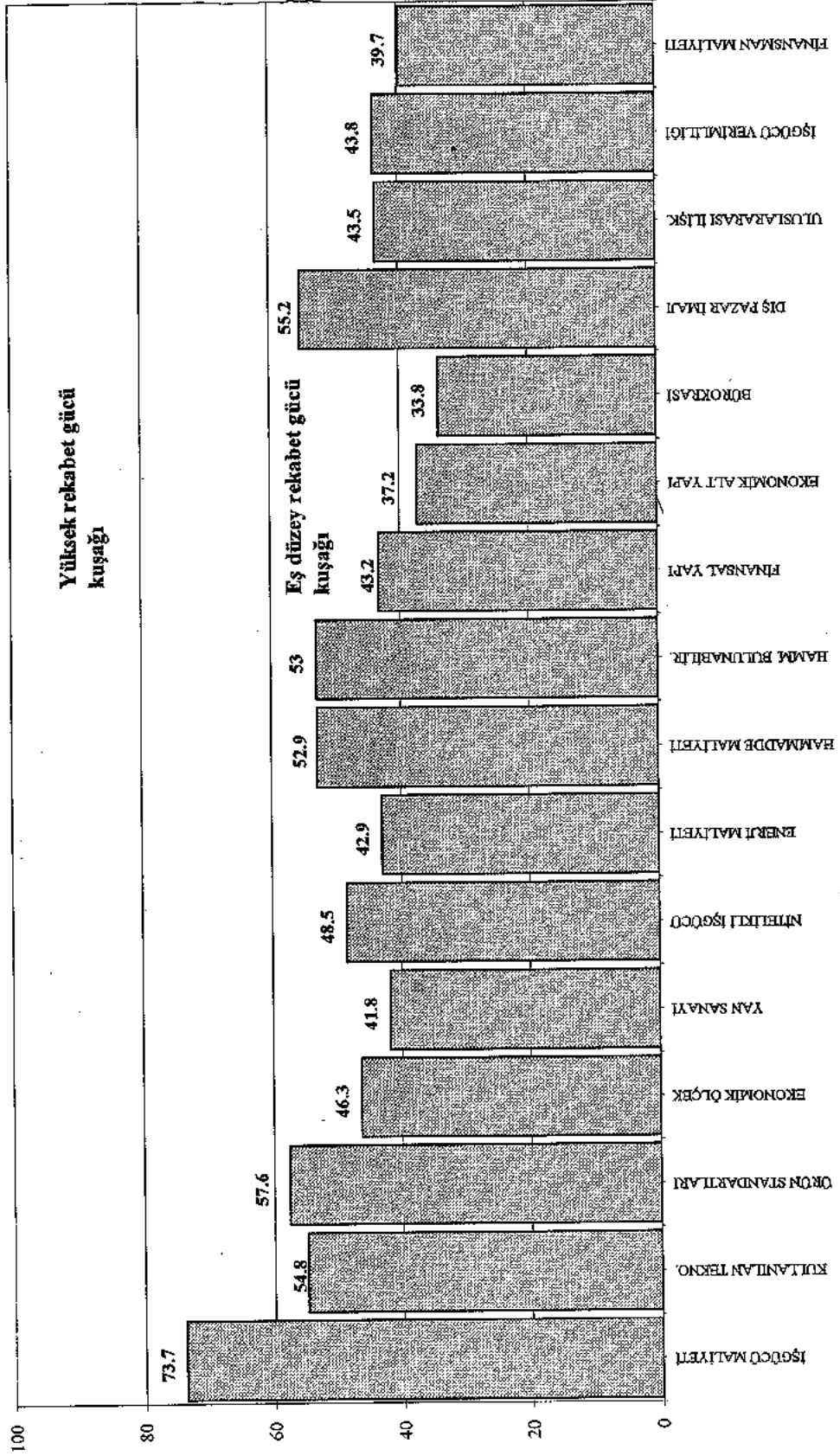
**ORTA ÖLÇEKLİ İŞYERLERİ
FAKTÖRLERE GÖRE REKABET GÜCÜ ORANLARI**

Tablo 2



Tablo 3

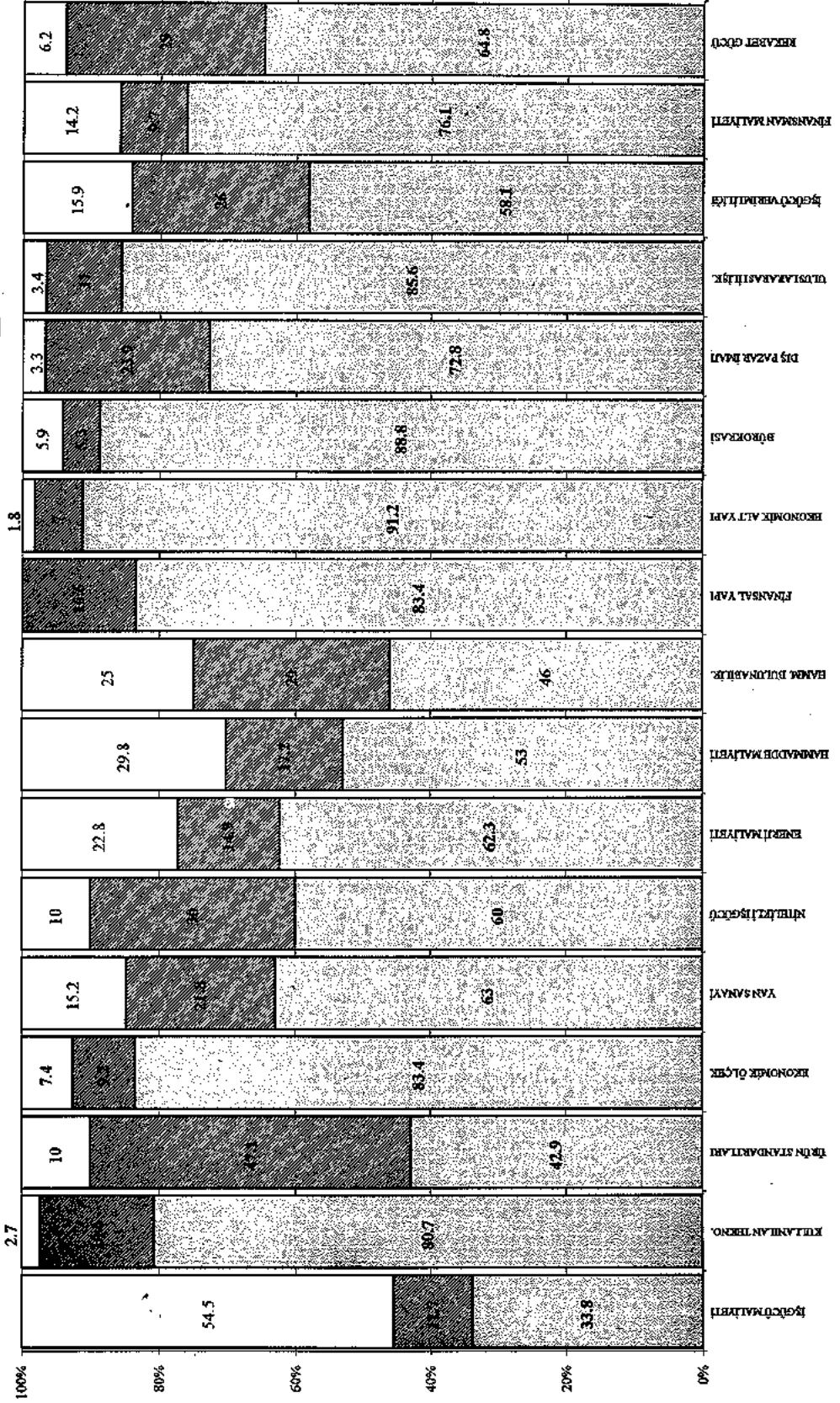
**BÜYÜK İŞYERLERİ
FAKTÖRLERE GÖRE REKABET GÜCÜ ORANLARI**



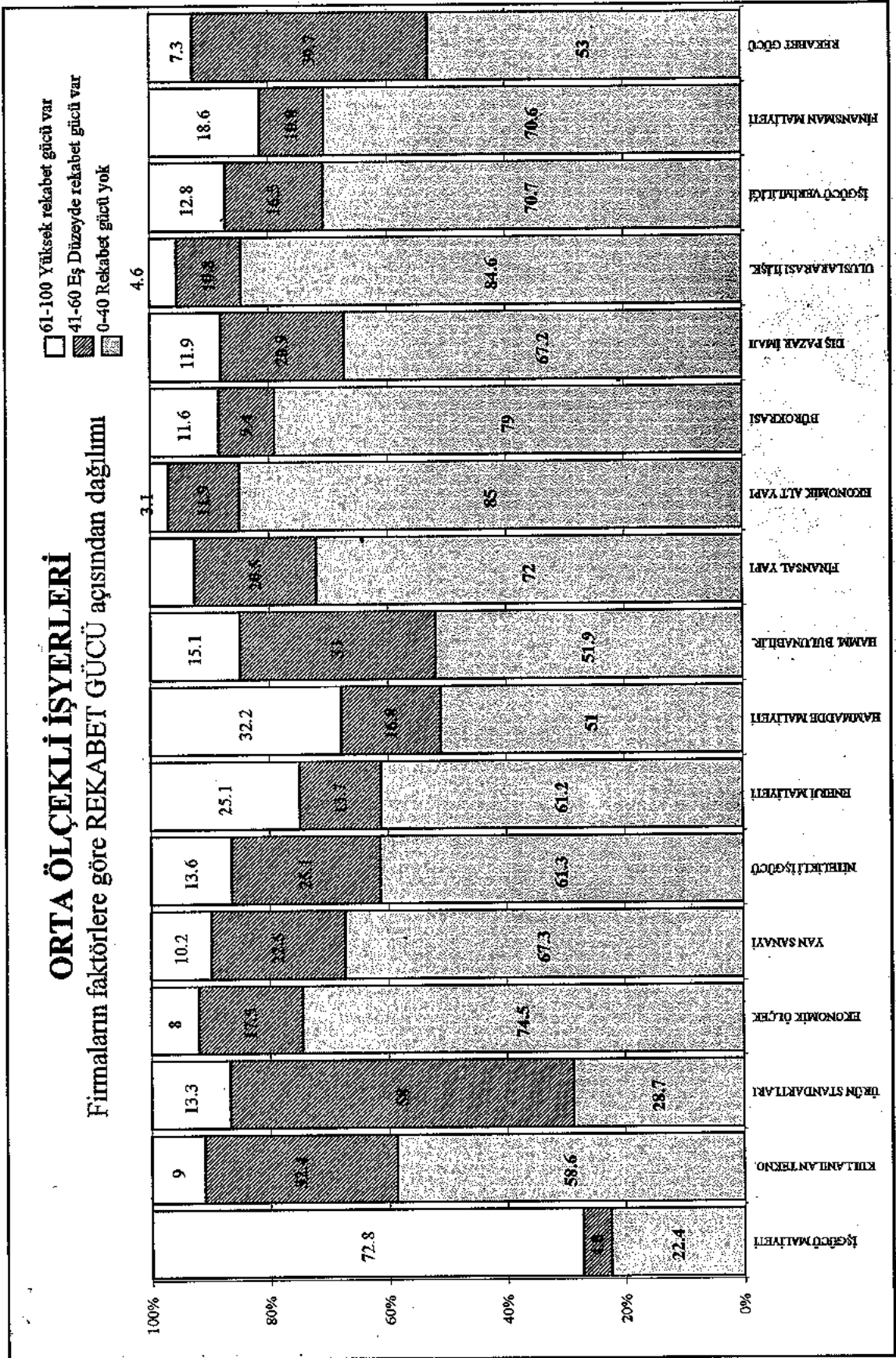
Tablo 4

KÜÇÜK İŞYERLERİ
Firmaların faktörlere göre REKABET GÜCÜ açısından dağılımı

□ 61-100 Yüksek rekabet gücü var
▨ 41-60 Eş Düzeyde rekabet gücü var
▩ 0-40 Rekabet gücü yok



Tablo 5

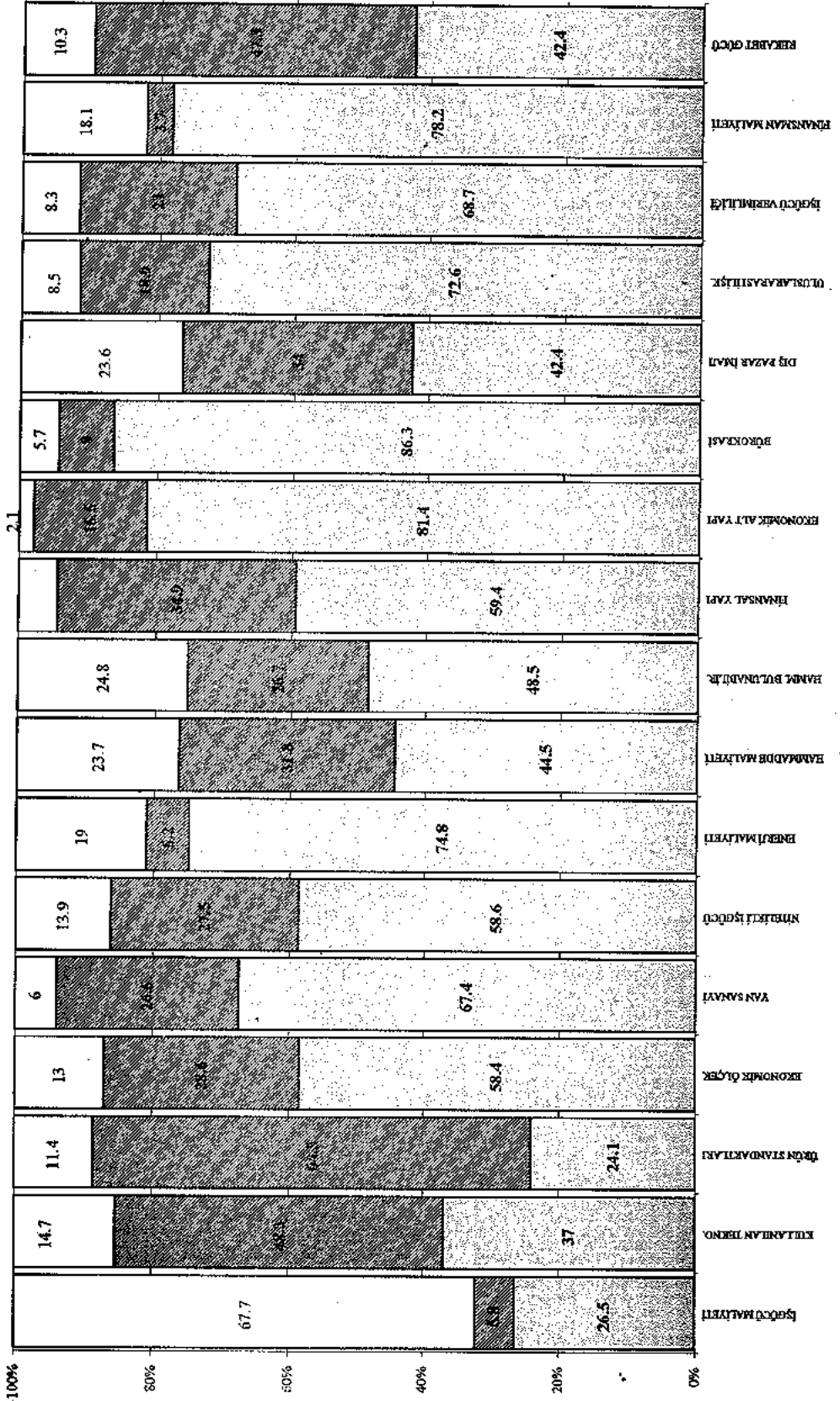


Tablo 6

BÜYÜK İŞYERLERİ

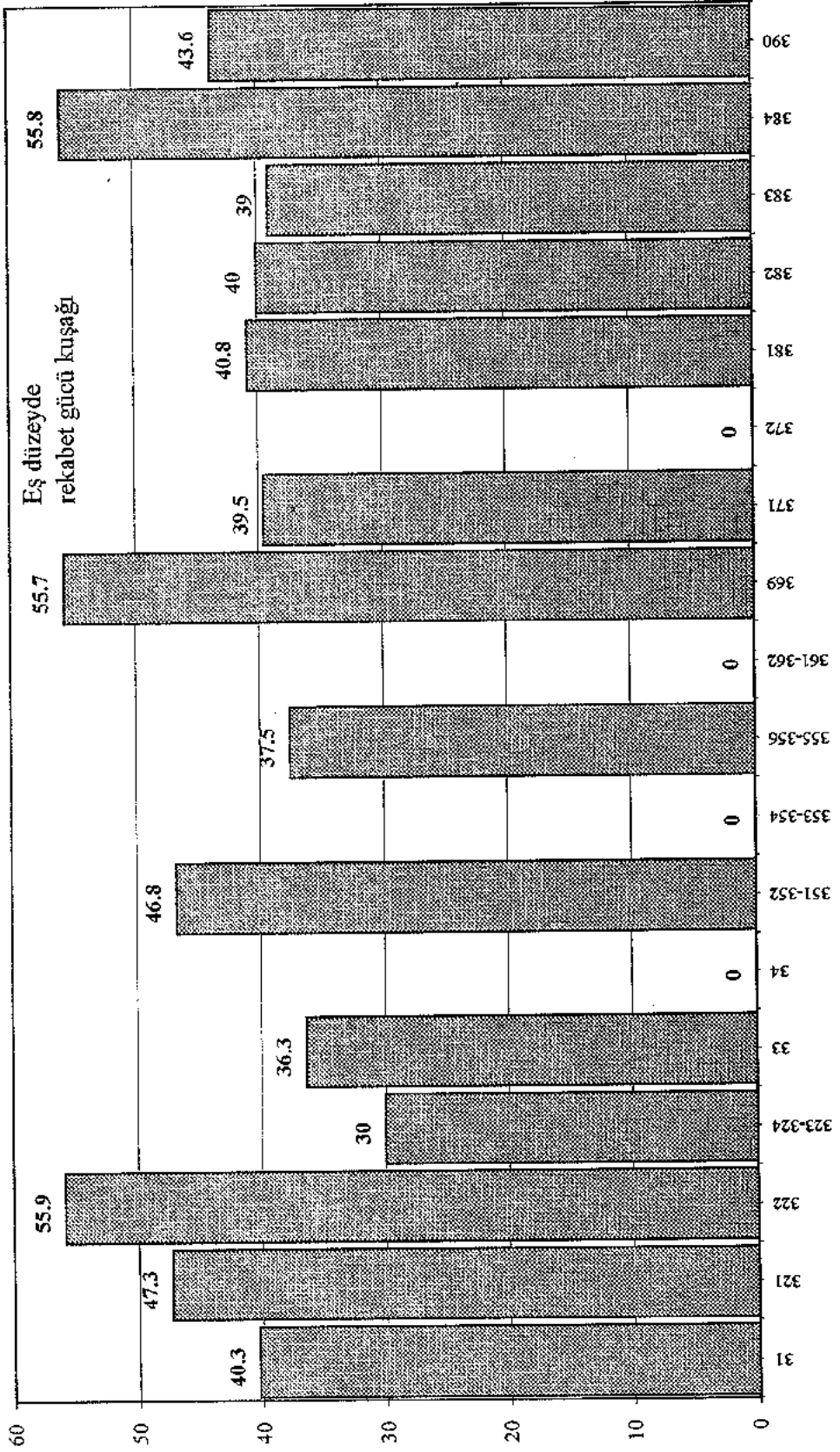
Firmaların faktörlere göre REKABET GÜCÜ açısından dağılımı

- 01-100 Yüksek rekabet gücü var
- 41-60 Eş Düzeyde rekabet gücü var
- 0-40 Rekabet gücü yok



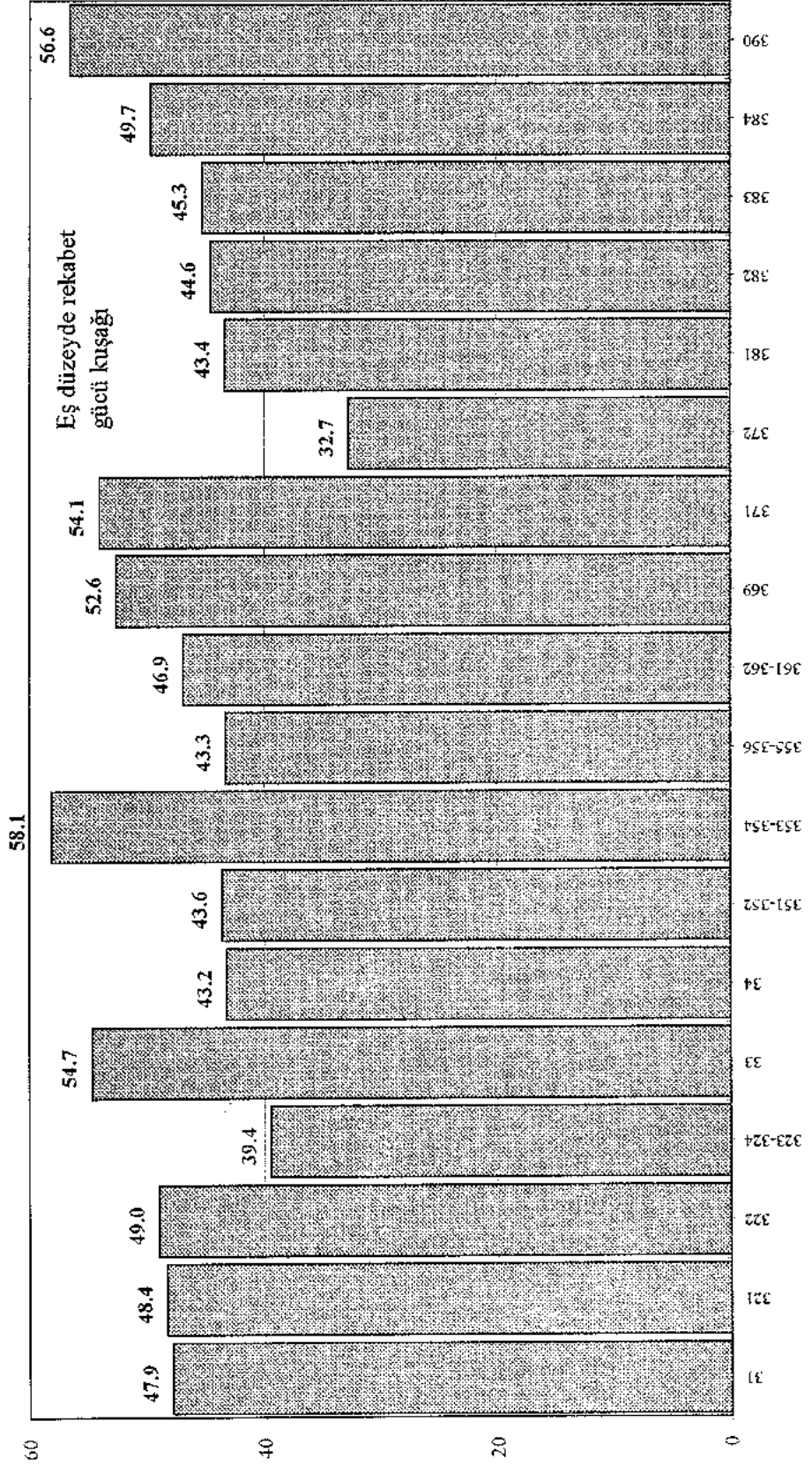
Tablo 7

**KÜÇÜK İŞYERLERİ
SEKTÖRLERE GÖRE REKABET GÜCÜ ORANI**



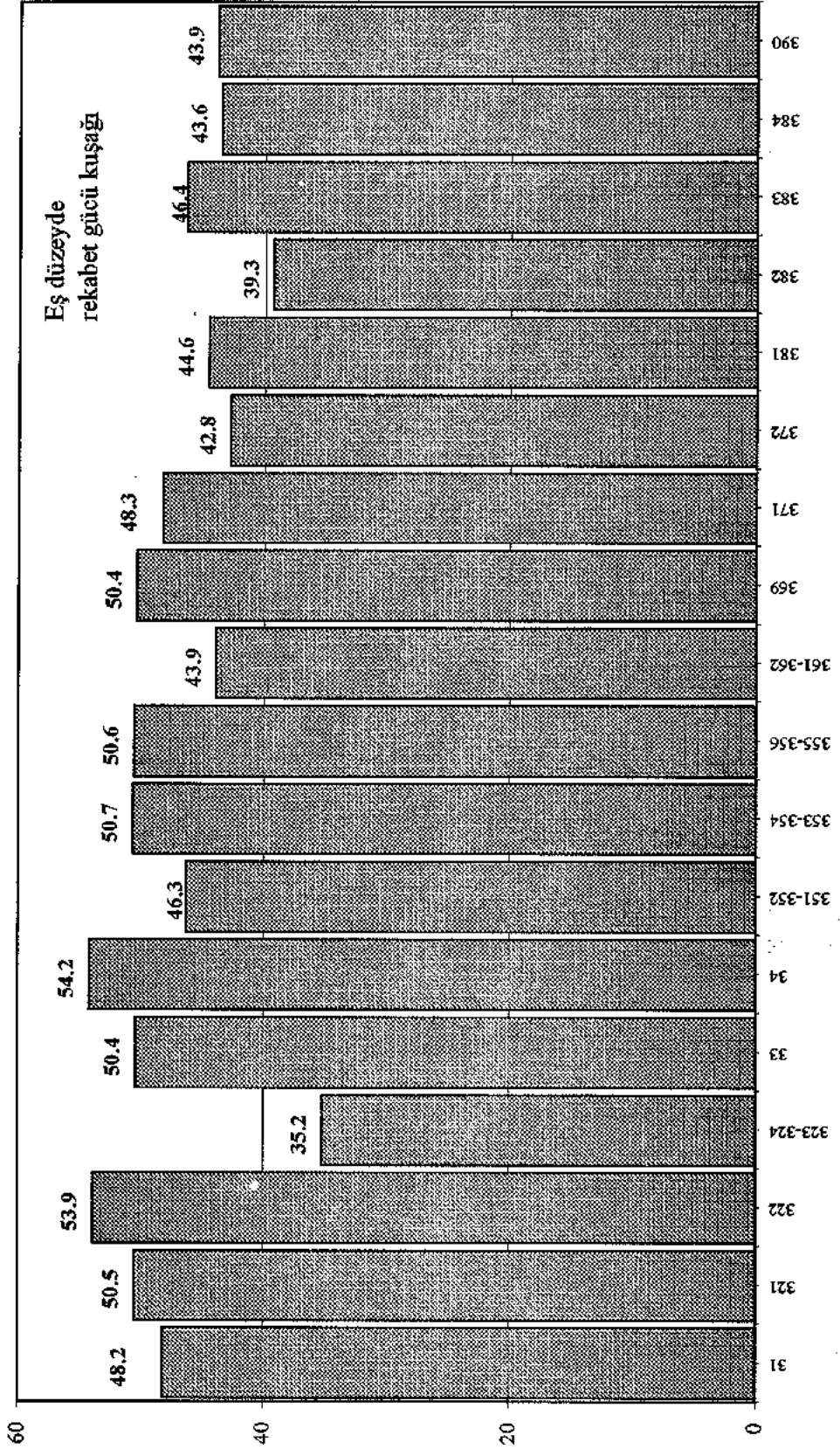
Tablo 8

**ORTA ÖLÇEKLİ İŞYERLERİ
SEKTÖRLERE GÖRE REKABET GÜCÜ ORANI**



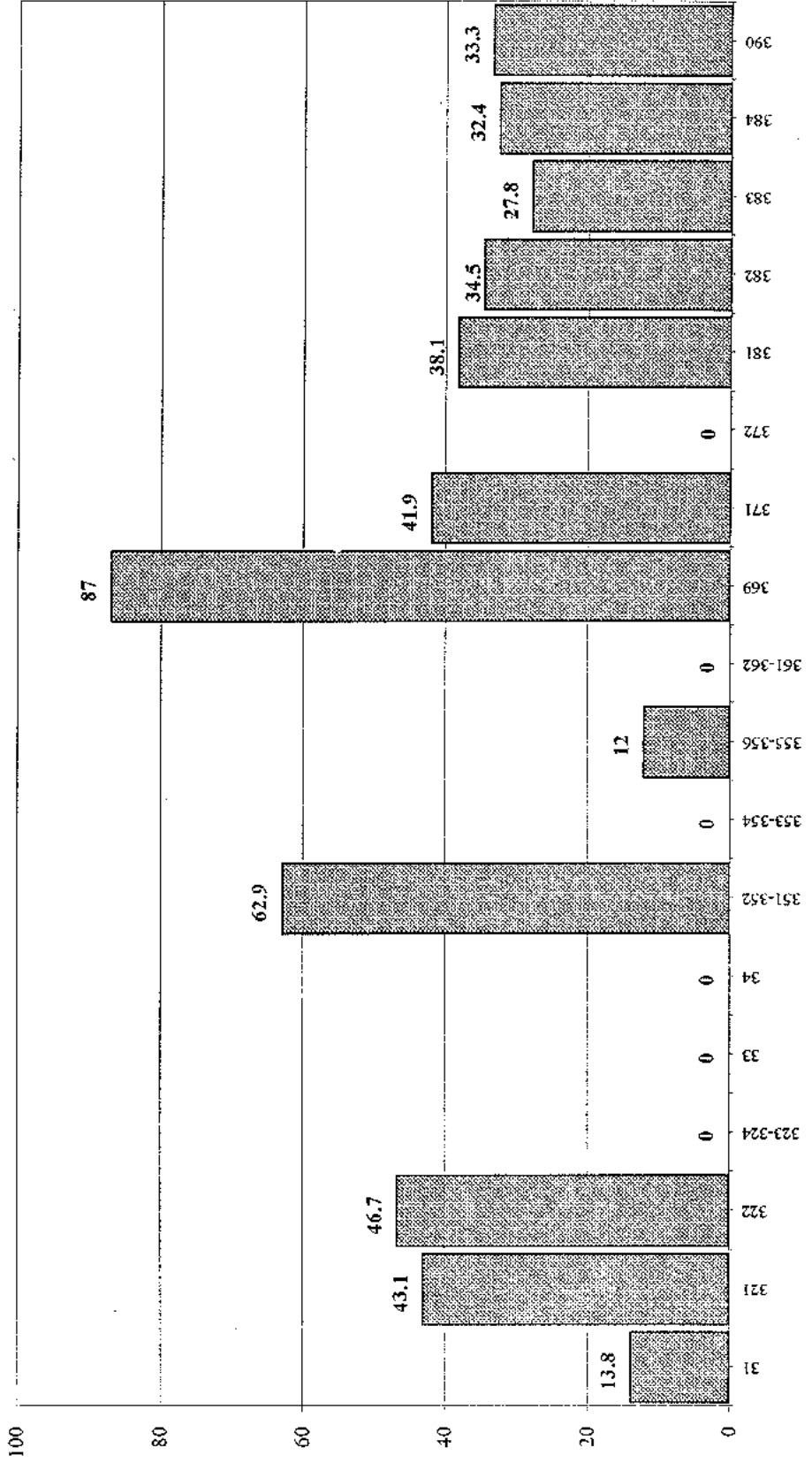
Tablo 9

BÜYÜK İŞYERLERİ
SEKTÖRLERE GÖRE REKABET GÜCÜ ORANI



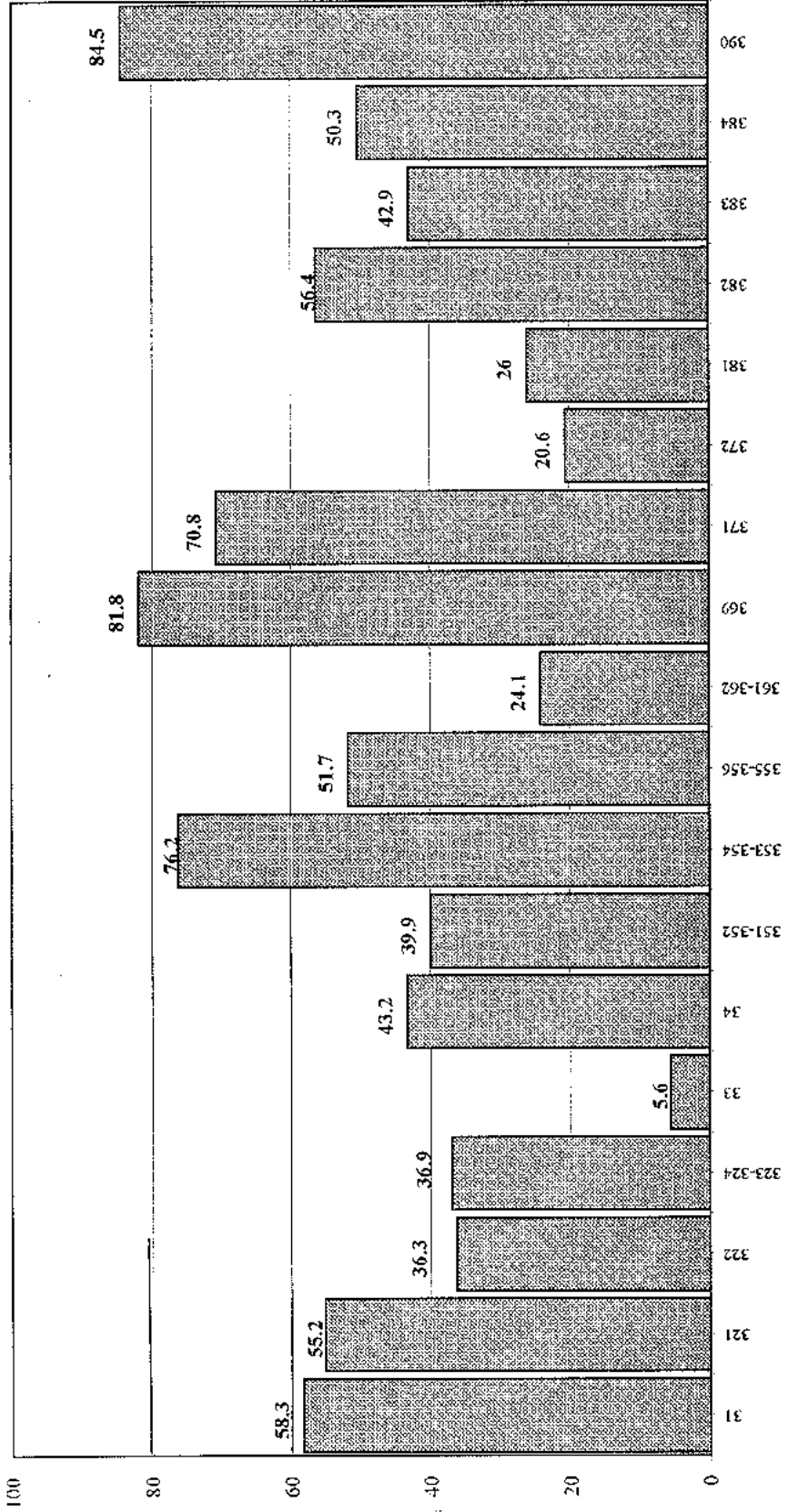
Tablo 10

KÜÇÜK İŞYERLERİ
SEKTÖR BAZINDA
EŞ DÜZEYDE ve YÜKSEK REJABET GÜCÜ'ne SAHİP FİRMALARIN ORANI



Tablo 11

ORTA ÖLÇEKLİ İŞYERLERİ
SEKTÖR BAZINDA
EŞ DÜZEYDE ve YÜKSEK REKABET GÜCÜNE SAHİP FİRMALARIN ORANI

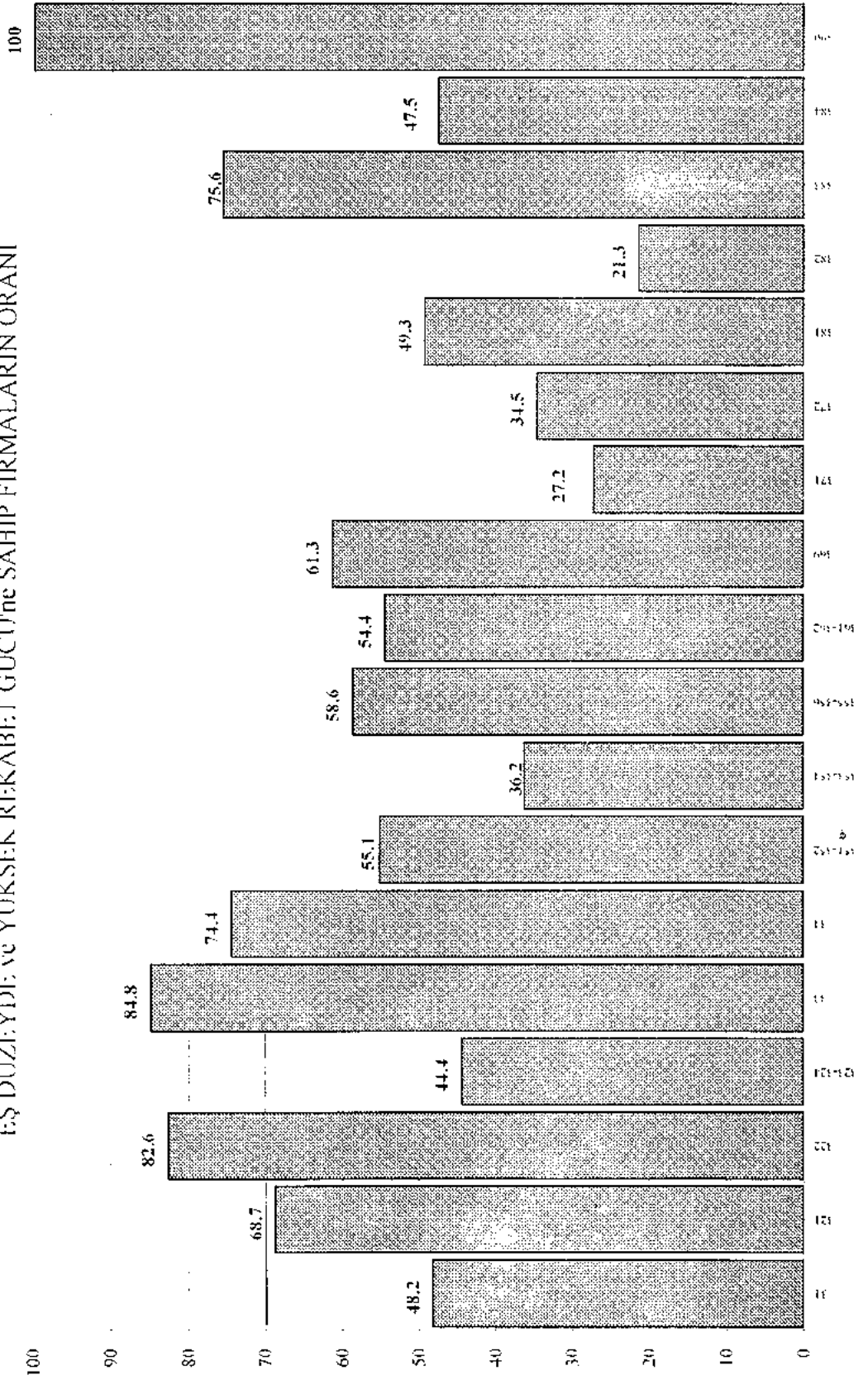


Tablo 12

BÜYÜK İŞYERLERİ

SEKTÖR BAZINDA

EŞ DÜZEYDE ve YÜKSEK REKABET GÜCÜ'ne SAHİP FİRMALARIN ORANI



İKİNCİ OTURUM

EKONOMİNİN GELİŞME PERSPEKTİFİ

- TÜRKİYE EKONOMİSİNİN REKABET GÜCÜ

Oturum Başkanı : Ayfer EĞİLMEZ,
Sunucu : Doç. Dr. Ruhi GÜRDAL (ISO Danışmanı)
Tartışmacı : Doç. Dr. Oktar TÜREL (ODTÜ / İktisat)

TÜRKİYE EKONOMİSİNİN REKABET GÜCÜ

BAŞKAN-Türk Mühendis ve Mimar Odaları Birliği Makina Mühendisleri tarafından düzenlenen "Sanayi Kongresi 95" kongresine hoş geldiniz.

Sabah ve öğleden sonraki iki oturumda Türkiye ekonomisinin genel yapısal durumunu ve tarihsel sürecini, gelişimini tartıştık. Öğleden sonraki ikinci oturum olan ve ana başlığı Türkiye Ekonomisinin Gelişme Perspektifleri olan ikinci oturumu açmak istiyorum. Bu oturumda, Türkiye sanayisinin rekabet gücünü tartışacağız ve bu oturumda konuşmacıları, tartışmacıları tanıtmak istiyorum sizlere. Konuşmacı, sunucu olarak bizdeki bulunma sıfatıyla İstanbul Sanayi Odası Danışmanı Sayın Doç. Dr. Ruhi Gürdal Bey tebliğlerini sunacaklar. Yine, tartışmacı olarak Sayın Doç. Dr. Oktar Türel Bey katılacaklar.

Ellerinizdeki programda Memduh Hacıoğlu Bey'in de katılacağı düne kadar söylenmişti ve onun için programa alınmıştı; ancak, kendilerinin, uçağa binememesi gibi bir rahatsızlıkları olduğu için katılamadılar ve özür dilediler; ama, Sayın Hocam, sanıyorum, bunların hepsini toparlayacaktır.

Ben, önce, her iki konuşmacının çok küçük bir özgeçmişini ortaya koyduktan sonra, konuşmamızın çok küçük bir çerçevesini çizmek istiyorum.

Doç. Dr. Sayın Oktar Türel İstanbul Teknik Üniversitesi İnşaat Fakültesinden mezun; yüksek lisansını ise ekonomi üzerine yapmıştır. Sayın Türel, Ortadoğu Teknik Üniversitesi İktisat Bölümünde öğretim üyesi olup, çalışma alanına baktığımızda, gelişme iktisadı, makro iktisat sanayi ekonomisi alanında çalışmakta.

Ben, bu vasıta ile Sayın Türel'e örgütüm adına teşekkür etmek istiyorum. Bu tip etkinliklerimizde Sayın Türel, hiçbir zaman bizi kırmayarak, daima sanayiye de sorgulayan bir insan olarak büyük katkı sağladılar. Bu vesileyle, kendilerine de teşekkür etmek istiyorum.

Doç. Dr. Sayın Ruhi Gürdal Bey, İSO Danışmanı şu anda, Ortadoğu Teknik Üniversitesi İdari Bilimler Fakültesi mezunu. Hacettepe Üniversitesinde İş idaresi, Ege Üniversitesinde ise doktorası var. Dediğim gibi, Sayın Gürdal, bugün, burada İSO danışmanı olarak yer alıyor.

Sayın Gürdal'ın sunacağı bu çalışmada, şöyle bir yöntem belirlenmiş. Bu çalışmanın temel özelliği, şimdiye kadar rekabet gücünün belirleyicileri olarak yapılan ampirik tartışmalar, genellikle, sektörel bazda gitmiş; ancak, bu çalışma, bizim, daha mikro bazda alınan bir çalışma. İstanbul Sanayi Odasının 1995'te başlattığı bir çalışma. 6620 firma; yani, İSO üyeleri olan firmaya anket uygulaması yapılarak yürütülen bir çalışma. 500 büyük firma, artı 250 toplam 750 büyük firmaya anketler uygulanmış ve İSO üyeleri olan firmalara uygulanmış. Bunun geri dönüşü ise, 810 kişi. Bu anketler üzerinden çalışma yürütülmüş. 16 rekabet gücü faktörü belirlenmiş ve beş ölçütte değerlendirme yapılmış vaziyette bu çalışmada.

Şimdi, Sayın Gürdal, bize hem çalışmanın yöntemini hem de çalışmalarını aktaracaklar. Buyurun Sayın Gürdal.

DOÇ. DR. RUHİ GÜRDAL - Çok teşekkür ederim Sayın Başkan.

Ben, müsaade ederseniz, bir düzeltme yapmak istiyorum. İSO danışmanı olarak görev yapıyorum; ama, benim, üniversiteyle ilişkim 1977-1982 yılları arasında; daha sonra özel sektöre geçtim. Şu anda, RGA Yönetim Danışmanlık Şirketinin sahibiyim.

İkinci olarak vurgulamak istediğim şu: Anlatırken rakamları vermeye çalışacağım. Araştırmada 750 büyük firma da yer alıyor. Biliyorsunuz, İSO'nun 500 büyük ve daha sonra da, 500'ü takip eden 250 büyük firma çalışmaları bulunuyor. Anketler bu firmaların tamamına gönderildi. Bunun dışında, 6620 adet -750'nin içerisindeki büyükleri düşürmek gerekiyor bu rakamdan- İSO üyesine gönderildi. Çalışma bulgularının Türkiye genelinde büyük firmalar konusunda belirli bir göstergeye sahip olduğunu söylemek olası.

Onun ayırımını da yapayım isterseniz. İSO'nun tanımlamasında, 1-19 kişi arasında kişi çalıştıran işyerleri, küçük işletme olarak tanımlanıyor. Bu çalışmada da aynı şekilde tanımlandı. 20 ila 100 kişiye kadar işgörenin çalıştığı firmalar orta boy işyerleri olarak alındı ve 100'ün üzerindeki de büyük işyerleri olarak alındı. Bunlar arasında -ilginç- toplam anket geri dönüş oranı 8,13. Aslında posta yoluyla -ki faksla takip edildi, telefonla takip edildi- normalin üzerinde çünkü, genelde yapılan araştırmalarda, sadece, postalama yoluyla yaptığımızda, %10'lara erişmek aslında başarı. Çalışma kapsamında, alt dağılımlara baktığımızda çok daha ilginç sonuçlar var ve büyük işyerlerinden geri dönüş oranı, yüzde 45,2. Orta ölçekli işyerlerinden geri dönüş oranı 11,8; küçüklerde, maalesef, 3,7. Tabii, bunların bir de alt sektörlere dağılımı var; onlarda biraz daha farklılık gösteriyor. Özellikle küçük işletmelerde temsil kabiliyeti olmayan konularda araştırmanın içerisinde saptamalarımızı yaptık; bunlar

için bir genelleme yapmak mümkün değil diye bulgularımızı koyduk; yalnız, bulgularımızı vererek, bu göstergelerin altına dizmeye çalıştık. Burada temel hedeflerden bir tanesi, en küçük ekonomik birimlerden hareketle sektörün yapısını yakalayabilmek. Dolayısıyla, yaptığımız çalışmada, tabii ki, hedef, firmanın rekabet gücünü belirlemek oldu. Dolayısıyla, firmanın rekabet güçlerinin toplamıyla -ki, orada ağırlıklı ortalama kullandık; ekonomik paylarına göre ağırlıklı yaptık- oradan da, sektörün veya altsektörün rekabet gücüne erişmeye çalıştık. Tabii ki, bu değerlendirmelerde değer yargıları geçerli; ancak, anket formumuzu dizayn ederken özellikle kişileri düşünmeye yöneltmek üzere bir dizi sorular sorduk.

Bu sorulardan, konumuz dışında olduğu için birkaç tane örnek vereceğim. Müsaadenizle, bir iki örnek göstermek istiyorum. Oturumun içeriğine uygun olarak, daha çok ağırlıklı olarak rekabet gücünü tartışıp, ele alacağım. Daha önce belirttiğim gibi, cevap verenlerin biraz düşünerek değerlendirme yapmalarını sağlamak üzere sorular yöneltildi. İhracat yapmayan, dış pazarlara girmemiş bir firmanın, kendisini, bir Avrupa Birliği ülkesindeki üretici firma ile karşılaştırması mümkün değildir. Örneğin, yöneltilen sorulardan bir tanesi, öncelikle dış pazarda olmasa bile o kişilerin, kendi ürünlerini iç pazardaki rakipleriyle karşılaştırmalarını istedik; rakipleri de yabancı rakipleri. Dolayısıyla elde ettiğimiz sonuçlardan bir tanesi, büyük işyerlerinin, %25,5'i iç pazarda Avrupalı rakipleriyle rekabet ettiği; yani Avrupalı markanın iç pazarda olduğunu belittiler. İkinci derecede pazar da, iç pazarda; yani, Türkiye pazarında rakipleri, firmaların ait olduğu ülkeler, Asya Pasifik ülkeleri; yüzde 20,8. Buna karşılık iç pazarda büyük işletmelerden yüzde 13,2'si yabancı bir ürün veya markanın pazarda bulunmadığını, kendi rakibi olmadığını beyan etmiş. Dolayısıyla, bu, bir ölçüde, denekleri, direkt olarak kendilerini, hiç olmazsa, iç pazardaki rakipleriyle birtakım kriterler açısından karşılaştırma olanağını sağladı. Bu ise, yine, geçeceğim hızla, orta ölçekli işletmelerin yüzde 37,4'ü, buna karşılık, ikinci sırada, yine, Asya Pasifik ülkeleri geliyor ve yüzde 26,8. Dikkat ederseniz, iç pazarda yabancı rakibi olmadığını söyleyen orta ölçekli işletmelerin, işletme sayısına oranı, büyüklere göre biraz daha yüksek. Küçüklere baktığımızda, aynı sorunun küçüklere göre dağılımına göre baktığımızda, yüzde 43,9'unun Avrupa Birliği ülkeleri olduğunu; 14,8'inin Asya Pasifik; buna karşılık, rakibi olmayan küçük işletme ise 21,8 olduğunu görüyoruz. Diğer yönelttiğimiz sorulardan bir tanesi; ki, çalışmamızın içerisinde yer almadı, bir kontrol sorusuydu yine, bu da, yine, özellikle bir başka sektörden girdi sağlayanların girdi sağladıkları sektörü nasıl değerlendirdikleri; yani, A şirketi, Türkiye'de, yine, yerli üreticiden alıyorsa, hangi sektörden alıyorsa, onları, 8 tane kriter açısından nasıl algılıyorlar, görüyorlar. İthal mallarla karşılaştırmalı olarak sekiz faktör arasında değerlendirmelerini istedik. Bu da diğer bir kontrol sorusuydu. Bunun gibi, birçok kontrol sorumuz vardı. Bir başka soru, teşviklerle ilgili, teşvik kullanıp kullanmadıkları araştırmanın kapsamında yer aldı; araştırmada detaylı olarak sonuçları verildi.

Temel olarak rekabet gücünü ölçmek için 16 adet faktör geliştirdik. Bu faktörleri, sırasıyla, aslında gruplama olarak verebilirim. Gruplamayı da verdiğim takdirde, sanıyorum her birinin belirli ölçeklerde hepsini bir araya toplamak mümkün olacaktır. Size, bu kriterleri vermeye çalışayım.

Kusura bakmayın, konuşma ve tepegöz kullanmayı birlikte yapmak zorunda kaldığım için vaktimi de verimli kullanmak zorundayım.

Bir tanesi, üretim için gerekli olan girdi maliyetleri. İkinci grup girdilerin bulunabilirliği. Üçüncü grup kriterler, ürün ve pazarlamayla ilgili faktörler. Dördüncü grup kriterler, işletmeyle ilgili diğer faktörler. Beşinci grup kriter, işletmenin dış çevresiyle ilgili faktörler ve bu faktörler alt faktörle ayrıldığında, dikkat ederseniz, 16 tane değişik faktör oluyor. İlk faktörümüz işgücü maliyet; ikincisi, kullanılan teknoloji, üçüncüsü, ürün standartları, ekonomik ölçek, yan sanayi, nitelikli işgücü, enerji maliyeti, hammadde maliyeti vesaire devam ediyor. Sonunda da gördüğümüz toplam faktörler açısından rekabet gücü. Yalnız burada yapmış olduğumuz değerlendirmede, şüphesiz ki, bu faktörleri; yani, toplam rekabet gücüne erişebilmemiz için bunların bir ağırlığının olması lazım. Bu ağırlıklar, her bir faktör açısından, sektörlerle göre değişik. Tekstil sektörü için, genellemeyeyim, şöyle söyleyim: Tekstili de altlara doğru böldüğünüzde iplik; örneğin, iplikte teknoloji yoğun. Teknoloji çok önemli; dolayısıyla, o faktörlerin önemini, ne olduğunu cevap verenlerin vermesini istedik. Buna karşılık tekstilde sona doğru gittiğinizde, hazır giyime gittiğinizde, teknoloji artık nitelikli insangücüne dönüşüyor. Dolayısıyla, o sektörde de, o sektöre göre bu faktörlerin ağırlığı daha fazla. Bu ağırlıkları, daha sonra kendilerini beşli ölçekte koydukları yere göre değerlendirdik ve toplam firmanın rekabet gücü ölçütünü bulduk. Tabii ki, bu firma rekabet gücü ölçütleri, bizim için, tek tek birim ölçütler. Bu ölçütleri, daha sonra, alt sektörler bazında yukarıya toplamak gerekiyordu. Bu toplama işleminde de biraz evvel belirtmiş olduğum ekonomik ağırlıkları; çünkü, sektörün içinde her birinin ağırlığı farklı; o sektör içerisinde %5 üretim yapan var; ama, üretimin %10'una sahip olan firma var. Eşit olarak getirmek yanlıtıcı olacak diye bir düzeltici faktör olarak çalıştırdıkları işçi sayılarını aldık ve sonuçta, firmalardan ha-

rekette, sektörün veya altsektörün rekabet gücünü ölçümlemeye çalıştık. Buradaki birçok veriye baktığımızda; ki, bütün hepsi için geçerli, firmaların faktörlere göre rekabet gücü açısından dağılımına baktığımızda, örneğin, % 40 sınırına kadar rekabet gücü yok anlamına geliyor. Kırmızıyla görüyorsunuz; eş düzeyde rekabet gücü var veya yüksek rekabet gücü var; mavi ve üst tarafta yeşil olan. Ürün standartları konusunda büyük işyerleri açısından 64,5'i kendilerini -toplam sektör olarak bakıyoruz- Avrupa Birliği ülkeleriyle eş düzeyde rekabet edebilir nitelikte buluyorlar. Buna karşılık, örneğin 11,4'ü -üçüncü ürün standartlarını okuyorum- rekabet gücünün yüksek olduğunu söylüyor. 24,1'i ise, rekabet gücünün olmadığını söylüyor. Tam olarak baktığımızda, en zayıf nokta görülüyor bir ölçüde, bu swot analizi dediğimiz, güçlü zayıf yönler, fırsatlar ve tehditler. İşletmecilerin çok yaygın kullandıkları yönleme dayalı, güçlü ve zayıf yönleri bulabilmek amaç. Tabii ki, bu çalışmaların temel amacı da şu: Temel strateji, rekabetçi bir ekonomi yaratmak ise, bu rekabetçi ekonomiyi yaratabilmek için politikaların üretilmesi lazım. Politikaların üretilmesi için de göstergelere ihtiyacımız var. Bir ölçüde bu tür çalışmalarla politika üretimlerine katkıda bulunmak temel amaç. Çalışmanın amacını başta belki vurgulamam gerekirdi; ama, temel amacı da o. Bakıyoruz, özellikle ekonomik altyapı; ki, bir önceki oturumda ve daha önceki oturumda tartışıldı belirli boyutları; ekonomik altyapı ve bürokrasi, rekabet gücünü olumsuz etkileyen en önemli iki faktör çıktı büyükler için; firmaların yüzde 81,4'ü ve 86,3'ü bürokrasi ve ekonomik altyapının açısından rekabet güçlerinin oldukça düşük olduğunu belirtiyorlar. Diğeri ise, enerji maliyeti yüzde 74,4; finansman maliyeti. Bunu aslında makro ekonomik kararlardan soyutlamak mümkün değil. Makro ekonominin işletme birimi de olsa, onun üzerindeki etkisini gösterdiği açık. Orta ölçeklilere baktığımızda da, firmaların dağılımında çok büyük değişimler olmadığını gördük; ancak dikkat ederseniz, kırmızılarının boyları yukarıya doğru çıkıyor; yani, rekabet gücümüz yok diyenlerin oranı, büyüklere göre biraz fazlalaşıyor. Bu da, genel sanayideki gelişimi, eğilimleri gözönüne aldığımızda, çalışmanın bulgularının bir ölçüde geçerliliğini gösteriyor. Gerekçesi de şu: Biliyorsunuz, 1980'li yıllardan sonra, özellikle büyük firmalar arasında adaptasyon ve re-engineering, yeniden yapılanma süreçleri başlamış durumda. Birçok firma, 2000'e doğru projelerini gündeme getirmiş ve özellikle ağırlıklı olarak insan kaynaklarına yönelik çabalarını, teknoloji yenileme çabalarını hızla artırmakta. Bu süreç, henüz daha orta ve küçük ölçekli işletmelere yeterince yansımamış durumda. Dolayısıyla, bunun doğal sonucu bulgulara yansımış. Bu saptamayı yaptıktan sonra bakalım, kırmızılarının boylarının; yani, rekabet gücüm yok diyen firma oranlarının yükseldiğini görüyoruz. Aynı durum küçükler için de geçerli; küçüklerde biraz daha yaygınlaşıyor. Dikkat ederseniz, küçüklerde önemli sorunlardan bir tanesi kullanılan teknoloji olarak ortaya çıkıyor; yani, firmaların yüzde 80,7'si, kullanılan teknoloji açısından rekabet gücünün olmadığını söylüyor. Buna karşılık, hatırlarsanız, büyüklerde kullanılan teknoloji açısından rekabet gücünün olmadığı söyleyen firmaların oranı, ancak, yüzde 24,1'di yanlış hatırlamıyorsam.

Diğer bir bölüm ise, büyük işletmelerin sektörlere göre rekabet gücü oranı; yani, ağırlıklı puanlar. Bu puanlar, en son bölümde görmüş olduğunuz rekabet gücü puanı, genel tüm faktörler açısından. Bu durumu incelediğimizde, büyük işyerlerinin özellikle 323, 324 numaralı sektörümüz; puanı dikkat ederseniz 35,2, kürk ve deri sanayii rekabet gücünün düşük olduğunu belirtiyor. Yalnız, deri konfeksiyon sınıflamada 323'ün içerisinde değil; yani, deri konfeksiyon hazır giyimde geçtiği için; çünkü, biliyorsunuz Türkiye'nin dış pazarda rekabet gücüne sahip olduğu sektörlerden bir tanesi de, hazır deri giyim. Yalnız, son yıllarda, ham deri nedeniyle bir parça rekabet gücünün; yani, hammade bulunabilirliği nedeniyle daraldığı ve düşmesi, azalması sözkonusu. Buna karşılık 382 numaralı sektörümüz, makina sanayii; rekabet gücünün olmadığını söyleyen. Rekabet gücü puanı yüzde 39,4.

Şimdi, şöyle ifade edeyim: 40 sınırı, eş düzeyin alt sınırı. 40-60 arasında gözükten çubuklar, o sektörün rekabet gücünün eş düzeyde olduğunu gösteriyor; yani, 31 numaralı sektöre gıda, içki, tütün sanayii, kendisini, eş düzeyde rekabet gücüne sahibim diye belirtmiş; ama, buna karşılık, 60'ın üzerinde olanlar; ki, dikkat ederseniz 60'ın üzerinde hiç yok, biz rekabet üstünlüğüne sahibiz diyen sektör yok; şüphesiz ki, Avrupa Birliği ülkelerine karşı, çıkmamış; ama, gözükten şu ki, alt sınırları da gözönüne aldığımızda, beş sektörde yaklaşık sıkıntıların doğacağı açıkça gözüküyor. Tabii, bunu sektör bazında söylemek mümkün. Gerekçesi şu: Ağırlıklı olarak bu noktaya vardığımız için, yani üretim içinde payları dikkate alınarak sonuçlara erişmemiz, bu yargıyı yapmada bizi çok fazla yanıltmıyor. Orta ölçekli işletmelerde ise, durum, 363 ve 354 numaralı sektör, onun da ismini verebilirim, 353 petrol ve petrol türevleri sanayi, 353-354 numaralı sektör orta ölçeklide, en yüksek rekabet gücünü belirten, faktör puanı 58,1 çıkan sektör oluyor. Burada, tabii ki, plastik sanayii var ağırlıklı; yani, petrol türevleri dediğimize göre, ambalajlama, plastik vesaire. Dolayısıyla, orada bir rekabet gücünün, tabii ki, bu hammade bulunabilirliğine bağlı olarak bir makina parkı yatırımının olduğu ve rekabet gücünün olduğunu söylüyorlar. Yine, 390 var; diğer imalat sanayii. Bu, çok karışık. %56,6'lık puan almış olan bu

sanayide eşdüzeyde rekabet gücünün en yüksek olduğu sektörler. Buna karşılık, 323, 324 ve 372 numaralı sektör, demir ve çelik dışı metal ana sanayii; yani, demir çelik ürünleri dışındaki ana sanayi. Tüm faktörler açısından, en düşük rekabet gücüne sahip olduğu görülüyor. Bu da, yine orta ölçekli işletmelerde de, altı sektörde, hakikaten, yoğun rekabetle karşılaşılacağı ve birtakım sıkıntıların çeleceğini gösteriyor.

Küçük işyerleri sektörlerine göre rekabet gücü, dikkat ederseniz, O'lar var. 34 numaralı, 353, 354, 381 birtakım sektörlerde sıfır gözüküyor. Bunun gerekçesi de, biraz evvel açıkladım, yanıtların yetersiz olması ve bir genelleme yaparak bir yargıya düşülmemesi için. Bunlar içinde, maalesef, sadece dört sektörün, ya da rekabet gücü kuşağının tabanında olanları saymazsak, beş sektörde bir ölçüde rekabet edebilirlik gücümüzün yüksek olduğu ortaya çıkıyor. Bunlara örnek verebiliriz; 322, ayakkabı dışında giyim eşyası sanayii; yani, bu deriyle ilgili biraz evvel ifade etmiş olduğum o kısım oluyor. 321 var; dokuma sanayii; yani, küçük atelyeler; yani, Denizli yöresindeki küçük atelyeler, Uşak yöresindeki küçük atelyeler. Dolayısıyla bu tür küçük atelyeler ve ayrıca, tabii konfeksiyonda ağırlıklı olarak Türkiye'yi düşündüğümüzde küçük işletmeler şeklinde fason çalışan birimler. Tabii, bu rekabet gücü faktörü kadar firmaların oranı da önemli. Tamam, bu sektörde rekabet edebiliriz diyoruz da, firmaların yüzde kaç eşdüzeyde rekabet edebilirim, eşdüzeyde rekabet gücüne sahibim veya yüksek rekabet gücüne sahibim demiş sorusunun cevabı da çok önemli. Bakıyoruz, 31 numaralı sektörde 48,2. 31 numaralı sektörümüz, gıda, içki, tütün sanayii. Tabii ki, bu bulguyu, bir önceki bulguyla test etmek gerek; yani, şöyle ifade edeyim, büyük işletmelerde rekabet gücünün yüksek olduğunu söyleyen 31 numaralı sektörde 48,2'di ve firma sayısı da 48,2. Bu bir ölçüde şunu gösteriyor. Çünkü, firma ağırlıklarıyla rekabet gücü düzeyini değerlerini çarptığımız için, çıkan sonuca baktığımızda, yaklaşık bu kadar bir ekonomik ağırlığa; yani, yüzde 50 ekonomik ağırlığa sahip olduğunu görebiliyoruz ikisinin karşılaştırılmasından. Genel olarak baktığımızda, özellikle 371 numaralı sektörde, 382, 353, 354... 382'yi verebilirim; makina sanayii; 371, demir çelik ana sanayii; düşük olduğuna göre, firmaların büyük bir çoğunluğu; yani, yüzde 80-73 düzeyindeki firma, kendi rekabet gücünü yetersiz görüyor. O zaman, bu sektörlerde, rekabet gücü açısından, özellikle makina imalat sanayii... 382, onu söylemiştik. 371, demirçelik ana sanayii; 353, 354 yine biraz evvel vermişim, 353 petrol ürünleri sanayii. Temelde, örneğin, petrol ürünleri sanayiinde, rekabet gücünün yüksek olduğunu söylemiştik. Demek ki, rekabet gücünün yüksek olduğunu söyleyenler 36,2 ise, ekonomi içerisindeki payı ölçek olarak büyük firmalar rekabet gücünün yüksek olduğunu söylemiş. O nedenle, firmaların yüzde 36,2'si; yani, düşük, az sayıda firma rekabet gücünün yüksek olduğunu söylemiş; ama, o gelen denekler içerisinde plastik sanayii konusunda üretimin büyük bir kısmına sahip.

Zamanımı aşım galiba Sayın Başkan. Mazur görün, iki-üç dakikanızı daha alacağım.

Orta ölçeklilere bakıyoruz yine sektör bazında, burada 33 numaralı sektör orman ürünleri. 33 numaralı sektörün sadece 5,6'sı ortak ölçeklilerde ve 5,6'sı eş düzeyde rekabet gücüm var veya yüksek rekabet gücüm var demiş. 372 demir çelik dışı metal sanayii, 381 metal eşya sanayii. Dolayısıyla orta ölçeklilerde de, birçok sektörde rekabet gücünün Avrupa Birliğine göre düşük olduğunu söyleyen firma oranı, diğerine oranla bakarsak, büyüklerle karşılaştırsak, daha az firma rekabet edebilirim diyor. Ölçek küçüldükçe, firmaların rekabet edebilirlik oranı da veya rekabet edecek firmaların oranı da düşüyor.

Bir de küçük işyerlerine bakabilirsek, rekabet edebilecek firmaların oranı da düşüyor. Küçük işyerlerinde yine, dikkat ederseniz, 31 numaralı gıda sektörü. Gıda sektörünün de sadece yüzde 31'i rekabet edebilirim demiş. Gıda sektöründeki işletmeler küçüldükçe rekabet gücü azalıyor anlamına geliyor. Şimdi, bu çalışmanın biraz evvel belirttiğim gibi temel amacı, Türk ekonomisinde özellikle gümrük birliğine geçişte ne yapılabilir sorusuna bir adım atmak. Tabii ki, bu gösterge, bu çalışma bir başlangıçtır veya diğer çalışmaları da desteklemektedir. Ne kadar çok çalışmayla desteklenebilirse, temel amaçlara ve hedeflere ulaşmak için hedefe yönelik politikaların oluşturulması, amaçlara göre yönetime geçilmesi mümkündür. Bugüne kadar yapılan çalışmalar rekabet gücü içinde bildiğim kadarıyla bir 1980'li yıllarda Devlet Planlama Teşkilatının; 1983-1985 yılları arasında bir çalışması var. Onun dışında bildiğim kadarıyla üç-dört çalışma var. Ayrıca TUSIAD tarafından yapılan benim de proje yöneticisi olduğum çalışma var. Bu da, bildiğim kadarıyla dördüncü ya da beşinci çalışma.

Teşekkür ederim efendim.

BAŞKAN – Sayın Gürdal'a teşekkür ediyoruz.

Şimdi, Sayın Doktor Türel, bu konuyu üzerinde tartışmaya açacaklar.

Buyurun efendim.

DOÇ. DR. OKTAR TÜREL – Teşekkür ederim.

Değerli izleyiciler, bayanlar, baylar;

Tartışmaya bir önceki oturumda dile getirilen bir tema üzerinden girmek istiyorum : Rekabet gücünün mikro ve makro düzlemlerdeki belirleyicileri. Sayın Gürdal'ın bize tanıttığı İSO araştırması bir ölçüde mikroekonomik düzlemlerdeki (yani, firma düzeyindeki) rekabet gücü ögeleri, bir ölçüde de makroekonomik rekabet gücü ögeleri ile ilgili.

Firma düzeyindeki rekabet gücünü oluşturan ögeleri başlıca iki bağlamda düşünebiliriz :

i. Gkullanımı ve maliyetlerinin *sayılaştırılabilir* ölçüleri. Ölçek ekonomileri, seçilen üretim süreçleri, üretim ve stok idaresi yöntemleri, işçi-işveren ilişkileri gibi firma düzeyinde faktör kullanım verimliliğini etkileyen hususlar ile girdi fiyatlarını (ve bu meyanda döviz kurunu) bu bağlamda ele alabiliriz.

ii. Rekabet gücünün tümüyle *sayılaştırılmayan* göstergeleri. Örneğin ürün kalitesi, piyasa planlaması /araştırma-geliştirme/imalat tümleşmesine dayanan bir üretim stratejisinin varlığı veya yokluğu, firmanın araştırma-geliştirme ve bilim kurumları ile ilişkilerinin yoğunluğu ve teknolojiyi ticarileştirebilme başarısı, firmanın üretimi talebe daha uygun kılma (İngilizce deyimini ile "customization") becerisi, v.b. Giderek, firma stratejilerinin ve yapılarının rekabet gücüne katkısı da bu bağlamda düşünülebilir. Çeşitli uygulamalı çalışmalarda (ve bu meyanda bize tanıtılan İSO çalışmasında) firma düzeyindeki rekabet gücünün bu ikinci türden göstergelerini sayılaştırma çabalarına tanık oluyoruz.

Uluslararası rekabet gücü, acaba sadece fiyatlar, maliyetler ve döviz kuru ile mi belirleniyor? Daha da basite indirirsek, uluslararası rekabet gücünün döviz cinsinden ifade edilen birim işgücü maliyetlerinin düşüklüğüne dayandığını söylemekle yetenebilir miyiz? Gelişmiş ülkelerle ilgili yapılan çalışmalarda Kaldor paradoksu,adıyla bilinen bir paradoksa işaret ediyor; sözgelimi, Japonya ve Almanya'nın pekçok ihrac ürünlerinde, ihracat başarısı ile, birim işgücü maliyetleri arasında birebir bir ilişki görünmüyor. Doğaldır ki, burada rekabet gücünün tümüyle sayılaştırılmayan ögeleri etkili olmaktadır : Kalite, daha etkili ve iyi vasıflı servis ağı, daha iyi finansman imkanları, kullanıcılara daha iyi yaklaşılabilir, araştırma-geliştirme potansiyeli, v.b.

Rekabet gücünün makro düzlemlerdeki belirleyicileri özellikle 1980'li yılların sonlarından itibaren ilgi çekmeye başladı ve firmaların rekabet edebilme yeteneklerinin sadece kendi öz güçlerine değil, içinde faaliyet gösterdikleri ortamla etkileşimlerine de bağlı olduğu vurgulandı. Ulusların birbirinden kopuk, ayrık sanayilerde değil, birbiriyle düşey ve yatay olarak ilişkili firma ve sanayi kümelerinde rekabet gücüne ulaştıkları dile getirildi. Bu cümleden olarak, Porter'in *Uluslararası Rekabet Üstünlükleri (The Competitive Advantage of Nations)* (1990) adlı yapıtı, pek çok araştırmacının konuya yaklaşımını etkiledi. Porter'in ulusların rekabet gücünü etkilediğini iddia ettiği dört temel ögeden birinin ilgili ve/veya destekleyen sanayiler kümesinin verimliliği olduğunu bu vesile ile hatırlamakta yarar var. Öte yandan firmaların içinde yarıştıkları ortam ile şirket ve piyasa karakteristiklerini, sermaye piyasalarının organizasyonunu ve sınıai yeniliklerin finansman biçimlerini, iş yönetiminde etkinliği artıran hizmetlerin ve enformasyon teknolojisinin kullanım yaygınlığını (yarattığı *sistemik* etkiler dolayısıyla) makro düzlemlerdeki rekabet gücü ögeleri arasına katabiliriz.

Makro düzeydeki rekabet gücü ögelerinin varlığını yadsımamakla birlikte, Türkiye gibi geç sanayileşen ülkeler için rekabet gücünün esas itibariyle firma düzeyinde etkili olan, ölçülebilir/sayılaştırılabilir faktörlere dayandığını varsayacağız. Daha somut bir deyişle, rekabet gücünün temel belirleyicilerini (iktisat teorisinin önermelerinde de uygun düşecek biçimde) faktör/input kullanım verimliliğinde ve faktör/input fiyat avantajlarında aramayı öneriyorum. Varsayımın izlemiş olduğumuz sunuştaki bazı saptamalarla doğrulandığına birazdan değineceğim. Ama önce izninizle MMO'nun 17 Kasım tarihli "Gümrük Birliği'ne Doğru Sanayi Sektörlerimiz" Sempozyumu'na yollama yapmaktayım.

Anılan sempozyumda onbeş sanayi sektöründeki rekabet gücümüzle ilgili sunuşları izledikten sonra şu genellemeleri yapmıştım :

i. 1980'den bu yana ülke sanayiinin geçirdiği yapısal değişim, aşağıda sıraladığım özelliklerden en az birine sahip sınıai dalların gelişmesi doğrultusundadır : Düşük teknoloji yoğunluğu, düşük sermaye yoğunluğu (ya da bununla eş-anımlı olmak üzere yüksek emek yoğunluğu) ve yüksek doğal kaynak yoğunluğu.

ii. Avrupa Birliği ile Gümrük Birliğine gidişimizin *nicel* açıdan önemli bir etki yaratması beklenebilir, ancak 1980'den bu yana izlediğimiz yapısal değişim doğrultusundan *nitelikçe* ayrılma söz konusu olmayacaktır. DPT'nin *Türk Ekonomisinin Rekabet Gücündeki Gelişmeler* başlıklı çalışmasında (Temmuz 1995) yer alan uluslararası ticaret eğilimleri ve Türkiye'nin OECD piyasalarındaki sektörel pazar payı değişimleri bu saptamalarımızı büyük ölçüde teyid etmektedir.

Çizelge. 1 : Firma Büyüklüğü ve İmalat Sanayii Sektörleri İtibariyle Rekabet Gücü İlişkisi

AB'ye Göre Rekabet Gücü Kuşağı a/	Küçük	Firma Büyüklüğü Orta	Büyük
E+	.	.	Dokuma
	Giyim	.	Giyim
	.	Orman Ürünleri ve Mob.	Orman Ürünleri ve Mob.
	b/	.	Kağıt ve Basım
	b/	Petrol Ürünleri ve Türev.	Petrol Ürünleri ve Türev.
	.	.	Lastik ve Plastik
	Taş ve Toprak/Diğer	Taş ve Toprak/Diğer	Taş ve Toprak/Diğer
	.	Demir-Çelik	.
	Taşıt Araçları	.	.
	.	Diğer İmalat	.
E-	Gıda-İçki-Tütün	Gıda-İçki-Tütün	Gıda-İçki-Tütün
	Dokuma	Dokuma	.
	.	Giyim	.
	b/	Kağıt ve Basım	.
	Kimya	Kimya	Kimya
	.	Lastik ve Plastik	.
	b/	Porselen ve Cam	Porselen ve Cam
	.	.	Demir-Çelik
	b/	.	Demir Dışı Metaller
	Madeni Eşya	Madeni Eşya	Madeni Eşya
	.	Makina İmalat	.
	.	Elektrikli Makinalar	Elektrikli Makinalar
	.	Taşıt Araçları	Taşıt Araçları
	Diğer İmalat	.	Diğer İmalat
D	Kürk-Deri-Ayakkabı	Kürk-Deri-Ayakkabı	Kürk-Deri-Ayakkabı
	orman Ürünleri ve Mob	.	.
	Lastik ve Plastik	.	.
	Demir ve Çelik	.	..
	b/	Demir Dışı Metaller	.
	Makina-İmalat	.	Makina İmalat
	Elektrikli Makinalar	.	.
a/	Simgelerin anlamı :		
	E+ : Eşdeğer rekabet gücü (51-60 puan aralığı)		
	E- : Eşdeğer rekabet gücü (41-50 puan aralığı)		
	D : Düşük rekabet gücü (0-40 puan aralığı)		
Kaynak : ISO (1995), Gümrük Birliği'nin İmalat Sanayii Sektörü Üzerindeki Etkileri ve Bu Sektörün Rekabet Gücü, 85-88.			

Sn. Gürdal'ın sunuşundan sektör ayrıntısında bu ölçüde belirgin bir izlenim almıyoruz; firma düzeyindeki gözlemlerle sektör düzeyindeki gözlemler, aşağıda izleyeceğimiz gibi, rekabet gücü açısından tam örtüşmüyor. Bunun başlıca iki nedeni var :

i) Firmaya özgü bazı rekabetçi karakteristikler, örneklemin kapsam ve niteliğine de bağlı olarak sektörel eğilimleri perdeliyor. Ancak verilerin güvenilirliği ölçüsünde firma düzeyindeki saptamaların daha geçerli olacağını belirtmemiz gerek; çünkü sektörler ne kadar ayrıntıda tanımlanırsa tanımlansın, az çok heterojen kümeler oluşturuyorlar.

ii) Biz iktisatçılar, Sn. Gürdal ve arkadaşlarının işletmecilik kültürü ve pratiğinden esinlenen metodolojisini pek içimize sindiremiyoruz. Emek ve diğer faktör kullanımlarındaki verimlilik, fiziksel

input kullanımı ve input fiyatları maliyet muhasebesi bağlamında tümüyle ölçülebilir ve aynı kıyas düzlemine getirilebilir durumda iken, bu maliyet öğelerine öznel bazı ağırlıklar izafe edilmesini, sonradan bu öznel ağırlıklardan endeksler türetülmesini benimsemekte zorluk çekiyoruz. Dolayısıyla, İSO incelemesi bence firmaların rekabet güçlerini ölçmekten çok, rekabet güçleri iddialarını ya da rekabet güçlerini öznel olarak nasıl algıladıklarını gösteriyor.

Sektör düzeyinde rekabet gücünün İSO çalışmasında ortaya çıkan görünümü Çizelge 1'de özetlenmiş bulunuyor. Bu çizelgeden izleneceği gibi, hiçbir firma grubu, hiçbir sektörde "Biz, AB ile rekabet avantajına sahibiz" diyememektedir; sektörlerin pek çoğu için iddia edilen, AB ile rekabet gücü açısından eşit (yarışabilir) düzeyde bulunulduğudur. Eşit rekabet gücü kuşağını üst ve alt dilimlerine ayırdığımızda da çok net bir görünüm elde edemiyoruz; ancak giyimin dokumadan, dokuma ve giyimin gıda, içki ve tütünden, taş ve toprağa dayalı diğer sanayilerin (ISIC 369) porselen ve camdan daha fazla rekabet gücüne sahip oldukları iddiasını saptayabiliyoruz. Küçük sanayi firmaları deri ve ayakkabı, orman ürünleri ve mobilya, lastik ve plastik, metalürji, makina ve elektrikli makina sanayilerinde rekabetçi olamayacaklarını dile getiriyorlar.

İSO çalışmasındaki örnekler, makina ve elektrikli makina sanayileri ile dokuma ve giyim hariç, belirli bir faktör kullanım kalıbının rekabetçi olup olmayacağı konusunda yeterli ipucu vermiyor denebilir. Ancak şöyle bir çıkarsama yapılabilir : Tarımdan girdi sağlayan (örneğin deri ve ayakkabı, orman ürünleri ve hatta gıda, içki ve tütün sektörlerinde yer alan) ve özellikle küçük çaplı olan sınıai girişimlerin yarışma şansları giderek azalıyor. Bunun nedenine 17 Aralık tarihli toplantıda değinmiş-tim: Türkiye'de tarım sektörünün verimliliği, son onbeş yıldır çok düşük bir tempoda artıyor ve bu eğilimi tersine çevirmek için anlamlı bir çabaya yönelmiyoruz. Böylece tarımsal girdileri görece daha çok kullanan sanayi dallarının zor günler geçirmesi kaçınılmazlaşıyor. Makina imalatı da rekabet gücü zayıf bir üretim dalı olarak görünüyor. Belli ki bu dalda (özellikle küçük) girişimler, teknoloji edinimi ve uluslararası standartlara uyum başta olmak üzere bir dizi sorunla karşı karşıya kalacaklar. Teknolojik bilginin öyle umulduğu gibi sınır ötesinden zahmetsizce edinilemeyeceğini ve bu tür bilginin çoğu kez "mülk edinilmiş bilgi" neteliği taşıdığını unutmamak gerekiyor.

İSO incelemesinin 17 Aralık sunuşlarındakileri tamamlayan bazı ilginç sonuçlarına değinmek istiyorum :

1- Firma büyüklüğü ile diğer parametreler arasındaki ilişkiler :

a) Firma büyüklüğü ile rekabet gücü iddiası aynı yönde değişmekte, yani firma büyüklüğü arttıkça, Türkiye'deki sınıai birimlerin rekabet gücü algılamaları da yükselmektedir.

b) Firma büyüklüğü arttıkça ihracat yönelimi artmaktadır. Ancak 1980'li yıllarda bu farklılık giderek azalmakta, orta ve küçük firmalar da artan ölçülerde ihracata yönelmektedirler.

c) Firma büyüklüğü arttıkça imalat sanayii firmalarında ithalat bağımlılığı artmaktadır.

2- KİT girdilerinin kullanımı. Hakkında yüzlerce eleştiriyi her gün işittiğimiz KİT'ler Türkiye özel imalat sanayii girdi kullanımında çok da büyük bir ağırlık taşıyor. KİT'ler sağladıkları girdilerin maliyet içinderik payı bakımından yurtiçi özel sektör kuruluşları ve ithalattan sonra üçüncü sırayı alıyorlar; hem küçük, hem orta, hem de büyük firmalarda durum aynı. Dolayısıyla rekabet gücüne KİT girdi fiyatlarının olumsuz etkisi ile ilgili yakınmaların nesnel olmaktan çok, geleneksel "Anti-KİT" retoriği yansıttığını sanıyorum.

3- Rekabetçiliği belirleyen faktörlerin firma büyüklüğü itibarıyla algılanışındaki farklılıklar (Çizelge.2)

Örneklenen bütün firma kategorileri, yüksek rekabet gücü sağlayan tek faktörün ucuz işgücü maliyeti olduğunu belirtmişlerdir. İşletme ile ilgili diğer dokuz rekabet gücü faktörü (enerji, hammadde ve finansman maliyetleri, nitelikli işgücü v ehammadde bulunabilirliği, kullanılan teknoloji, yan sanayi, ekonomik ölçek ve işgücü verimliliği) açısından duruma bakıldığında küçük işletmeler bu dokuz faktörün altısında, orta boy ve büyük işletmeler dokuz faktörün sekizinde kendilerini AB ile eşdüzeyde rekabet edebilecek konumda görmekte-dirler. İstisnasız bütün firma grupları işletmenin içinde buldukları "çevre" den kaynaklanan rekabet gücü faktörlerinin (ekonomik altyapı ve bürokrasi) kendilerini AB önünde olumsuz etkileyeceği kanısındadırlar. Uluslararası ticareti yakından ilgilendiren üç faktör (ürün standartları, ürünlerin dış pazar imajı ve uluslararası ilişkiler) de firma büyüklüğü arttıkça dezavantaj sayılan faktör sayısı azalmaktadır (küçüklerde 2, orta boy firmalarda 1, büyük firmalarda 0).

Bu gözlem benim daha önce dile getirdiğim bir önermeyi doğruluyor : Türkiye uluslararası piyasadaki rekabet uğraşını esas itibarıyla fiyat/maliyet rekabetine dayandırma durumunda. Fiyat rekabetinin

Çizelge. 2 : Firma Büyüklüğü ve Rekabet Gücünü Belirleyen Faktörlerin Algılanışı

AB'ye Göre Rekabet Gücü Kuşağı a/	Küçük	Firma Büyüklüğü Orta	Büyük
Y	İşgücü Maliyeti	İşgücü Maliyeti	İşgücü Maliyeti
E	Hammedde Bulunabilirliği Hammedde Maliyeti Ürün Standartları Yan Sanayi Nitelikli İşgücü Enerji Maliyeti İşgücü Verimliliği	Hammedde Bulunabilirliği Hammedde Maliyeti Ürün Standartları Yan Sanayi Nitelikli İşgücü Enerji Maliyeti İşgücü Verimliliği Finansman Maliyeti Kullanılan Teknoloji Dış Pazar İmajı	Hammedde Bulunabilirliği Hammedde Maliyeti Ürün Standartları Yan Sanayi Nitelikli İşgücü Enerji Maliyeti İşgücü Verimliliği Kullanılan Teknoloji Dış Pazar İmajı Finansal Yapı Ekonomik Ölçek Uluslararası İlişkiler
D	Finansal Yapı Ekonomik Altyapı Bürokrasi Dış Pazar İmajı Uluslararası İlişkiler Finansman Maliyeti Ekonomik Ölçek Kullanılan Teknoloji	Finansal Yapı Ekonomik Altyapı Bürokrasi Uluslararası İlişkiler Ekonomik Ölçek	Finansal Yapı Ekonomik Altyapı Bürokrasi Finansman Maliyeti
a/	Simgelerin anlamı : Y : Bu faktör açısından rekabet gücü yüksek görülmektedir. E : Bu faktör açısından rekabet gücü eşdüzyededir. D : Bu faktör açısından rekabet gücü düşük görülmektedir.		
Kaynak : İSO (1995), <i>Gümrük Birliği'nin İmalat Sanayii Sektörü Üzerindeki Etkileri ve Bu Sektörün Rekabet Gücü</i> , 74-81.			

en önemli öğeleri de, açıkça görüldüğü gibi, düşük işgücü maliyeti ile üretim faktörlerinin atölye/tesis düzleminde daha becerili kullanımı. Yani rekabet gücü, hemen tümüyle firma düzeyindeki ve/veya firma içi değişkenlerle açıklanıyor.

Anketi cevaplayan firma yöneticilerinin ve teknik kadroların büyük çoğunluğu, makroekonomik düzlemdeki rekabet gücü için gerekli ekonomik ve toplumsal altyapı eksikliğinin bilincindedir; ama ortada tipik bir kısır döngü var : Ülke daha verimli bir ekonomiye sahip olmadan makro düzlemdeki verimlilik etkileşimlerinden yararlanamıyor; bu etkileşimler mevcut olmadığı için ülkenin verimliliği rekabet gücü düşük kalıyor; v.b. Bu alanda kısa dönemde yapılabilecek fazla birşey olduğunu sanmıyorum. Ancak orta ve uzun dönemde firmaların iletişim imkanlarındaki gelişmelerden, teknik bilgi ednimi, tedarik ve pazarlama ağlarındaki yakınlaşmalardan yarar umabiliriz.

Her firma büyüklüğü kategorisinde, adeta sözbirliği edilmişçesine bürokrasiden ve bürokrasinin etkisizliğinden yakınıyor; ne var ki İSO çalışmasında devlete bazı destek çağrıları da yer alıyor ve Türkiye dış dünya ile ekonomik bütünleşmeye giderken hem AB'den, hem devlet kaynaklarından özel kesime destek ve teşviklerin sağlanması isteniyor.

Bu taleplerin birbirleriyle uyumlu olmadığını sanıyorum : Devletten hem şikayet ediyoruz ve devletin ekonomik hayattaki etkinliğine karşı çıkıyoruz, hem de devletin ardımızda olmasını istiyoruz. Bu sadece devletin ekonomik etkinliği ile ilgili bir sorun değil, bütün ile parçalarını algılayıştan kaynaklanan bir tutarsızlık : Bütüne karşı çıkıyo ve devleti istemiyoruz, ama tikel olarak devletin her işte ardımızda olmasını istiyoruz. Herhalde bu alanda biraz daha tutarlı olma ihtiyacımız var.

Çizelge.2 yardımı ile tamamlayıcı bir gözlemi dile getirebilirim : Sanayicilerimizin çoğunlukla şikayet ettikleri bazı hususlar (hammadde bulunabilirliği ve maliyeti, ürün standartları, yan sanayiın kalitesi, nitelikli işgücü temini, enerji maliyeti ve işgücü verimliliği) küçük, orta ve büyük işletmeler tarafından AB ile eşit düzeyde rekabeti engellemeyecek faktörler arasında sayılıyor. Bu oldukça önemli görünüyor bana; çünkü bir yerde sanayicilerimizin dışı karşı söyledikleriyle kendilerini temsil eden bir sanayi odasına söyledikleri arasında bir aykırılık seziyorum ve bu aykırılıktan özellikle enerji maliyeti, nitelikli işgücü verimliliği ve yan sanayi konusundaki yakınlarda gerçeğin bir ölçüde abartıldığı sonucuna varıyorum.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Sayın Türel, teşekkür ediyoruz.

Sayın Türel, kırmadılar, 17 Kasım Gümrük Birliğine Doğru Sanayi Sektörlerimiz Sempozyumunun sonuçlarını daha da açarak ve bu oturumla ilişkilendirerek sundular, kendilerine teşekkür ediyoruz.

Doç. Dr. RUHİ GÜRDAL - Soru soracakların, konuşmacıların zamanını almak istemem; ama, benim açıklama fırsatını bulamadığım bazı konulara değinmek istiyorum. Çünkü, 20-25 dakikada bir araştırmayı açıklamaya çalıştım; ama, bu arada yanlış algılanabilir düşüncesiyle birtakım konulara değinmek istiyorum, not aldım.

Rekabet gücü ölçeğiyle firma ölçeği birlikte mi gidiyor; birlikte gitmiyor. Çünkü, ölçek, sektöre göre değişiyor. Tekstil sektöründe son ürünlerde orta ölçekli işletme var, iplikte büyük işletme var; otomotiv yan sanayiinde orta ölçekli işletme var, aynı sektörde küçük işletmeler var; yani, ikisi beraber gitmiyor, bizim çalışmamızda da beraber gitmiyor. Dikkat ederseniz, boylarında değişimler var, değişiklikler yansıyor. Ölçek arttıkça ihracat artıyor mu, artmıyor. İhracatta, söylediğim nedenlerden dolayı sektörün ekonomik ölçeğine göre, sektörün istediği ölçeğe göre, artıyor; yani, sabit ölçekle, ihracatın bir bağlantısı yok. Sonuçta, Türkiye, 1980'li yıllardan sonra, demir-çelikte ihracata ağırlıklı başlamıştır. Gerekçesi de, entegre tesislerden hurda veya kütükten direkt işleyen fabrikalara geçiştir. Bunlar, hep birbirleriyle bağlantılı.

Rekabet gücünün temel ögesi, düşük işgücü maliyeti; bu, bir gerçek. Şu anda, gözükten tüm işletmeler için rekabet gücünün temel ögesi, düşük işgücü maliyeti gözüküyor.

Bunun dışında, geliştirilmesi gerekenler konusunda bir eklemede bulunacağım. Birisi, nitelikli işgücü geliştirilmesi, teknoloji ve pazarlama üzerinde durulması isteniyor.

Bu arada, enerji maliyetine de katılamayacağım; çünkü, enerji maliyeti, yine, genel olarak da baktığımızda bu ortaya çıkıyor; ama, düşünün ki, bir zeytinyağı üretiminde kullanılan enerjinin toplam birim maliyet içindeki değeri çok düşüktür; bindelerle ifade edilir; dolayısıyla, enerji maliyeti, önemli bir rekabet gücü, dezavantajı oluşturmaz; ama, bugün, bir demir çelik işleminde, bir demir çelik tesisinde, enerji temel girdidir. O zaman, enerji fiyatları, şüphesiz ki, rekabet gücünü etkiler. Enerji fiyatları konusunda da, tüm dünya ülkeleriyle Türkiye'nin durumu ortadadır. Yani, ortada bir çelişki yok. Genel olarak bakarsak, genel olarak enerjinin yoğun kullanıldığı sektörlerde inmek lazım.

Destekler konusu var. Tüm dünya ülkeleri, Avrupa Birliği dahil olmak üzere... Sadece destek yanlış anlaşılabilir, baş tarafta bir destekten söz edilmektedir. Desteğin gerekçesi de şudur: Gümrük birliğine girerken, Portekiz'in, İspanya'nın ve İtalya'nın almış olduğu yardımlar vardır. Türkiye, bu rekabet gücüyle, parasal destek almak durumundadır; ama, bunu alın da bize verin diye bir ibare yok. Oradaki bölgesel, yöresel kalkınma, ve benzeri konularda alınan destekler var; dolayısıyla, böyle bir mesaj vardır. Destekler, her ülkede var. Bilmiyorum, birinci oturumda da, tarımın desteklenmesi konusunda birtakım tartışmalar da çıktı. Bu destekler olur, sanayiciye gider, tarıma gider veya kaldırılır. Destek konusunda da, sadece şu vardır: Türkiye'de destekleme, teşvik konusunda bir sorun vardır; teşviklerin kullanımında daha çok büyük işletmeler yararlanmaktadır; orta ve küçüğe indikçe, teşviklerden yararlananların sayısı düşüktür. Bu mesaj güzel bir mesajtır; küçük ve orta ölçekli işletmeler, dinamik bir işletme birimidir, bunların gelişebilmesi için, demek ki, birtakım desteklere gereksinim vardır. Bu, parasal destek anlamına gelmez, Avrupa Birliğinde verilen destekler, Japonya'da verilen destekler, Güney Kore'de verilen destekler var. Mutlaka para değil; ama, küçük ve orta ölçekli işletme desteklenmediği sürece, Avrupa Birliği ile rekabet etmeniz mümkün değildir. Bugün, Almanlarla Fransızlar, karşılıklı rekabet güçlerini ölçmeye çalışıyorlar. Bir de, rakamsal verilere dayandırılabilir mi konusunda bir saptama yapmak istiyorum. Bugün, Fransızlar, Almanların küçük ve orta ölçekli işletmelerinden mağdurdur. Dolayısıyla, stratejik ortak aramaktadır. Bu nedenle 7 bin tane Fransız, 6 bin tane Alman işletmesini karşılaştırarak, iki ülkenin desteklediği ve Fransızların kendileri için yaptıkları araştırmalar vardır. Baktıkları konular, biz, henüz daha ona bakma aşamasına gelmedik. Talebe göre

adaptasyon, fleksibilite; ürün simplifikasyonu, ürün basitleştirme; daha o aşamalara gelmedik. Tasarım. Dolayısıyla, rekabet gücü konusunda rakamsal olmasa da, likert ölçeğiyle, ben, birisinden ne kadar güçlü olduğumu bilebilirim, kaç kilo güçlü olduğumu ölçmeyebilirim.

Sonuç olarak, şunu vurgulamak istiyorum: Mutlaka, eksik yönleri vardır; ama, temel amaç, bu tür çalışmaların başlatılması ve sürdürülmesidir. Ayrıca, bir noktaya temas etmeliyim, son cümlem. Çalışma benim değildir, benim katkım vardır, buna emeği geçen diğer arkadaşlarımız da vardır, bu çalışma bir takım çalışmasıdır. Özellikle vurgulamak istiyorum; Sayın Gürdal'ın değil, bu, bir grubun ortaya çıkardığı bir çalışmadır, mutlaka, benim de, sanıyorum katkım olmuştur. Diğer arkadaşlarıma çok teşekkür ediyorum, iyi birşey yapabildiysek.

Çok teşekkür ediyorum.

BAŞKAN – Peki.

Buyurun Hocam.

Doç. Dr. OKTAR TÜREL - Tamamlayıcı bir iki şey söylemek istiyorum.

Bazı paragrafları, izninizle, İSO çalışmalarından aynen aktaracağım okuyacağım.

"... (K)atılımcı küçük boy işletmelerin %35.2'si, ortaboy işletmelerin %47'si, büyük boy işletmelerin yüzde 57.5'i, Avrupa Birliği ülkeleriyle eş düzeyde rekabet edeceklerini belirtmişlerdir" (Sh.11). Ben firma büyüklüğüyle rekabet gücü iddiasının aynı yönde değiştiğini not ederken, bundan öte bir şey seylemedim. Bu değerlendirmelerin sektör bazında önemli farklılıklar gösterdiği doğrudur; ancak İSO çalışmasının 86-88. sayfalarındaki çizelgelerin kıyaslanması, sektörlerin yoğunluğu için firma büyüklüğü arttıkça firmaların rekabet gücü iddialarının arttığını düşündürmektedir.

İkinci bir tartışma konusu, enerji maliyeti ve diğer girdilerin maliyetine ilişkin olanıdır. Tartışılan şey, enerji yoğun üretim dallarında enerji fiyatlandırmasının rekabet gücünü etkileyip etkilemeyeceği değil; ucuz enerjinin rekabet gücüne olumlu katkı yapacağı açık. Ankette işletmelere sorulan şudur : Adları sayılan 16 faktörden hangileri size AB önünde yüksek, hangileri eş düzeyde, hangileri düşük düzeyde rekabet gücü sağlar ? Ben Çizelge 2 yardımı ile şunu söyledim : Nitelikli işgücü, enerji maliyeti, işgücü verimliliği, hammadde maliyeti ve hammadde bulunabilirliği, hiçbir firma büyüklüğü kategorisi için AB ile eş düzeyde rekabeti engelleyici olarak görülmemektedir. Benim işaret ettiğim husus buydu.

Üçüncü olarak İSO çalışmasının 54. sayfasında yer alan ihracatla ilgili bulgulara değinmek istiyorum. Bu sayfada iki haneli ISIC sınıflamasına göre küçük, orta boy ve büyük firmaların ihracat yapan ve yapmayan yüzdeleri verilmiştir. Bir tek sektör (ISIC 33) istisnasıyla, bütün sektörlerde firma büyüklüğü arttıkça ihracat yapan firmaların (çalışan sayısıyla ağırlıklandırılmış) yüzde payı artmaktadır. Sf. 55'deki ağırlıklandırılmamış çizelgedeki eğilim de aynıdır.

Ciro içinde ihracatın payına geldiğimizde değişik bir izlenim ediniyoruz. Küçük işletmelerde ihracatın ciro içindeki yeri, 1980'li yılların başında %20 iken, 1994'de %28 dolayına; orta boy işletmelerde aynı dönemde %20'den %29'a, büyük boy işletmelerde %23'den %27'ye çıkmış bulunuyor (İSO çalışması. Sh.56). Ancak bu gözlem, ihracat yapan firma oranlarının pek çok sektör ve tüm imalat sanayii için firma büyüklüğüne paralel olarak artma eğilimi gösterdiği gerçeğine ters düşmez.

Teşvikler konusunda İSO çalışmasındaki ifade şudur: "...(D)evletin tüm imkan ve kaynakları ekonominin en verimli sektörü olan sanayi kesimine yönlendirilmelidir... AB ile rekabet edebilmek için her konuda mümkün olduğunca devlet desteği istenmektedir. Teşvikten yoksun bir sanayi düşünülmemektedir. Teşviklerde AB normlarına uyulması istenmektedir" (Sh.17). Ben, bunu yanlış bulup eleştirmiyorum, aksine, genelde katılıyorum bu görüşlere. Dile getirmeye çalıştığım şey, teşvik talep eden ve anlamlı bir sanayi yönlendirmesi öngören yaklaşımla, "daha az hükümet" retoriği arasındaki uyumsuzluktur. Hiç kuşkusuz, önümüzdeki on yılda Türkiye imalat sanayininin yoğun olarak teşvik görmesi gerek, hatta ("kitabına uydurmayı" becerebilirsek) AB normlarının ötesine geçen bazı araçlar da kullanılarak. Sadece AB normlarına bağlı kalacaksak, güç günler yaşayacağımız şimdiden bellidir; AB normlarını zorlamamız gerekiyor, bu açıkça ortada.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Biz teşekkür ediyoruz hocam.

Beni uyarıyorlar. Anons etmek istiyorum; diğer oturumu, hiç ara vermeden yapmak durumundayız. Bu anlamda, bir iki tane soru alabileceğiz.

Soru sormak isteyenler, lütfen kendinizi tanıtm ve kime yönelttiğinizi belirtin.

SORU- Çok değerli bir çalışma olduğu kesin, çok büyük gayretlerle yapıldığı da anlaşılıyor; fakat, bu tür rekabet gücü çalışmalarının -ki, kendisinin de işaret ettiği gibi son yıllarda bunlardan 5-6 tane yapıldı- önemli bir handikapı var bence, o da şu: Öyle mantıklı ve öyle güncel bir sorudan hareketle yola çıkıyorlar ki, bu tür çalışmalar, Türkiye'nin rekabet gücü çalışmaları, en az onun kadar önemli olan başka bir soru daima gözardı ediliyor, bu da şu; bu tip çalışmalarda hareket edilen soru şu: Türkiye diye bir ülke var, bu ülkenin bir ekonomik üretim yapısı var; bu üretim yapısının içinde sektörler var; biz, Avrupa ile birleşirsek ekonomik olarak, bu sektörlerin hangisi rekabet edebilecek, hangisi etmeyecek vesair... Buradan çıkan bir sonucu, siz, bir politik karar alıcının, ekonomik karar alıcının önüne koyduğunuz zaman, yani, şöyle bir mantık herhalde olacak; ha, işte, mesela, ayakkabıcılık sektörünün rekabet gücü var, o kadar problemi yok, fakat, diyelim ki x sektörünün -ki, diyelim ki, bunun istihdamı da çok yüksek- rekabet gücü çok düşük, benim buna yardım etmem lazım vesaire vesaire... Bu tür çalışmaların gözardı ettiği, bence, asıl önemli soru ise şu: Bütün bu ekonominin şu anki üretim yapısını bir tarafa bırakırsak, mevcut sektörlerin rekabet gücünü bir tarafa bırakırsak, acaba, onlardan bağımsız olarak, Türkiye, hangi sektörlerde yer almalı; hangi sektörleri desteklemeli; tabiri caizse, tabii, buradaki olay, bundan sonra, 15-20 vesaire, 50 senelik periyodlar içinde hangi sektörlerin lehine, uluslararası ekonomideki ticaret hadları bu sektörlerin lehine dönecek; bunları Türkiye'nin bulması lazım. Şimdi, bizde bu tür çalışmalarda, bir x sektörü, çok büyük bir rekabet gücüne sahip çıkabilir veya çok düşük bir rekabet gücüne sahip çıkabilir; fakat, bundan daha önemlisi, bakılmayan şey; acaba, bu x sektörü, kuvvetli veya zayıf, ileride, avamî bir şekilde ifade etmeye çalışırsam, para edecek mi, etmeyecek mi? Yani, ticaret hadleri, bunun lehine dönecek mi, dönmeyecek mi?.. Benim, cam sektöründe çok fazla rekabet gücü olmamın çok fazla bir esprisi olmayabilir; belki, bu sektör elli sene sonra ölecek. Böyle bir temel eleştirim var; yani, bu tür çalışmalar -sayın konuşmacının da söylediği gibi- başlangıç olacaksa, bundan bir sonraki adımın da, işte, bu tür, daha, yani, işte Uzakdoğu manasında sektörel politikalar lehine gitmesi lazım. Bu tür çalışmaların da, tamamen, mevcut yapıdan bağımsız olması lazım bir ölçüye kadar.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Bir soru daha alalım; lütfen, yalnız, kısa ve soru olsun lütfen.

SORU- Ayfer Hanım, isterseniz, ben, bağlantılı olarak soruyu sorayım arkadaşım.

Finansman maliyeti konusunda büyük sıkıntılar olduğu, Türkiye'nin içinde bulunduğu ekonomi itibariyle her sektör için geçerli konulardan bir tanesi. Şimdi, gümrük birliğine girdiğimizde -ki, bu konudaki görüşlerim saklı kalmak kaydıyla şunu sormak istiyorum.

Avrupa Birliğinin, 2020 yılında Akdeniz Serbest Ticaret Bölgesi oluşturma amacıyla, Yeni Akdeniz Eylem Programı diye bir programı var ve bu program, Sayın Gürdal'ın biraz önce sıkıntıyla belirttiği konuya, aslında aydınlık getirecek çözümlerden bir tanesi. Gümrük birliğine girdiğimiz tarihten itibaren, 4 milyar ECU'luk bir finansman açılacak küçük ve orta ölçekli sanayi için.

Burada şöyle bir sorun ortaya çıkıyor; finansı, yani, bu küçük ve orta ölçekli sanayi için bulduğunuz 4 milyar ECU'luk finansın organizasyonu ve biraz önceki arkadaşımın sorduğu soruyla bağlantılı olarak, yani, Türkiye'nin ileriki yıllarına yönelik projeksiyonunu yapacaksınız ve bu 4 milyar ECU'yu kullanacaksınız. Yani, burada, sanayi mi yapmalı bu işi, yoksa, işte, devletin mi yapması gerekir?.. Aslında, hem Sayın Türel'e hem de Sayın Gürdal'a sormak istiyorum, mümkünse, cevaplarırsa. Yani, bu alacağımız finansı, ileriye dönük projeksiyonlarla kim yapmalı ve hangi sektörlere öncelik verilmeli?

Teşekkürler.

BAŞKAN – Bir soru daha alalım.
Buyurun.

SUAT ÖZVEREN – Devlet Planlama Teşkilatı.

Bu değerli çalışma, gerçekten, gümrük birliği sürecinde, sektörel bazda ne gibi gelişmeler olacağı ve sektörel bazdaki mevcut haritanın şekillenmesi anlamında önemli bir çalışma; fakat, Türel Hocanın da söylediği gibi, bir subjektiflik var bu çalışmanın temelinde; çünkü, görüşler soruluyor ve görüşler, bu rekabet gücünü belirleyen faktörler anlamında üç şey var; düşük rekabet gücü, eşdeğer rekabet gücü ve yüksek rekabet gücü.

Bu, 16 tane rekabet gücünü belirleyen faktörün açısından değerlendirmek istediğim şey ve sorum onunla ilgili, işgücü verimliliğine yönelik sizin çalışmanızda ölçek büyüdükçe işgücü verimliliğinden

şikâyet oranı yükseliyor; yani, küçük ölçekliler, yanlış hatırlamıyorsam yüzde 58 oranında rekabet gücü olduğunu söylüyor, büyük ölçekliler yüzde 68 oranında. Şimdi, bu bir handikap; çünkü, ölçek büyüdükçe, işgücü verimliliğiyle ilgili problemlerin daha farklı değerlendirilmesi lazım. Tek başına bu değil tabii, ama, önemli bir faktör olarak değerlendiriyorum.

Burada temel problem, sanıyorum, anketle ilgili hazırlık şeyinde, subjektiflikten kaynaklanmış olabilir, daha doğrusu öğrenmek istiyorum; işgücü verimliliğini, işgücü maliyeti anlamında değerlendirilirse, buna verilecek cevap farklı olabilir; ama, tanımlı bir işgücü verimliliği firmalara ulaştırılabilirse, buna verilecek cevaplar farklı olabilir. Bu konuyu acaba nasıl değerlendireceksiniz?..

BAŞKAN- Evet, soruları burada kesiyoruz ve sayın tartışmacılara geçelim.

Doç. Dr. OKTAR TÜREL - Ben, kısa bir iki yorum getirmek istiyorum: Bunlardan ilki, izleyicilerimizden birinin dile getirdiği istekle, yani, karşılaştırmalı (comparative) üstünlükleri değil, edinilmiş (constructed) üstünlükleri oluşturmakla ilgili. Türkiye'deki siyasal kadrolar 1980'li yıllarda ve sonrasında böyle bir politikayı benimsemediler ve uygulamadılar. Uzakdoğu saniileşmesinin belki en önemli ayırdedici özelliği olan bu tavır, Türkiye için yakın geçmişte söz konusu olmadı. Gelecekteki siyasal kadrolar böylesi bir politika yönelimini ciddi olarak düşünmek istediklerinde, önlerine iki önemli engel çıkacak. Biri; AB'nin gelişme politikalarına uyum zorunluluğu. 1995 Teşvik Kararnamesin'de bu uyumdan kaynaklanacak kısıtların işaretleri belirdi; artık geleneksel yatırım ve teşvik araçları repertuarındaki pek çok tedbiri uygulama şansımız yok. İkincisi de GATT Uruguay Round'u sonucunda ortaya çıkan yükümlülükler. Türkiye artık edineceği teknoloji için daha yüksek bir bedel ödemek zorunda; geçmişte tersine mühendislik ile, kopyalamayla ve benzeri yöntemlerle gerçekleştirdiği teknoloji transfer yöntemlerini yaygın olarak kullanma şansına artık sahi değil. Yarının karşılaştırmalı üstünlüklerin bugünden inşaa etme politikasının görünebilir gelecekte tercih edileceği ile ilgili herhangi bir işaretin bulunmadığını da hemen belirtelim.

Böyle bir tercih olmazsa, karşılaştırmalı üstünlüklerin yasası işler. DPT'nin sözünü ettiğim çalışmasında, Türkiye'nin rekabet gücü iki ölçüte göre değerlendirilmiştir. (i) Etkinlik (çalışmadaki tanımı ile bir mal grubunda, Türkiye'nin, OECD'ye ihracatının toplam OECD ithalatı içinde payının artması); (ii) Pozisyon alam (çalışmadaki tanımı ile OECD'nin bir mal grubundan yaptığı ithalatın toplam OECD ithalatı içinde payının yükseliyor olması). DPT, bu iki ölçütün çakıştığı sektörlerdeki performansı "optimum" olarak nitelemektedir (adı geçen çalışma, sh.13).

Bu, bir yerde, etkinlik ögesi olarak sayılıyor. İkinci değerlendirme ölçütü olarak da, pozisyon alma ölçütü ileri sürülüyor ve deniliyor ki: "Eğer, OECD ülkelerinin ihracatta payı artıyorsa ve Türkiye'nin de, OECD ihracatına payı artıyorsa, o zaman, Türkiye; iyi pozisyon almaktadır." Türkiye, hem iyi pozisyon almakta; yani, OECD ithalatının genişlediği alanlara yönelmekteyse hem de bir yerde, bu mal grubunda, Türkiye'nin, OECD'ye ihracatının, toplam OECD ihracatı içindeki payını artırıyor, bu, hem etkinlik göstergesidir hem de iyi pozisyon almadır. Etkinlik göstergesi ve iyi pozisyon alma, birlikte, optimum olarak telakkî ediliyor.

DPT, 1980-1990 arasında 23 sektördeki ihracatı bu ölçütler açısından değerlendirdiğinde 16 sektördeki durumu "optimum" bulmakta, iki sektörde (tütün ve mamulleri, dokumaya elverişli elyaf) "çekilme" (yani etkinlik kaybı ve kötü pozisyon alma), beş sektörde (ham gübre ve ham mineraller, metal cevherleri ve hurdaları, petrol ve petrol ürünleri, inorganik kimyasal maddeler ve demir dışı metaller) ise "muhtemel kayıp" (yani yüksek etkinlik ve kötü pazisyon alma) durumu ile karşılaşmaktadır. Yani, genel bir eğilim olarak, ölçülen karşılaştırmalı üstünlük alanlarına, yani OECD ülkelerinin diğer ülkelere ve özellikle Üçüncü Dünya'ya bıraktığı alanlara girmişiz. Bu bir iktisat politikası uygulaması olmaktan çok, uluslararası ekonomideki görelî faktör kıtlıkları ve bolluklarının telkin ettiği uzmanlaşma kalıbına oturmak demektir. Eğer 1995 sonrasında da bu eğilimi devam ettirmeyi düşünüyorsak, o zaman sanayi politikasına ne gerek var? Doğal olarak, şu veya bu sanayii kollama, bunalımlardan koruma bağlamında bir sanayi politikası her zaman, her kerteğe var oldu ve olacak. Ortada başka bir sorun var ve geleceği düşünen insanlar olarak bir konuda açıklığa varmamız gerek : Geleceğin "kazan" sanayilerini seçme bağlamında bir sanayi politikası öngörecektir miyiz, öngörmeyecek miyiz? Yoksa karşılaştırmalı üstünlüklerin peşine takılıp gitmeyi "optimum" mu sayacağız? Eğer bu ikinci tercih yapılacaksa, yakınmak için herhangi bir neden yok.

Son soru sahibi arkadaşımın sorusu, teknik bilgim açısından beni aşiyor; bağışlarsa, cevaplamaktan kaçınacağım.

BAŞKAN – Teşekkür ederim hocam.
Buyurun Sayın Gürdal.

Prof. Dr. RUHİ GÜRDAL- Efendim, birinci arkadaşımızın sormuş olduğu sorunun, yaklaşık 1989-1992 arasında, yine sözünü ettim. Bir projede, sizin sorduğunuz sorulara yönelik analizleri, aşağı yukarı 900 sayfalık ve grafikli olarak yapma imkânını bulduk. O çalışmaya baktığımızda, örneğin, dünya ticareti içerisinde, son on onbeş yılda hareket eden ve hızla büyüyen, pazar payı büyüyen 172 adet ürün hangileridir. Buna karşılık, gelişmiş ülkelerin, dünya pazarlarında üretiminden çekildiği, buna karşılık Güneydoğu, Uzakdoğu, Asya ülkelerinin o üretimlerdeki payları, performansları... Sonuçta, mutlaka, bu rekabet gücünü geleceğe yönelik düşünmek gerekiyor. Buradaki rekabet gücü faktörleri ki, bu karşılaştırmalı üstünlük değil, tamamen, rekabet gücü faktörleri, bazıları, örneğin, doğal kaynaklar, yaratılabilir güçler değil; ama, işgücü verimliliği, yaratılabilir güçler. Buradaki zayıf noktalara bakarak, hangi sektörü, hangi alanı geliştirmeyi arzu ediyorsak, şüphesiz ki, o bağlamda, sizin söylemiş olduğunuz analizler bağlamında, neler yapmak gerektiğini, temel hedeflere ulaşabilmek için, zaten, konuşmamın başında onu söylemiştim, politikaların tespiti. Bir sektörün mevcut durumunu bilemezseniz, rakibinize karşı zayıf yönlerinizi bilemezsiniz, o zayıf yönleri geliştiremezsiniz. Politikalar, o zaman, o araçları, o zayıf yönleri geliştirerek, gelecekte, pozisyonunuzu almak; yani, bir konumlandırma yapmak.

Bilemiyorum, o sorunun cevabı da bunun içerisinde tahmin ediyorum. Sonuçta, gelecek olan kaynaklar nerelere... Yani, pazarlama çabası eksikse, x, y, s sektörü Türkiye için gelecekte de umut vaat ediyor ise, şüphesiz ki, bu, onlar için geçerli.

Onun dışında, galiba, işgücü verimliliğiyle ilgili bir soru vardı. Bu, işgücü verimliliği, kişi başına verim. Şöyle söyleyeyim: Tabii ki, toplam faktör verimliliği değil.

SORU – Ölçek büyüdükçe, işgücü verimliliği problemi daha artıyor. Şimdi, ben, şunu öğrenmek istiyorum: Eğer, böyle bir sonuç elde ediyorsanız, ki, anladığım kadarıyla, çalışmanızda siz, rekabet gücünü üç bağlamda soruyorsunuz; düşük, eşdeğer, daha yüksek. Bunu ölçek ayırımında yapıyorsunuz.

Prof. Dr. RUHİ GÜRDAL- 5'li ölçek.

SORU – Ölçek büyüdükçe, işgücü verimliliğiyle ilgili problem ortaya çıkıyor sonuca göre. Şimdi, işgücü maliyeti diye, ayrıyeten bir 16 faktör içerisinde bir başka faktör belirlemiştiniz. Şimdi, küçük işletme, eğer, tanım olarak, işgücü verimliliğini, emek ücreti anlamında değerlendiriyorsa firma sahibi, buna vereceği cevap farklıdır, eğer, tanımlı bir işgücü verimliliği tanımı varsa önünde, buna vereceği cevap farklı; çünkü, ölçek büyüdükçe işgücü verimliliğinde problem azalması gerekir, artmaması gerekir, bu anlamda nasıl değerlendiriyorsunuz?

Prof. Dr. RUHİ GÜRDAL - Bilemiyorum, vakit olarak, tartışma imkânımız var mı?

BAŞKAN – Evet, vaktimiz yok; diğer oturumun saatine saldırıyoruz. Onun için, izin verirseniz, aralarda, tekrar yanıtlanabilir.

Ben, Sayın konuşmacılarımız Sayın Türel'e ve Sayın Gürdal'a katkılarından dolayı çok teşekkür ediyorum.

Değerli arkadaşlar, bu oturumumuzu burada kapatıyorum. Kısa bir aradan sonra, bugünkü son oturumumuzu yapacağız.

GÜMRÜK BİRLİĞİ SÜRECİNDE TÜRKİYE EKONOMİSİNİN GELİŞME PERSPEKTİFLERİ*

Ahmet Haşim KÖSE
Milli Prodüktivite Merkezi

Doç. Dr. Erinc YELDAN
Bilkent Üniversitesi

ÖNSÖZ

Bu yazı, bir genel denge modeli kullanarak Avrupa Birliği (AB) ile 1996 başında büyük bir ihtimalle gerçekleşecek olan "gümrük birliği"nin Türkiye ekonomisi üzerine muhtemel etkilerini sorgulamaktadır. Çalışmada ana hatlarıyla sunulan genel denge modeli, Walrasgil ve yapısalcı makro iktisat öğretisi üzerine temellendirilmiş olup; 26 üretim sektörü, 6 sosyoekonomik sınıf, AB ve AB-dışı olarak ayrıştırılmış dış dünya ile bir merkez devlet arasındaki iktisadi ilişkileri tutarlı bir biçimde tanımlayan bir eşanlı denklem setidir. Modelin ayırt edici özellikleri Türkiye'nin dış ticaret ilişkilerini AB ve AB-dışı olarak ayrıştırılan ikili bir yapıda ele alması, ekonomideki üretim süreçlerini "çok-aşamalı sabit ikame esneklik katsayılı" fonksiyonlarla tasarımlaması ve imalat sanayiinde varolan tekelci yapıları analize taşıması olarak sınıflandırılabilir.

Sektörel değişimi imalat sanayii ile sınırlandırılan çalışmada, farklı piyasa yapılanmaları (rekabetçi/tekelci) ve kamu politikalarının varlığında gümrük birliğinin ekonomideki makro dengeler, üretim ve bölüşüm perspektifleri üzerine etkilerini sorgulamaktadır. Çalışmanın temel çıkarımları, tekelci yapıların ve kamu finansman sorunlarının varlığında gümrük birliğinin ekonomi üzerine muhtemel etkilerinin ortodoks ticari etkinlik çerçevesinde oluşturulan beklentileri çok aştığını ortaya koymaktadır.

Türkiye, Mart 1995'de Avrupa Birliği (AB) ile imzaladığı anlaşma uyarınca, büyük bir olasılıkla 1996 başında "gerçekleşecek" olan gümrük birliği (GB) sürecine doğru gidiyor. Özü itibariyle üye ülkeler arasındaki ticari ortaklığı tipleyen bu oluşum hakkında kamu oyununda sürdürülen tartışmalar, ağırlıklı, bu birlikteliğin olası siyasi ve sosyal etkileri üzerine yoğunlaşmış durumda. Konunun iktisadi boyutları ise, sınırlı sayıda çalışma dışında¹, soyut tahminlerle yürütülmekte olup; söz konusu birlikteliğin ulusal ekonomimiz üzerine kısa ve uzun dönemli muhtemel etkilerinin yeterince araştırılmış olduğunu söylemek mümkün değildir. Türkiye-AB ilişkilerinin biçimlenmesinde, özellikle son dönemde gelişen siyasi ve sosyal etkenlerin belirleyici öğeler olduklarını yadsımamakla birlikte, olası bir GB'nin ulusal ekonomimiz üzerine etkilerini, Türkiye'nin giderek artan kaynak sınırlamalarını ve gelişme hedeflerini dikkate alan analitik bir çerçeve içerisinde incelenmesinin son derece önemli olduğunu düşünüyoruz. Bu çalışma böylesi bir amacın ürünü olup, 26 sektörlü bir Hesaplanabilir Genel Denge (HGD) modeli kullanılarak, değişik piyasa yapılarının varlığında, GB'nin Türkiye ekonomisinin makro dengeleri, büyüme ve bölüşüm perspektifleri üzerine olası etkilerini konu ediniyor.

Çalışmanın sektörel düzeydeki temel vurgusu kamuoyunda sıkça kurulan "sanayileşme ve GB" pararelliği ve kongrenin misyonuna uygun olarak imalat sanayi ile sınırlandırılmıştır. Üç ana bölümde sunulan çalışmanın ilk bölümünde, Türkiye'nin bugünkü adıyla AB ile ilişkilerindeki gelişmeler, ulusal ekonominin çeşitli evreleri dikkate alınarak kısaca sunulmuştur. AB ülkeleri ile ticaret ilişkilerimizin ayrıca konu edinildiği bu bölümün, GB'nin olası etkilerinin doğru olarak algılanmasına yardımcı olacağını düşünüyoruz. Yazının ikinci bölümünde analitik dayanağımızı oluşturan HGD modeli ana hatları ile tanıtılmaya çalışılmaktadır. Bu aşamadaki tercihimiz, modelin teknik özelliklerini tüm ayrıntıları ile sunmak yerine, ayırt edici özelliklerine değinmek yönündedir². Yazının son bölümünde ise değişik piyasa yapıları (tekelci/rekabetçi) ve kaynak kullanım kısıtları/seçenekleri altında GB'nin ulusal ekonomimiz üzerine olası etkilerini sorgulanmaktadır.

I. Türkiye Ekonomisinin Gelişme Evreleri ve Gümrük Birliği

I.1. Ekonomideki Büyüme ve Sermaye Birikiminin Temel Özellikleri: 1972 ve Sonrası

Batı bloğunda yer almayı hedefleyen Türkiye, kuruluşunun hemen ardından (Roma Anlaşması, 1 Ocak 1958) Avrupa Ekonomik Topluluğuna (AET) baş vuran ülkeler arasında yer aldı². 1 Aralık

* Bu yazı, 1-2 Aralık 1995 tarihinde TMMOB tarafından Ankara'da düzenlenen Sanayi Kongresi için hazırlanmıştır. Yazar sıralaması alfabetik olarak verilmiş olup, herhangi bir katkısız önceliği yansıtmamaktadır. Yazarlar, bu çalışmanın çeşitli evrelerinde yararlandıkları değerli görüş ve önerilerinden dolayı Sayın Halil Kayım, Merih Celasun, Ahmet Tıkık, Cem Doğan ve Erdemir Fidan'a teşekkür borçludurlar.

1964'de "ortak üyeliğe" kabul edilen Türkiye yaklaşık sekiz yıllık bir hazırlık döneminin ardından 1 Ocak 1973'de Katma Protokol'ün yürürlüğe girmesiyle halen sürmekte olan geçiş dönemine girdi⁴. Türkiye-AB ilişkilerinin bugününe şekillenen bu süreç, kabaca emeğin serbest dolaşımını, sanayi mamullerinde gümrük birliğini ve tarım ürünlerinin topluluk içerisinde serbest dolaşımını kapsamaktadır.

Bilindiği gibi, Katma Protokolün ve III.BYKP'nın (Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı) yürürlüğe girişi aynı yıllara denk düşmektedir. Türkiye'nin ithal ikameci sanayileşme deneyiminin üçüncü aşamasını oluşturan bu süreçte, AB ile kurulması hedeflenen ilişkiler, bir anlamda III.BYKP'nın ardındaki gelişme hedeflerinin de sınırını çizmiştir. Bu açıdan bakıldığında III.BYKP, 1995 yılında gerçekleşmesi öngörülen GB öncesinde AB ülkelerinin gelir düzeyi ve ekonomik gelişmişlik düzeylerine ulaşmak için ulusal ekonominin ne oranda büyümesi gerektiğine işaret eden bir metin olarak yorumlanabilir.

Türkiye, 1972 sonrasında III. BYKP'nın temel öngörülerine uygun olarak, ara ve yatırım malları lehine hızlı bir yapısal dönüşüm sürecine girdi. Dönemin en belirgin özelliği devletin sermaye yoğunluğu görece yüksek olan alanlara işletmeciler olarak girerek, ekonomideki yapısal dönüşümü yönlendirmesiydi. Kamu kesimi bir yandan özel imalat sanayi ve tarıma ucuz girdi sağlayarak, diğer yandan da yüksek istihdam politikası uygulayarak ekonomideki birikim ve bölüşüm rejminin temelini oluşturmaktaydı. İktisadi yazınıımızda ayrıntılı olarak tartışıldığı üzere (örneğin, bkz. Boratav, 1995; Yeldan, 1995...), Türkiye bu süreç (1972-76) içerisinde reel ücretlerin ve tarımsal ticaret hadlerinin arttığı ve sanayi lehine yapısal dönüşümün gerçekleştirildiği hızlı bir kalkınma deneyimi yaşadı. Ancak, 1970'lerin sonuna gelindiğinde, büyük ölçüde dış kaynak kullanımı ile finanse edilen bu süreç, uluslararası piyasalarda yaşanan krizin de etkisiyle sürdürülemez hale geldi. Yüksek enflasyon, yüksek kamu finansman açıkları ve tıkanan dış borç olanakları karşısında kamu, özel kesim, tarım ve ücretliler arasında kurulan yapay dengeler de bozulmaya başladı. Böylesi bir ortamın yarattığı belirsizlik ortamı, yerli özel sermayenin aslında başından beri var olan GB'ne karşı olumsuz tavrı ve politik olarak yükselen muhalefetin (*onlar ortak, biz pazar...*) etkisiyle birleşerek, 1978 yılında Ecevit hükümetinin Avrupa Topluluğu ile olan ilişkilerimizin yeniden gözden geçirilmesi amacıyla Avrupa Topluluğu'ndan beş yıllık ek süre istemesinin ardından ilişkilerimizin dondurulması ile sonuçlandı⁴.

Türkiye giderek derinleşen kriz karşısında uygulamaya koyduğu istikrar önlemlerinin yetersiz kalması sonucu, 24 Ocak 1980 istikrar programı ve ardından 12 Eylül askeri darbesi ile karşı karşıya kaldı. Bu iki gelişme var olan birikim rejimi ve bu rejimin temel dayanaklarının önemli ölçüde değişmesine yol açarak, izleyen dönemdeki ekonomik ve toplumsal yapılanmalar üzerinde belirleyici oldu⁵.

Başlangıçta kısa-dönem istikrar önlemleri olarak uygulanan 24 Ocak Programı, zaman içerisinde, diğer politikalar ve özellikle V.BYKP'nın hedefleri ile bütünleşerek ekonominin sanayileşme stratejilerini etkileyen bir niteliğe ulaştı (Şenses, 1989). Dönemin "serbest rekabetçi piyasa ekonomisi ile dışa açılma" olarak tanımlanabilen temel tercihi, ihracat artışlarını dışa açık büyümenin ana ögesi haline getirmiş ve bu amaçla ihracat çeşitli şekillerde özendirilmiştir (Kazgan, 1985). Türkiye 1981-87 arasında, 1970'li yıllarda oluşturduğu kapasiteleri ihracat yönelimli kullanarak hızlı bir büyüme süreci yaşadı. Uygulanan istikrar tedbirleri ile yurtiçi talebin daraltıldığı bu dönemde, ihracatta sağlanan artışlar büyümenin talep yönlü yeni kaynağını oluşturdu. Ağırlıklı "ara ve tüketim" malları imalat sanayi ihracatının arttığı bu süreçte, toplam ihracatın GSMH içindeki payı 1980'de %5.1'den, 1988'de %16.4'e ulaştı. Ancak üretimle bağları yeterince kurulmayan bu gelişme, ekonominin fiziksel kapasitelerin sınırlarına ulaşılması ve kamunun bu alanda sağladığı rantların artan kamu finansman sorunları karşısında azalmasının da etkisiyle sürdürülemez hale geldi. Dönem içerisinde, imalat sanayi yatırımlarında gözlemlenen düşüşler, fiziksel kapasitelerle ihracat artışları arasında kalıcı yapısal bağların kurulamadığına ilişkin savı destekler niteliktedir. Özel yatırımların kriz öncesi büyüme hızlarının ancak yarısına ulaşabildiği bu dönemde, kamu yatırımlarının artış hızı da reel olarak %1.8'i aşmamıştır. Özellikle imalat sanayi yatırımlarının tamamıyla durgunluğa itildiği bu süreç boyunca, 1980'lerin sonuna gelindiğinde imalat sanayi yatırımları kümülatif olarak sadece %15 dolaylarında artmıştır. Ekonomideki büyüme stratejisini imalat sanayi ihracat artışlarına bağladığı bu süreçte, stratejinin öngördüğü yatırımların gereğince yerine getirilmemesi 1994'de patlak veren krizde habercisi olmuştur (Yeldan 1994).

1987 yılı ihracat artışlarıyla dışa açık büyüme deneyimlerinin sınırlarına ulaşıldığı yıl olarak gözükmektedir. İhracat artışlarında gözlemlenen duraklama ile birlikte, ekonomideki büyüme ritmi de çevrimsel olarak kısa-dönemli dalgalanmalar göstermeye başlamıştır. Kamunun mali dengelerinin

de giderek bozulmaya başladığı bu süreç, 1989 yılında yürürlüğe giren 32 sayılı karar uyarınca sermaye hareketleri üzerindeki denetimlerin kalkıp, TL'ye "kovertibil" nitelik kazandırılmasıyla yeni bir kimliğe ulaştı. Kur ve faiz politikalarını bağımsız iktisat politikası araçları olmaktan çıktığı bu dönemde, ekonomi faiz ve kur marjlarına göre değişen büyük miktarda kısa dönemli yabancı sermaye girişlerine tanık oldu. Büyük ölçüde kamu finansman açıklarının karşılanması için gerek duyulan bu fonlar, faiz oranlarının yükselmesine, döviz kurlarının da aşırı değerlenmesine yol açarak ekonomiyi 5 Nisan 1994 kararlarına sürükledi.

Türkiye kabaca bu şekilde gelişen süreçte, bir ölçüde de Kasım 1987 genel seçimlerinin de etkisiyle olsa gerek, 14 Nisan 1987'de AB'ne tam üyelik başvurusunda bulundu. Bu başvuru AB ile günümüze değin süren yoğun görüşmelerin de başlangıcı oldu. Bu dönemde Türkiye-AB ilişkilerini belirleyen en önemli karar bilindiği gibi 6 Mart 1995'te alındı. Söz konusu belgeye göre, Türkiye'nin tam üyelik koşulu tamamen gündemden çıkıyor, Ocak 1996'da GB'nin gerçekleşmesi öngörülmüştü⁶. Bu açıdan bakıldığında, Türkiye'nin tam üyelik beklentisi olmadan GB'ni gerçekleştirecek ilk ülke konumunda olduğu görülmüştür (Kazgan, 1994). Bu ise, Türkiye'nin tam üyelik statüsünün getirdiği mali destekleri kullanamaması, siyasi karar mekanizmasında yer almadığı için de kendi aleyhine sonuçlanabilecek gelişmelere müdahale edememesi anlamını taşımaktadır. Bu nokta, Türkiye'nin 32 sayılı karar sonrası, uluslararası sermaye hareketleri üzerindeki kontrolünü büyük ölçüde yitirmesini doğuran bir diğer olumsuz gelişmeyle birlikte, uluslararası mal ticaretinde de yaşayabileceği anlamına geldiği için kanımızca çok önemlidir. Bu türden bir olumsuzluğun giderek kontrolden çıkan kamu finansman sorunları içerisinde gerçekleşme olanağı düşünüldüğünde, izleyen dönemde "bağımsız" ulusal iktisat politikası oluşturmada karşılaşılabilecek güçlükler ortaya çıkmaktadır.

Böylesi olumsuzluklar içinde GB'nin Türkiye gündeminde bu derece önemli yer tutması, siyasi otoritenin bir tür kararlılık ölçütüne dönüşmesi (*GB'ne ya gireceğiz, ya gireceğiz...*) öyle sanıyoruz ki yakın bir gelecekte toplum bilimcilerin üzerinde duracakları ilgi alanlarından birini oluşturacaktır.

*Tablo 1 : AB ile Ticari İlişkilerimizdeki Gelişmeler,
Milyan \$*

Yıllar	AB'ne İhracat	AB'den İthalat	İhracat-İthalat
1967	234,1	333,7	-99,6
1968	225,5	392,9	-167,4
1969	266,7	393,0	-126,3
1970	294,4	426,9	-132,5
1971	329,4	581,5	-252,1
1972	428,0	851,0	-423,0
1973	652,1	1160,9	-508,8
1974	761,0	1747,6	-986,6
1975	644,6	2377,9	-1733,3
1976	1016,5	2411,4	-1394,9
1977	896,5	2558,9	-1662,4
1978	1127,2	1930,7	-803,5
1979	1131,5	1941,8	-810,3
1980	1299,7	2360,3	-1060,6
1981	1564,0	2632,4	-1068,4
1982	1801,6	2565,8	-764,2
1983	2066,3	2775,4	-709,1
1984	2780,4	3314,3	-533,9
1985	3204,0	3895,1	-691,1
1986	3263,1	4564,9	-1301,8
1987	4867,7	5665,8	-798,1
1988	5098,3	5895,1	-796,8
1989	5407,8	6055,2	-647,4
1990	6096,0	9354,0	-3258,0
1991	7042,0	9221,0	-2179,0
1992	7602,0	10049,0	-2447,0
1993	7289,0	10049,0	-2760,0

Kaynak: DİE

1.2. Türkiye'nin Dış Ticaretinde AB'nin Yeri

Tablo 1'de 1967 ve sonrası AB ile olan ticari ilişkilerimizdeki gelişmeler sunulmuştur. Tablodan da anlaşılacağı gibi, Katma Protokolün imzalanmasının ardından hızlanan ticari ilişkiler, 1978'deki ilişkilerimizi dondurma kararının ardından durulmuş; 1980 sonrasında yeniden artışa geçmiştir. Artışların en belirgin olduğu dönem, doğal olarak Türkiye'nin 1987 yılındaki tam üyelik başvurusunu ardından gelişmiştir. Başvurunun ardından Katma Protokolde öngörülen gümrük indirimlerinin hızla gerçekleştirilmeye başlanması ile özellikle AB kaynaklı ithalatımızda önemli artışlar yaşanarak, bu ülke grubu ile olan ticaret açıklarımızda artış görülmüştür.

Tablo 2 ve 3'de 1990 sonrası AB ile olan ticaretimiz sektörel düzeyde sunulmaktadır. Sektörel toplulaştırma bir sonraki bölümde aktarılacak olan modelde kullanılan sınıflandırmaya uygun olarak gerçekleştirilmiştir. Sektörlerin yanında, parantez içinde verilen rakamlar, toplulaştırılan sektörlerin 1990 Input-Output Tablosundaki karşılığını göstermektedir.

Tablolardan da görüleceği üzere Türkiye'nin AB'den yaptığı sanayi malları ithalatında en önemli paya ana kimya, elektiriksiz

Tablo 2 : ISIC REV Serisine Göre AB Ülkelerinde İthalat, Milyon \$

SEKTÖRLER	1990		1991		1992		1993		1994	
	AB'den İthalat	Toplam İthalat İçindeki Payı	AB'den İthalat	Toplam İthalat İçindeki Payı	AB'den İthalat	Toplam İthalat İçindeki Payı	AB'den İthalat	Toplam İthalat İçindeki Payı	AB'den İthalat	Toplam İthalat İçindeki Payı
1. Tarım (1-4)	241,419	0,263	101,584	0,223	96,872	0,189	221,587	0,246	89,288	0,186
2. Madencilik (5-10)	27,064	0,006	88,112	0,026	35,288	0,011	31,652	0,009	30,633	0,009
3. Çelik Sanayi (11-16)	436,855	0,463	216,184	0,286	251,695	0,276	248,464	0,245	236,426	0,235
4. İhale Sanayi (17-18)	7,302	0,073	13,682	0,051	10,710	0,032	8,265	0,020	11,959	0,038
5. Türlü Sanayi (19)	10,387	0,031	16,618	0,045	12,038	0,038	11,418	0,035	12,166	0,037
6. Çiyin Sanayi (20-21)	205,874	0,354	174,187	0,341	259,759	0,340	303,088	0,273	312,736	0,255
7. Tekstil (22)	4,748	0,070	9,647	0,047	11,768	0,070	18,978	0,077	17,102	0,074
8. Deri ve Mamulleri (23-24)	91,043	0,061	82,719	0,089	87,248	0,087	125,787	0,095	115,627	0,071
9. Ağaç ve Mantar Ürün. San. (25)	21,409	0,077	22,195	0,092	22,271	0,084	43,208	0,338	24,935	0,095
10. Mobilya Sanayi (26)	13,454	0,084	14,166	0,085	28,958	0,088	32,657	0,085	27,330	0,067
11. Kağıt ve Kağıt Ürün. (27-28)	113,429	0,353	130,908	0,357	152,818	0,396	127,132	0,424	208,371	0,443
12. Ana Kimya Sanayi (29-31)	1847,535	0,562	1781,586	0,553	1994,857	0,566	2299,723	0,572	2068,919	0,582
13. Petrol ve Petrol Ürünleri (32-33)	151,412	0,255	171,549	0,258	126,357	0,206	183,090	0,237	156,806	0,249
14. Kauçuk ve Plastik (34-35, 49)	543,801	0,547	592,450	0,557	660,019	0,566	822,006	0,567	643,370	0,582
15. Cam ve Cam Ürünleri (36)	34,463	0,054	39,267	0,057	53,204	0,055	51,653	0,059	45,396	0,074
16. Metal Dış Mineraller (37-38)	120,925	0,603	104,815	0,668	104,865	0,680	110,275	0,652	108,545	0,739
17. Demir Çelik Sanayi (39)	631,628	0,517	550,216	0,472	613,844	0,484	799,815	0,405	523,655	0,412
18. Demir Dışı Metal Sanayi (40)	216,136	0,419	155,100	0,404	140,308	0,405	154,885	0,379	144,597	0,361
19. İşlenmiş Metal Sanayi (41)	301,496	0,742	384,937	0,720	455,501	0,768	505,977	0,739	374,709	0,688
20. Elektrikli Makinalar (42-43)	2344,533	0,665	2455,182	0,678	2575,515	0,675	3197,430	0,639	2390,308	0,655
21. Elektrikli Makinalar (44)	799,293	0,497	947,857	0,500	973,019	0,549	1137,399	0,563	1005,350	0,564
22. Tağıt Araçları (45-48)	1040,697	0,575	874,575	0,526	1094,318	0,449	1789,917	0,424	1137,396	0,508
23. Elektrik, Gaz, Su (50-51)										
24. İnşaat (52, 53)										
25. Ulaştırma, Haberleşme (56-60)										
26. Hizmetler (64, 65; 61-64)	123,381	0,229	294,093	0,490	397,731	0,487	574,866	0,677	593,136	0,678
TOPLAM	9328,283	0,418	9221,627	0,438	10048,961	0,439	12948,873	0,440	10278,759	0,442

Kaynak : DİE, ISIC REV2 serisine göre düzenlenmiştir.

Tablo 3 : ISIC REV2 Serisine Göre AB'ne İhracatı, Milyon \$

SEKTÖRLER	1990		1991		1992		1993		1994	
	AB'ne İhracat	Toplam İhracatınız İçindeki Payı	AB'ne İhracat	Toplam İhracatınız İçindeki Payı	AB'ne İhracat	Toplam İhracatınız İçindeki Payı	AB'ne İhracat	Toplam İhracatınız İçindeki Payı	AB'ne İhracat	Toplam İhracatınız İçindeki Payı
1. Tarım (1-4)	260,257	0,281	279,466	0,233	254,741	0,220	239,704	0,235	264,162	0,257
2. Madencilik (5-10)	143,395	0,440	135,898	0,481	119,587	0,449	102,207	0,438	112,829	0,439
3. Gıda Sanayi (11-16)	895,156	0,559	925,582	0,513	881,620	0,465	990,602	0,485	1198,757	0,470
4. İpeki Sanayi (17-18)	7,104	0,358	7,555	0,204	10,169	0,312	10,485	0,355	11,550	0,332
5. Tütün Sanayi (19)	112,082	0,253	162,410	0,284	74,495	0,224	125,880	0,285	133,686	0,316
6. Giyim Sanayi (20-21)	2107,453	0,711	2408,902	0,741	2883,319	0,731	2804,417	0,685	2848,493	0,609
7. Tekstil (22)	1481,306	0,785	1359,147	0,800	1347,616	0,765	1340,926	0,718	1372,016	0,686
8. Deri ve Mamulleri (23-24)	42,870	0,563	46,288	0,489	44,430	0,433	38,402	0,306	50,331	0,260
9. A. Ağaç ve Mantar Ürün. San. (25)	9,850	0,285	7,482	0,266	17,055	0,449	10,440	0,321	16,765	0,248
10. Mobilya Sanayi (26)	3,965	0,232	3,792	0,281	5,343	0,236	6,912	0,199	8,885	0,223
11. Kağıt ve Kağıt Ürün. (27-28)	7,745	0,117	10,394	0,154	19,744	0,282	17,719	0,275	36,677	0,303
12. Ana Kimya Sanayi (29-31)	334,637	0,362	284,665	0,358	276,327	0,348	241,567	0,329	303,059	0,331
13. Petroöl Ürünleri (32-33)	220,059	0,682	197,206	0,652	196,124	0,748	142,087	0,697	214,482	0,751
14. Kaçuk, Plastik (34, 35, 49)	62,365	0,378	87,704	0,326	132,376	0,358	135,044	0,364	191,411	0,384
15. Cam ve Cam Ürünleri (36)	120,314	0,559	110,505	0,527	111,109	0,484	92,822	0,469	99,192	0,477
16. Metal Dışı Mineral (37-38)	113,783	0,612	126,511	0,491	164,974	0,543	133,791	0,488	155,534	0,422
17. Demir Çelik Sanayi (39)	307,435	0,206	105,603	0,081	108,989	0,079	58,275	0,032	195,923	0,091
18. Demir Dışı Metal Sanayi (40)	101,933	0,407	82,692	0,492	76,283	0,496	54,001	0,347	61,296	0,349
19. İşlenmiş Metal Sanayi (41)	72,310	0,409	82,188	0,433	118,249	0,409	134,304	0,442	206,393	0,508
20. Elektriksiz Makina (42-43)	79,440	0,488	80,332	0,406	107,777	0,402	92,027	0,310	146,478	0,357
21. Elektrikli Makina (44)	293,552	0,665	387,912	0,726	478,796	0,789	359,532	0,607	389,293	0,556
22. Taşıt Araçları (45-48)	106,034	0,419	137,003	0,482	158,200	0,377	142,330	0,364	210,736	0,398
23. Elektrik, Gaz, Su (50-51)										
24. İnanç (52-53)										
25. Ulaştırma, Haberleşme (56-60)										
26. Hizmetler (64, 65, 61-60)										
TOPLAM	9,819	0,949	12,698	0,963	13,137	0,976	13,911	0,762	41,142	0,928
	6892,863	0,532	7041,938	0,518	7600,459	0,517	7287,404	0,475	8269,091	0,457

Kaynak :DİE, ISIC REV2 serisine göre düzenlenmiştir.

makinalar, taşıt araçları, elektrikli makinalar ve demir çelik sanayi gibi ara ve yatırım malı üreten sektörler sahiptir. Türkiye'nin yapmış olduğu ihracat ise giyim sanayi, tekstil, gıda sanayi gibi ağırlıkla tüketim malı üreten sanayilerde yoğunlaşmaktadır. Katma değer yaratma potansiyelleri sınırlı olan, düşük gelir esnekliğine sahip bu mal grubunda uzmanlaşma beklentileri, AB ile ticari ortaklığın sonuçları hakkında ipuçları vermektedir. Çalışmanın izleyen bölümlerinde söz konusu ipuçlarının analitik olarak sorgulanmasına çalışılmaktadır.

II. Hesaplanabilir Genel Denge Modeli

Çalışmada söz konusu olan HGD modeli, Türkiye ekonomisinin 1990 yılı itibariyle Walrasgil anlamda genel denge ilişkilerini bir eşanlı denklemler sistemi içinde betimlemektedir⁷. Model 26 üretim sektörü; 6 sosyo-ekonomik sınıf; AB ve AB-dışı dünya; ve bir merkezi devlet arasındaki iktisadi ilişkileri matematiksel denklemler yardımıyla formüle ederek, ekonomideki mal ve faktör piyasalarını içsel olarak çözdüğü görelî fiyatlar aracılığı ile dengeye kavuşturmaktadır. Modelin kuramsal yapısı, Türkiye ekonomisinin özelliklerini olabildiğince yansıtabilme amacı ile, geleneksel HGD yazınının Walrasgil (Derviş, de Melo & Robinson, 1982) ve yapısalcı (Taylor, 1981; 1991) öğelerinin bir sentezi niteliğindedir. Buna göre, modelde kullanılan makroekonomik denge sürecinin (kapama kuralı) temel özelliği, kamu yatırımlarının önceden dışsal olarak belirlenmesi, kamu tasarruf-yatırım açığının ise özel tasarruf fazlası ve dış kaynak tarafından kapatılmasıdır. Sektörel görelî fiyatlar ve döviz kuru bu dengeyi sağlamak üzere modelde içsel olarak çözülmektedir.

Bu yapıda kurgulanan modelin diğer ayırt edici özelliği, serbest rekabetçi marjinal maliyet fiyatlaması yanısıra tekeli maliyet-eki (mark-up) fiyatlaması kurgusuna da açık oluşudur. Modelde tekeli olduğu kabul edilen piyasalarda, mal arzı doğrudan satış fiyatı ve talep miktarı ile belirlenmekte, üretim fonksiyonu yaklaşımı ise kapasite kullanım oranlarına bağlı olarak sınırlandırılmaktadır. Diğer piyasalarda ise mal ve hizmet üretimi, doğrudan doğruya neoklasik üretim fonksiyonlarıyla tasarlanarak, satış fiyatının serbest rekabetçi marjinal maliyet prensibiyle oluştuğu varsayılmaktadır.

Bu ikili yaklaşım yardımıyla, Türkiye ekonomisinde özellikle imalat sanayiindeki yoğunlaşmaya dayalı tekeli maliyet-eki fiyatlamasından doğan üretim ve bölüşüm süreçlerinin betimlenebileceği düşünülmektedir. Ayrıca, tekeli ve serbest rekabetçi üretim yapıları altında, AB sürecinin gerek Türkiye, gerekse diğer üçüncü dünya ülkeleri açısından farklı sonuçlar doğurabileceği uluslararası yazında da ısrarla vurgulanmaktadır (bkz. Hallett, 1994; Pohl & Sorsa, 1994; Mercenier, 1995; Smith and Venables, 1988). Bu çerçevede modelin benzetimleme (simulation) deneylerinde, Türkiye imalat sanayiinin alt sektörlerinde uygulanan tekeli maliyet-eki tipi fiyatlama davranışlarının GB gerçekleşmesi durumundaki muhtemel etkilerini ayrıntılı olarak incelemektedir.

Modelin bir diğer ayırt edici özelliği de, AB ve AB-dışı ticari faaliyetleri ayrı ayrı betimlemesidir. Modelde Türkiye'nin ithalat talebi iki aşamada belirtilmektedir; ilk aşamada yurtiçi üretim ve toplam ithalat miktarı görelî fiyatlar ve döviz kuruna bağlı olarak çözülmektedir; ikinci aşamada ise, ithalatın kompozisyonu AB ve AB-dışı olmak üzere, görelî fiyatlara bağlı olarak ayrıştırılmaktadır. Bu yapı sonucunda, AB kaynaklı ithalattan gümrük vergileri ve fonların kaldırılması durumunda, Türkiye pazarında bu tür ithalatın maliyeti düşmekte ve toplam ithalat ve yurtiçi talep içerisinde AB'nin payı artmaktadır.

Modelde fonksiyonel anlamda tanımlanan 6 sosyal sınıf kategorisi, "kırsal", "sanayi işçisi", "hizmetler işçisi", "marjinal/enformel emek", "sanayi sermayesi" ve "hizmet sektörleri sermayesi"nden ibarettir. Bu altı sosyal sınıf, modelde sektörel üretim süreçlerindeki konumlarına bağlı olarak gelir kazanmakta ve modelin bölüşüm unsurlarını oluşturmaktadır. Kırsal kesim, tarım sektörü katma değerini kazanırken; sanayi işçisi, imalat sanayi ve enerji alt sektörlerindeki ücretleri; hizmetler işçisi de ulaşım, haberleşme ve hizmetler alt sektörlerindeki ücret gelirlerini elde etmektedir. Marjinal emeğin, formel ücret dışındaki emek gelirlerini izafi bir getiri oranı karşılığında kazandığı varsayılmıştır. Sanayi burjuvazisi, sanayi ve enerji sektörlerinde oluşan (artık) karları, finans burjuvazisi ise hizmet sektöründeki karları elde etmektedir.

Modelin temel yapısı doğrudan reel sektöre yönelik olduğundan, mali piyasalar ve bu piyasalardaki menkul kıymetleri içeren değişkenler, reel sektörün Walrasgil yapısı dışında düşünülmüştür. Bu anlamda, modelde tanımlanan finans burjuvazisinin ticari ve finans hizmetleri sektöründen kaynaklanan karları, reel sektörle olan ilişkilerinden doğan ve katma değerden ücret maliyetlerinin çıkarılması ile elde edilen artıktan ibarettir. Modelin bundan sonraki kullanım aşamalarında Yeldan (1993) ve Taylor (1991) çalışmalarında örneklendiği biçimiyle, finans yönlü yapılara ağırlık verecek biçimde geliştirilmesi düşünülebilir.

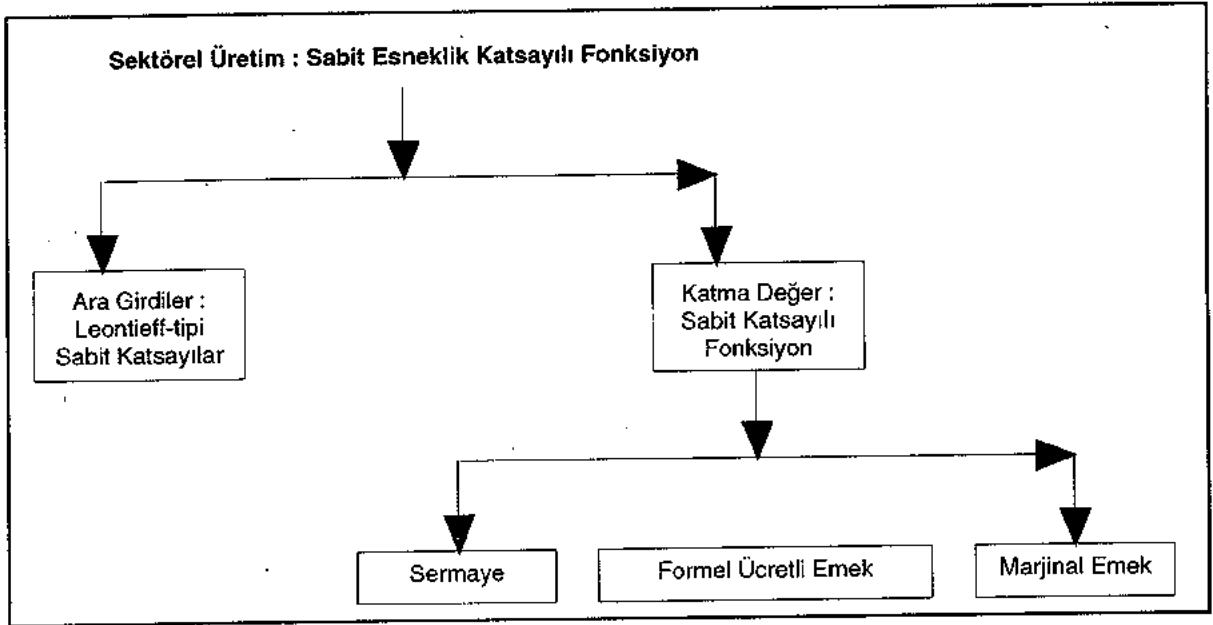
Model de "kamu" ve "özel" kesim, tasarruf ve nihai talep unsurlarını, piyasa fiyatlarına ve yapısal

parametrelere bağı olarak tayin eden iki ayrı aktör olarak algılanmaktadır. Üretim sürecinde doğan fonksiyonel sınıf gelirleri toplam özel kesim gelirini oluşturmaktadır; özel tasarruf ve tüketim harcamalarına ilişkin davranışlar da, Keynesgil tasarruf ve tüketim eğilimi parametreleri ile belirlenmektedir.

II.1 Üretim Süreci ve Emek Piyasası

Birincil üretim faktörleri emek ve sermaye unsurlarından oluşmaktadır. Emek, ücretli/formel ve marjinal/enformel olarak iki ayrı nitelikte ayrıştırılmış olup, her sektördeki toplam istihdamın her iki emek kategorisinden de oluştuğu tasarılanmaktadır. Sermaye mali (yatırım talebi), her bir sektör için sabit sermaye kompozisyonu katsayılarından elde edilen ve literatürde B-Matrisi olarak adlandırılan bir sermaye matrisi aracılığı ile oluşturulmuştur. Kısa dönemli olan analizde sermaye stoğunun her sektörde sabit olduğu varsayılmıştır.

Sektörel üretim, sektörlerarası görece fiyatlara duyarlı, çok-aşamalı sabit ikame esneklik katsayılı (Multi-level constant elasticity of substitution) fonksiyonlarca çözülmektedir. Şekil 1'de özetlenen bu ilişkide, nihai üretim ilk aşamada ara girdi ve katma değer denmiş bir fonksiyondur. Bu yapıdan hareketle, ara girdiler kendi içinde sabit katsayılara ayrıştırılmakta; toplam katma değer ise, sermaye ve değişik emek kategorilerinin fonksiyonel bileşiminden oluşmaktadır. Üretim fonksiyonlarında kullanılan esneklik parametreleri - bir ilk yaklaşım olarak- ara girdi ve katma değer arasında görece olarak daha düşük tutulmuştur. Ayrıca, katma değer oluşum aşamasına ilişkin sermaye ve emek kategorileri arasındaki esneklik katsayıları, sektörel farklılıklar gözönünde bulundurularak, tarım ve hafif tüketim sanayinde daha yüksek; ara ve yatırım malları sanayi ile hizmetler sektöründe daha düşük alınmıştır. Geleneksel HGD yapısına göre daha detaylı kurgulanmış olan bu tür bir üretim yapısı, görece fiyat sisteminde ve döviz kurlarındaki değişimlere daha duyarlı bir çerçeve oluşturmakta ve, kanımızca, GB'ne ilişkin iktisat politikalarının sonuçlarını daha yakından incelememize olanak sağlamaktadır.



Şekil 1 : Sektörel Üretim Belirlenmesi

Model'de emek arzı, ücrete bağı işsel bir değişken olarak alınmak yerine, kısa dönemli analizde sabit olarak değerlendirilmiştir. Benzetim deneylerinde, formel emek ücretleri reel olarak sabit alınmış ve marjinal üretkenlik koşullarından bağımsız kılınmıştır. Dolayısıyla reel ücretlerle tanımlanan işçi maliyetleri, toplumsal sınıflararası çıkar ilişkilerini biçimleyen sosyo-ekonomik süreçlerin belirlediği dışsal değişkenler olarak algılanmışlardır.

Üretim sürecinde modelin önemli bir ayırt edici özelliği, yukarıda değinildiği gibi, üretici fiyat davranışlarına ilişkindir. İmalat sanayinin alt sektöründe varolan tekelleri yapıları betimlemek üzere, nihai ürün fiyatı, ortalama değişken maliyetlere eklenen "maliyet-eki" oranı ile oluşturulmaktadır. Maliyete eklenen bu türden sabit maliyet eki, üreticinin karını koruyan tekelleri bir unsur olarak, nihai ürün fiyatını serbest rekabetçi piyasaların marjinal maliyet koşullarından uzaklaştırmaktadır. Artan ücret ve girdi maliyetine karşın kapitalist, sabit maliyet-eki katsayısı ile kar oranını güvence altına almakta, maliyet artışını da doğrudan nihai tüketiciye yansıtmaktadır. Faktör piyasalarında reel ücretlerin önceden belirlendiği varsayımı altında oluşan ortalama maliyetlere (AVC), bu şekilde eklenen maliyet-eki(m) oran-

ları aracılığıyla, bir yandan sektörel nihai üretim fiyatları ve kar oranları bulunmakta, diğer yandan da gelir dağılımını emek lehine bozan bir rant ekonomisi yaratılmaktadır (Boratav, 1995; Boratav, Türel ve Yeldan, 1994).

$$P = (1+m) AVC$$

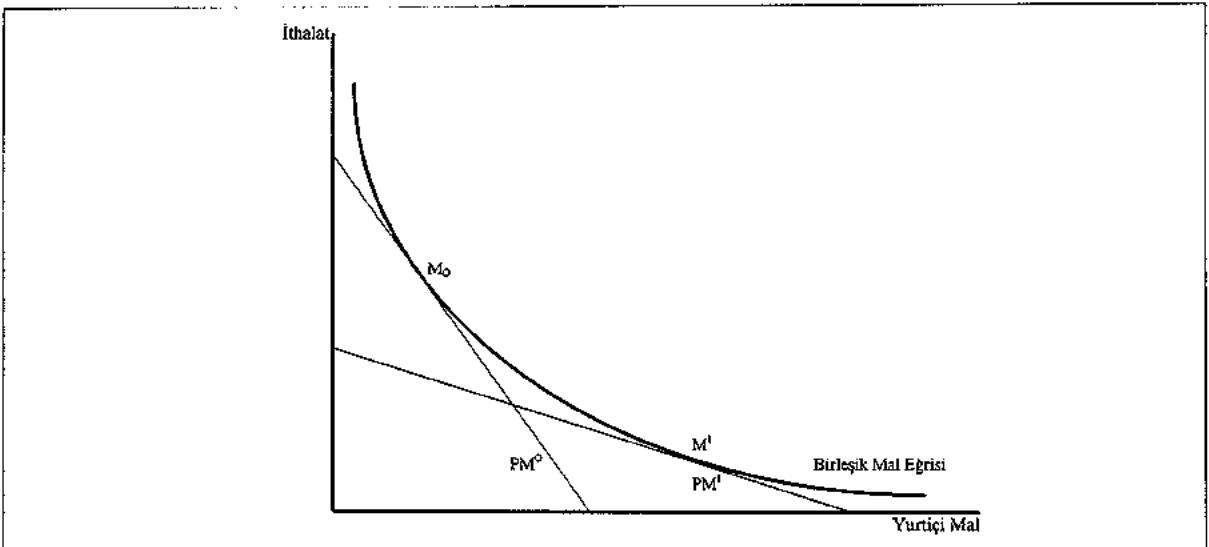
Formel olarak yukarıdaki gibi ifade edilen bu ilişkiden anlaşılacağı gibi bu türden bir fiyatlandırma davranışı sonucunda AVC'daki herhangi bir artış (ücret ve/veya girdi maliyetlerindeki bir artış gibi) doğrudan üretici fiyatlarına (PX) yansımaktadır. Modelde, tekelci sektörlerde üretilen katma değer (KD) miktarı, talebe bağlı kılınan ve içsel olarak çözülen kapasite kullanım oranlarına bağlı kılınmıştır. Böylece, sermaye girdisini K, emek girdilerini L1, L2, katma değer fonksiyonunu $F(K, L1, L2)$ ve kapasite kullanım oranını U ile gösterildiğinde, tekelci sektördeki katma değer nihai üretim miktarı:

$$KD = U \cdot F(K, L1, L2)$$

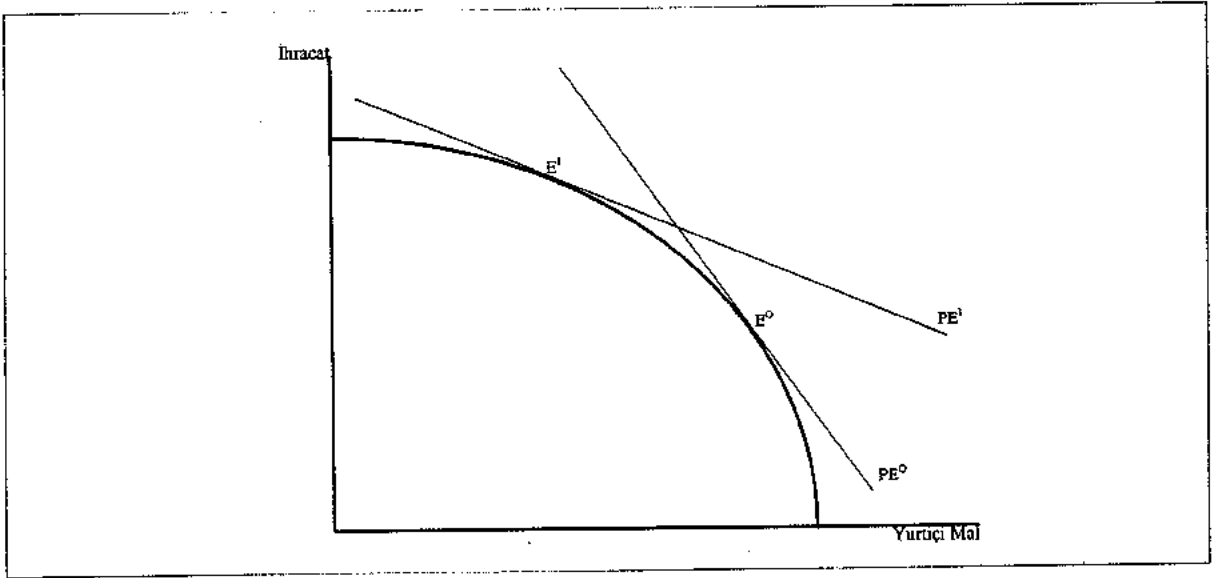
şeklini almaktadır. Bu ilişkiden de anlaşılacağı gibi katma değer ve üretim arasındaki ilişki piyasa talep değişimlerini yansıtan kapasite kullanım oranları aracılığı ile kurulmaktadır. Buna göre katma değer yaratılabildiği halde, maliyet-eki ile korunan fiyatlardaki artışlar piyasa talebini daraltarak, kapasite kullanım oranının düşürmektedir. Yani katma değer yaratılabileceği halde, maliyet-eki ile korunan fiyatlar yükselince piyasada satılamamakta; dolayısıyla kapasite kullanım oranı düşmektedir.

II.3. Ürün Piyasaları ve Nihai Talep

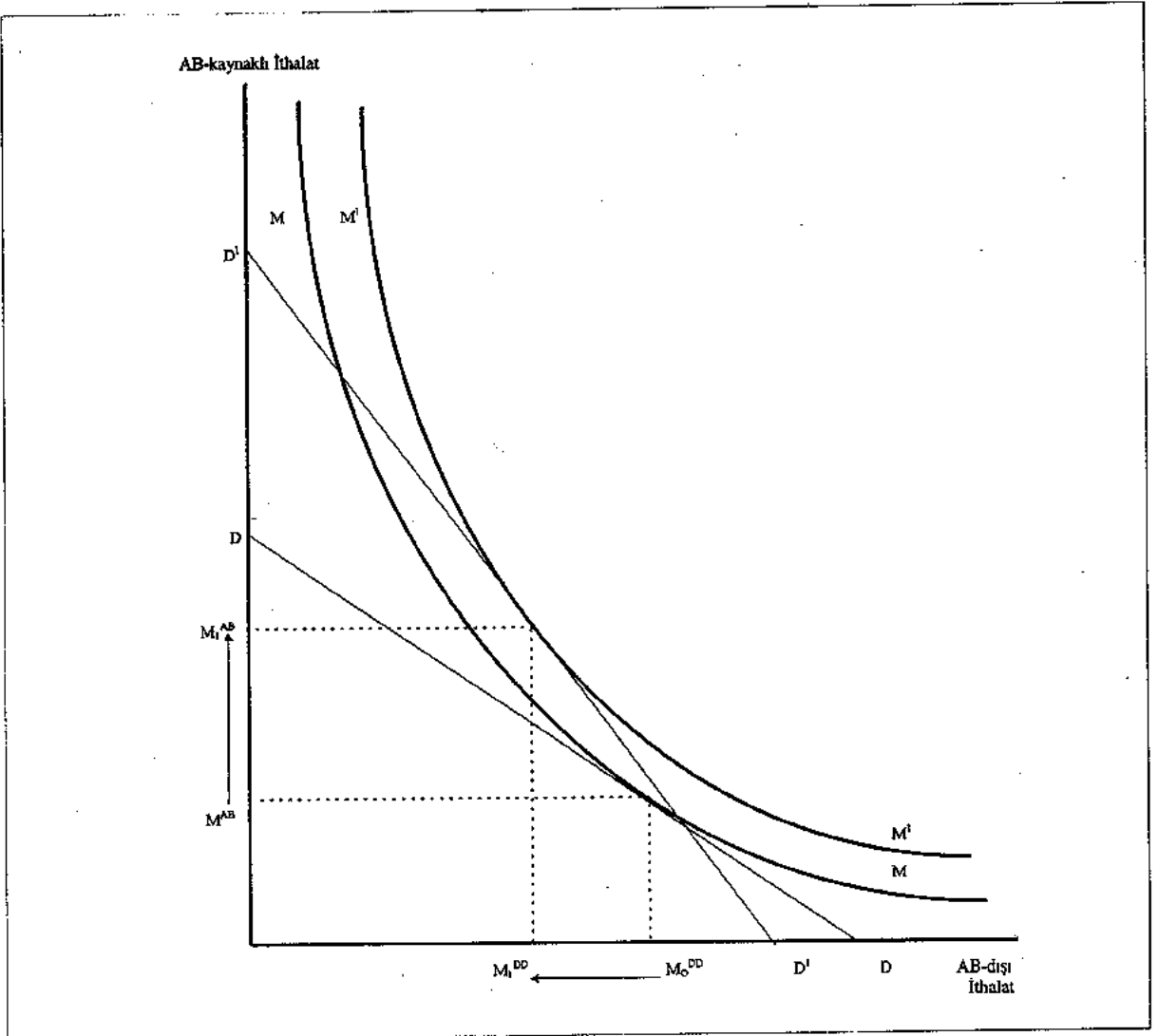
Model de AB ve AB-dışı dünya ürün fiyatları birer dışsal değişken olarak kabul edilmektedir. İthalat ve ihracat denklemleri, HGD yazımının geleneksel (Armingtonil) metodları ile bulunmaktadır. Bu metode göre yurtiçi mal (DC), ithalat (M) ve ihracat (E) mallarına benzemekte, ancak birbirleri ile belli bir oranda ikame edilebilmektedirler. Yurtiçi ve yurtdışı mallar arasındaki bu tür eksik ikame oluşluğu ise esneklik katsayıları ile belirlenmekte; ihracat ve ithalat denklemleri de bu esneklik katsayıları ve görelî fiyatlara bağlı olarak oluşmaktadır. Bu yaklaşımda ithalat ve yurtiçi mal, bileşik mal (composite good) olarak düşünülmektedir. Yurtiçi emme (absorption) kapasitesini veren bu bileşik malın fiyatı, ithalat maliyeti ile yurtiçinde oluşan üretim fiyatının bir bileşkesidir. 2 No'lu şekilde verilen bu ilişkide bileşik mal eğrisi, ikame esnekliğine bağlı olarak oluşturulan içbükey ve sürekli bir eğridir. Fiyat oranı PM^0 iken, ithalat M^0 düzeyindedir. Eğer ithalatın görelî fiyatı, gümrük tarife oranları ve döviz kurundaki artış gibi nedenlerle PM^1 'e yükselirse, ithalat miktarı M^1 düzeyine gerilemektedir. Model de, ithalatın AB (M^{AB}) ve AB-dışı (M^{DD}) kaynağını ayırtmak için ikinci bir Armingtonil bileşik fonksiyon kullanılmıştır (Şekil.4). Böylece ilk aşamada "yurtiçi mal ve ithalat" tercihinin belirlenen toplam ithalat miktarı, sonraki aşamada tarife oranlarındaki farklılıklara bağlı olarak, AB ve AB-dışı ithalat olarak paylaştırılmaktadır. Bu son aşama, çalışmanın üçüncü bölümünde GB'ne ilişkin deneylerin kurgulanmasına ilişkin sürdürdüğümüz tartışmada daha ayrıntılı olarak açıklanmıştır.



Şekil 2 : İthalat Talebinin Belirlenmesi



Şekil 3 : İhracat Talebinin Belirlenmesi



Şekil 4 : İthalatta AB ve AB-dışı Kaynaklarının Ayrıştırılması

İhracat düzeyinin saptanması ise 3 No'lu şekilde gösterilmiştir. Ekonominin ihracat ve yurtiçi talep olanaklarını sınırlayan dönüşüm eğrisinin (production transformation boundary) sunulduğu şekilde, yurtiçi ve ihracat malları arasındaki göreceli fiyat PE^0 iken ihracat E^0 düzeyindedir. İhracat bu düzeyde olduğunda, örneğin döviz kurundaki bir artış ihracatın göreceli fiyatını PE^1 'e yükselterek, ihracat miktarının E^1 düzeyine çıkmasına yol açmaktadır. Modelde ihracat miktarı, ulusal ihracat malları ile yurtdışı rakiplerinin fiyatlarını karşılaştırılması ile belirlenmektedir. İhracat fiyatları ise üretim maliyetleri ve döviz kuru aracılığı ile içsel olarak çözümlenmektedir.

Ulusal ekonominin veri dünya fiyatlarında ithalat talebi (P.M) ve ihracat gelirleri (P.E) bu şekilde belirlendikten sonra, ödemeler dengesi aşağıdaki gibi tanımlanmaktadır:

$$P.M = P.E + REMIT + GFCYROW + FSAV - PBINROW - GBINROW$$

Burada REMIT özel kesim yurtdışı faktör gelirlerini (işçi dövizleri, girişimci gelirleri, faiz gelirleri); GFCYROW kamu yurtdışı faktör gelirini (asker dövizleri); FSAV ekonominin dış kaynak gereksinimini; PBINROW özel kesimin yurtdışına gelir transferini (kar transferleri, özel dış borç faiz ödemesi); GBINROW kamu dış borç faiz ödemelerini temsil etmektedir.

Modelde, ödemeler bilançosunu dengeye getirecek çeşitli mekanizmalar kurulabilmektedir. Örneğin döviz kuru sabit tutulup, dış borç gerekli döviz girdisini sağlayacak şekilde model tarafından içsel olarak çözülmesi bir seçim olabilir. Ancak, Türkiye benzeri gelişmekte olan ülkelerin geçmişte yaşadıkları "dış borç tuzağı" deneyimi, teknik açıdan böylesi sınırsız borçlanma çabasının gerçekçi olmayacağını ortaya koymuştur. Bu nedenle model çözümlerinde ödemeler dengesi döviz kurunun serbest hareketleri ile sağlanmakta; döviz kurunun belirlenmesinde siyasi otoritenin etkisi ancak diğer büyüklükler aracılığı ile dolaylı olarak analize katılmaktadır.

Özel kesim geliri, katma değer gelirleri, devlet bütçesinden cari transferlerden ve yurtdışı faktör gelirlerinden (REMIT) oluşmaktadır. Özel tasarruf, özel harcanabilir gelir üzerinden sabit tasarruf oranı aracılığı ile yaratılmakta; gelirin artı kalan kısmı tüketim harcamalarına dönüşmektedir. Özel tüketimin sektörlere dağılımı input-output tablosundan edinilen katsayılar aracılığı ile gerçekleştirilmektedir.

II.4. Kamu Kesimi Dengesi

Model, Türkiye ekonomisinde 1990 sonrasında hızla bozulan kamu kesimi dengelerini ayrıntılı olarak analiz etmeye olanak sağlayacak şekilde formüle edilmiştir. Kamu harcanabilir geliri özel kesimden toplanan doğrudan (gelir, kurumlar ve servet vergileri) ve dolaylı vergilerinden; dış ticaretten toplanan gümrük tarifelerinden; yurtiçi ve yurtdışı faktör gelirlerinden oluşmaktadır. Kamu harcama kalemleri ise cari transferler, kamu tüketim ve yatırım harcamaları ve dış borç faiz ödemeleri olarak tanımlanmıştır.

Modelde kamu tasarruf oranları ile kamu yatırımları, cari fiyatlarla tarihsel olarak gözlemlenen değerlerinde sabit kılınmıştır. Dolayısıyla, kamu harcanabilir gelirinin tasarrufa yönelen kısmı kamu yatırımlarını karşılayamamakta; aradaki fark özel tasarruf fazlası ve dış kaynak kullanımıyla kapatılmaktadır. Böylesi bir kamu finansman mekanizması ise, bir yandan ulusal ürün piyasaları üzerinde talep fazlalığı yaratıp göreceli fiyatlarda sapmalara yol açmakta; diğer yandan da dış borç ve kısa vadeli sermaye hareketlerinin getirdiği döviz bolluğu sayesinde döviz kurunu "ucuzlatmaktadır". Türkiye'nin kamu kesimi-döviz kuru dengelerine ilişkin son 5-6 yıllık deneyimini yansıttığına inandığımız bu mekanizma aşağıda formel olarak sunulmuştur:

$$GREV = GDTOT + GSAV$$

Burada GREV kamu harcanabilir gelirini; GDTOT ve GSAV ise, sırasıyla, kamu tüketim ve tasarruflarını simgelemektedir. GSAV tarihsel olarak gözlemlenen kamu tasarruf oranlarıncı belirlenmekte olup; kamu yatırımları (GINV) cari fiyatlarla sabit alındığında, ortaya çıkan kamu tasarruf-yatırım farkı (GSIDEF) aşağıdaki gibi tanımlanabilmektedir:

$$GSIDEF = GINV - GSAV$$

Kamu kesimi borçlanma gereğini tanımlayan bu fark, iç ve dış borçlanma yolu ile finanse edilmektedir. Böylesi bir yapılanma içerisinde ulusal makro denge ise şu şekilde biçimlenmektedir:

$$GSIDEF = HNSAV - PRINV + FSAV . ER$$

Bu çerçevede, kamu açığı (GSIDEF) bir yandan özel tasarruf fazlası ile (HHSAY-PRINV), diğer yandan da dış kaynak kullanımı ile finanse edilerek, ulusal makro dengenin oluşmasında belirleyici rol üstlenmektedir.

Böylelikle ekonomideki toplam talebin unsurları olan kamu ve özel tüketim talebi; kamu ve özel yatırım talebi; ve ara malı talebi belirlenmiş olmaktadır. Walrasgil denge sistemi içerisinde bu toplam, yurtiçi emme kapasitesi (absorption) olarak adlandırılan yurtiçi toplam brüt üretim ile ithalat ve ihracat farkı toplamına eşit olması gerekir. Başka bir deyişle modelin makro düzeydeki Walrasgil denge koşulu,

$$(Kamu+Özel) Tüketim + (Kamu+Özel) Yatırım = Toplam Yurtiçi Üretim + Net İthalat$$

olarak biçimlenir.

II. Piyasa Dengesi ve Veri Seti

Yukarıda özetlediğimiz makro ve ödemeler dengesi denklemlerini sağlayacak mekanizma, modelde içsel olarak çözümlenen fiyat değişkenleridir. Sektörel fiyat değişkenlerinin çözümü sayesinde modelin içsel tutarlılığı sağlanmakta; ve bir eşanlı denklemler bütünlüğü içerisinde ulusal ekonominin gerek makro, gerekse mikro sektörel dengeleri benzetimlenmektedir. Böylece model ulusal ekonomideki çeşitli aktörlerin davranış biçimlerini tutarlı bir bütünlük altında inceliyebilmektedir.

Modelde ayrıştırılan 26 sektör, Devlet İstatistik Enstitüsü'nce (DİE) yeni hazırlanmış olan 1990 bazlı, 64 sektörlü Input-Output tablosundan derlenmiştir. Kamu maliyesi ve diğer makro dengelere ilişkin veriler Köse & Yeldan (1995a) çalışmasında ayrıntılı olarak tartışılan Sosyal Muhasebe Tablosu'na dayanmaktadır. İstihdamın formel ve manjinal emek olarak ayrıştırılması ise Hanehalkları Gelir ve Tüketim Anketleri'nden oluşturulmuştur. Bu iki ayrı nitelikteki emek gelirlerine atfedilen ücret miktarlarının sektörel bazda hesaplanması ise Köse & Yeldan (1995b) çalışmasında sunulmuştur.

III. HGD Modeli Aracılığıyla Gümrük Birliği Sürecinin Benzetimlenmesi

Yazımızın bu bölümünde, HGD modeli bir iktisadi laboratuvar amacıyla kullanılarak GB sürecinin benzetimlenmesi amaçlanmaktadır. İktisat literatüründe "karşılaştırmalı durağan hal" (comparative statics) diye anılan bu yöntem uyarınca, GB altında Türk ekonomisinin gireceği taahhütler parametrik olarak modelde sınanmakta ve söz konusu politikaların ulusal ekonomideki olası etkileri karşılaştırmalı olarak değerlendirilmektedir. HGD modelinde sınanan karşılaştırmalı deneyler 1990 dönemi baz alınarak üç ana konu etrafında toplanmıştır. İlk olarak, Türk sanayiinin tekelci niteliğindeki yapısal özellikleri ve bu yapının GB sürecindeki iktisadi etkileri ele alınmakta; ikinci olarak da söz konusu sürecin kamu finansmanı ve genel olarak kamu kesimi dengeleri üzerindeki etkileri ayrıştırılmaktadır. Yazıda, HGD modeli aracılığıyla işlenen son konu ise gelirlerin yeniden dağılımı ve GB politikaları kümesi altındaki çıkar çatışmaları ve bölüşüm ilişkilerinin açabileceği somut sonuçların irdeelenmesine ilişkindir.

Burada kuramsal düzeyde yürütülen bir iktisadi model çalışmasının kullanım amacı üzerine bir değerlendirme yapmanın yerinde olduğu düşüncesindeyiz. Kuramsal bir sosyal bilimler modelinden "gerçek" yaşamı "bire bir" tasvir etmesinin beklenemeyeceği açıktır. Zira özü itibarıyla bir modelleme çalışması, gerçek yaşamın en önemli öğelerinin öne çıkartılarak tahlil edilmesini, diğer değişkenlerin ise ikinci planda (dışsal) tutulmasını gerektirir. Biz de bu çalışmada ana değişken olarak kabul edip, analiz etmeye yöneldiğimiz iktisadi değişkenleri model çerçevesinde açıklamaya öncelik vererek, konumuz dışında kalan diğer sosyal değişkenleri kapsam dışında bırakmaktayız.

III-1. Gümrük Birliği ve Tekelci Piyasa Yapıları

Kanımızca, AB ile GB'nin ve Türkiye ekonomisinde en önemli etkisinin sanayideki yerleşik piyasa davranışları ve üretim fiyatlama biçimleri üzerinde olacağı beklenmelidir. Büyüyen pazar ve artan rekabet, Türkiye sanayiinde güdük, verimsiz işletmelerin tasfiyesine yol açacak ve fiyat farklılaştırmasına dayalı aşırı kar marjlarını eritecektir. Bu anlamda, bu yazıya temel olarak kullandığımız formel kuramsal çerçevenin en önemli özelliği, Türk sanayiinde *eksik rekabet* koşullarında faaliyet gösteren *tekelci yapıları* yakından ele almasıdır. Tarife dışı korumacı ticaret politikalarına veya ölçek ekonomilerine dayalı tekelci fiyatlama biçimleri gerek Türkiye (Boratav, 1991; Kaytaç, Altın ve Güneş, 1993; Şahinkaya, 1993), gerekse Avrupa ülkelerinin (Merceiner, 1995; Smith & Venables, 1988) ekonomileri açısından yakından incelenmiştir. Ancak iktisat yazınıımızda AB ile ilişkilerimizi ele alan bağımsız çalışmalar ve kamuoyunda yürütülen tartışmalarda, konuyu taraf olan ülkeler soyut bir serbest rekabetçi pazar anlayışı içinde incelemekte; tekelci fiyatlamının var olduğu durumlardaki

etkinlik kayıplarını göz ardı etmektedir. Kanımızca, Türkiye ekonomisinin dış dünya ile olan ilişkilerinin ayrıntılı bir çözümlemesini yapabilmeyen en önemli koşulu, gerek Avrupa, gerekse Türk sanayiindeki fiyatlama biçimlerinin ve piyasa yapılarının gerçekçi analizinden geçmektedir.

Sunulan HGD modelinin ilk grup benzetimleme deneyleri söz konusu teknelci yapının iktisadi etkilerinin yakından incelenmesi amacıyla kurulmuştur. Burada, imalat sanayiinin alt sektörlerinde varolan teknelci yapıları betimlemek üzere, nihai ürün fiyatı, ortalama değişken maliyetlere eklenen maliyet-eki oranı ile oluşturulmaktadır. Maliyetlere eklenen bu türden sabit oranlar, sermayenin karını koruyan teknelci bir unsur olarak, nihai ürün fiyatını serbest rekabetçi piyasanın marjinal maliyet koşullarından uzaklaştırmaktadır. Bu türden bir ilişkide artan ücret ve görelî maliyetler karşısında kapitalist, sabit maliyet-eki katsayıları ile kar oranlarını güvence altına almakta, maliyet artışlarını da doğrudan nihai tüketiciye yansıtmaktadır.

Türk iktisat yazınında bu türden teknelci fiyatlama davranışları üzerine yapılan çalışmalardan oluşan genel sentez, ücret payları ile maliyet-eki oranları arasında çeşitli dönemler itibarıyla oldukça kararlı bir ilişkinin varlığını ortaya koymaktadır. Ayrıca, imalat sanayii içinde kamu sektörü fiyatlarının genellikle idari kararlarla denetlendiği düşünülürse, maliyet-eki tipi fiyatlama davranışlarının öncelikle özel imalat sanayiinin bir özelliği olduğu vurgulanmaktadır. Boratav, Türel, Yeldan'ın (1994) çalışmasında maliyet-eki fiyatlama biçiminin 1980 sonrası liberalleşme sürecindeki eğilimleri dönemsel olarak incelenmektedir. Bu çalışmaya göre, 1980 sonrasında yapısal uyum stratejisinin ana unsurlarından biri olan dış ticaret korumacılığının kaldırılması ve dış ilişkilerin serbestleştirilmesi, maliyet-eki oranlarında kuramsal olarak beklenen düşmeyi gerçekleştirilmemiş; aksine, özellikle 1985 sonrasında ivme kazanarak, 1990'da %40'lara ulaşmıştır. Tablo 4 bu süreci özetlemektedir.

Tablo 4 : Özel İmalat Sanayiinde Maliyet-eki Oranları ve İlgili Değişkenler

Dönemler (%)	Mark-up	Reel Ücret Artış Hızı (%)	Kapasite Kullanım Oranı (%)	Nominal Koruma Oran
1976 - 77	0.331	16.2	-	-
1978 - 82	0.351	-5.4	44.0	127.3a
1983 - 85	0.311	-4.6	53.0	95.3
1986 - 87	0.381	6.8	63.0	54.5
1988	0.389	-1.7	77.1	59.0
1989	0.363	12.5	73.1	58.7
1990	0.408	26.6	76.9	39.1
*1980 - 82				
Kaynak: Boratav, Türel and Yeldan (1994), "Distributional Dynamics in Turkey under 'Structural Adjustment' of the 1980's", <i>New Perspectives on Turkey</i> , Fall, No. 11, pp. 43 - 64.				

Tablodaki veriler, dış ticaretteki liberalleşmesinin maliyet-eki oranında azalma yaratacağı yolundaki ortodoks beklentinin 1983 - 85 alt dönemi dışında gerçekleşmediğini, maliyet-eki oranlarındaki hareketlenmenin nominal koruma oranlarındaki "ters" değişimlerden ziyade, ücret artış hızı ve kapasite kullanım oranı ile ilintili olduğunu önermektedir. Özellikle dış ticarete serbestliğin görece olarak sağlandığı dönemlerden 1986 - 88 ve 1990 yıllarında *kapasite kullanımı*; 1988 ve 1989 döneminde de *reel ücret artışları*, maliyet-eki oranındaki değişimleri daha net açıklar durumdadır.

Bu gözlemler, modelleme çalışmasında maliyet-eki oranlarının GB süresince (i) korunduğu veya (ii) serbest rekabetçi marjinal maliyet fiyatlaması biçiminde erozyona uğradığı iki ayrı benzetim deneyinde sınanmıştır. Maliyet-eki'ne dayalı teknelci fiyatlama, sektörün (göreceli) nihai fiyatını sabitlemektedir. Bu yaklaşım altında, sektörel arz ve talep dengesi, bağımsız olarak oluşturulan bir "kapasite kullanım oranı" değişkeni yardımıyla sağlanmaktadır. Maliyet-ekinün üretici fiyatını sabitlemesi, talep edilen miktarları kısmakta ve piyasa dengesini kapasite kullanım oranındaki düşmeyle sağlanmasına yol açmaktadır.

GB'ne yönelik süreç, modelde bir ilk yaklaşım olarak, Avrupa Birliği'nden yapılan mal ve hizmet ithalatında gümrük vergilerinin kaldırılması şeklinde yorumlanmaktadır. Dış dünyadan (üçüncü ülkelerden) yapılan ithalatta ise gümrük vergileri aynen korunmaktadır. Dolayısıyla, GB benzetimle-

mesinde, aritmetik olarak AB dışındaki ithalattan, AB ithalatına bir ikame etkisini olası kılmaktadır. Burada kullanılan modelin ayırt edici özelliği, söz konusu ikame etkisinin bire bir olamayabileceğinden hareketle, AB ve AB dışı ithalatta niteliksel bir farklılık olgusunu göz önünde tutmasıdır. Bu yaklaşımda Türkiye'nin toplam ithalatında, AB kaynaklı ithalat, AB dışı ithal malını ancak sınırlı bir oranda ikame edebilmekte, bu oranın saptanması ise teknik esneklik parametrelerine olduğu kadar değişen göreceli fiyatlara da bağlı kalmaktadır. Dolayısıyla, bu metoda göre, AB kaynaklı ithalat (M^{AB}) ile AB-dışı ithalat (M^{DD}) arasındaki ikame, ithalatın kompozisyonunu belirlemektedir.

Problemin grafiksel çözümü, 4 No'lu Şekil'de sunulmuştur. Yukarıda Şekil 2'de toplam ithalat açısından anlatılan süreç, 5 No'lu Şekil'de ithalatın kompozisyonu için tekrarlanmaktadır. Burada ve PM^{DD} , sırasıyla, AB kaynaklı ve AB dışı ithal malının yurtiçi fiyatını vermektedir. Varolan göreceli fiyat altında ithalat miktarları M^{AB} ve M^{DD} olarak verilmektedir. AB kaynaklı ithalattan gümrük vergilerinin kaldırılmasıyla, PM^{AB} görece ucuzlamakta (DD doğrusu D'D' şeklinde değişmekte) ve ithalatın kompozisyonu AB kaynaklı mallar lehine gelişmektedir. Bu süreç boyunca, gümrük vergilerinin azaltılmış olması nedeniyle ithalat yurtiçi mallara görece ucuzlamakta ve toplam ithalat talebi artmaktadır. Şekilde bu artış, toplam ithalatı veren MM eğrisinin dışa doğru kaymasıyla belirtilmektedir. Dolayısıyla, toplam ithalattaki yeterli derecede büyük bir artış, dış dünya kaynaklı ithalatı da artırabilecektir. Bu olasılık, model benzetim deneylerinde bazı alt sektörlerde yaşanmaktadır.

Kuramsal çerçevesini yukarıda özetlemeye çalıştığımız bu deneyin ulusal ekonominin makro genel sonuçları 5 No'lu Tablo'da özetlenmektedir. Tablo'da sanayi sektörlerinin tekeli ve serbest rekabetçi fiyatlamaya dayalı yapısı ayrı ayrı gösterilmektedir. GB benzetimleme deneyinin en önemli sonucunun ulusal üretim yapısına ilişkin olacağı açıktır. Deney, tekeli fiyatlamaya davranışlarının kırılmaması durumunda, gayri safi yurtiçi hasılabın (GSYİH) reel olarak %1 oranında gerileyeceğini; GB sürecinde ortodoks kuramın artan etkinliğe dayalı beklentilerinin ise ancak marjinal maliyetleri veren serbest rekabetçi fiyatlamaya altında oluşabileceğini göstermektedir. Netikim deney sonuçları göre, ulusal ekonomide gerçekten serbest rekabetçi bir piyasa sistemi geçerli olabilseydi, AB ile GB GSYİH'da kısa dönemde %0.2'lik bir kazanım sağlanabileceğini ortaya koymaktadır.

Tablo 5 : Ekonomi'nin Makro Dengesi ve GB Sonrası Beklenen Değişmeler

	1990(a)	(GB' 98) (b)		(GB'96)+Maliye Politikası (b)	
		Serbest Rekabetçi Fiyatlama	Tekelci Maliyet-eki Fiyatlama	Serbest Rekabetçi Fiyatlama	Tekelci Maliyet-eki Fiyatlama
GSYİH (FF)	357022,291	1.002	0.995	0.981	0.980
Dış Kaynak	12854,462	1.072	1.069	1.057	1.058
Kamu Harcanabilir Geliri	56765,461	0.869	0.866	1.000	1.000
Özel Harcanabilir Gelir	338285,660	1.005	0.998	0.984	0.983
Kamu Tüketimi	43085,240	0.833	0.830	0.993	0.993
Özel Tüketim	262211,186	1.005	0.998	0.984	0.983
Kamu Tasarrufu	13680,221	0.984	0.978	0.984	0.983
Özel Tasarruf	76074,474	1.005	0.998	0.984	0.983
Kamu Yatırımı	34228,780	1.000	1.000	1.000	1.000
Özel Yatırım	68380,377	1.015	1.006	0.989	0.989
İhracat(c)	11.154	1.021	1.019	1.016	1.015
İthalat(c)	24.696	1.026	1.026	1.020	1.021
Döviz Kuru (TL/\$)	2630	1.072	1.069	1.057	1.058

(a) 1990 Milyar TL

(b) Tarihsel 1990 çözüm değerlerine göre oransal değişmeler

(c) Milyon US \$

GB deneyinden elde ettiğimiz diğer sonuçlara göre kamu harcanabilir geliri her iki piyasa yapısında da önemli ölçüde gerilemektedir. Reel fiyatlarla %14'e varan bu gerileme, gümrük vergilerindeki azalmanın doğal bir sonucudur ve bir sonraki bölümde ayrıntılı olarak ele alınacaktır.

Benzetimlemenin dış ticarete ilişkin sonuçları, toplam ithalatta dolar cinsinden %2.6'lık bir artış öngörmektedir. Söz konusu artışın boyutlarının görece küçük olması, kanımızca 1990 itibarıyla Türk dış ticaretinin yapısının zaten olabildiğince "açık" bir görünüm arzemesinden kaynaklanmaktadır. Bu sonuç, AB ile ticari ilişkilerinde önemli ölçüde serbestleşmeye gitmiş olan Türkiye'nin, GB sonrasında tarifelerin sıfırlanmasının yaratacağı ticaret kanallı etkilerin sınırlı olacağı beklentilerini

(Manisalı, 1995) destekler niteliktedir. Birinci bölümde daha ayrıntılı olarak tartıştığımız üzere, AB kaynaklı ithalatta modele konu olan gümrük vergileri en yüksek petrol ürünlerinde (%98), cam sanayiinde (%51), taşıt araçlarında (%42) hesaplanmakta, diğer sektörlerde ise çok daha düşük düzeylerde çeşitlilik göstermektedir. 1990 input-output tablosu ve Hazine Dış Ticaret Müsteşarlığı verilerine göre, ulusal ekonomide AB kaynaklı ithalatta nominal koruma oranı %18.5 olarak hesaplanmaktadır. Dolayısıyla, Türk ekonomisinin GB sürecinden bekleyebileceği olası etkinlik kazançları, dış ticaretin hacim olarak gelişmesinden ziyade, ticaretin bileşiminin değişmesinde ve her şeyden önce, üretimdeki fiyatlama yapısının serbest rekabetçi doğrultuda gelişmesinde yatmaktadır. GB sonrasında, ulusal ekonomide üretim ve istihdam yapısının olası kısa dönem etkileri bize bu konuda ipuçları vermektedir. 6 ve 7 No'lu Tablolar bu amaçla hazırlanmıştır. Tablo 6, sanayi sektörlerinde GB sonrasındaki reel üretim düzeylerini özetlemektedir. Model çözümleri, tekeli fiyatlama yapısı altında GB'nin sadece tekstil, giyim, deri ve demir dışı metaller sektörlerinde anlamlı bir üretim artışı göstermekte; tütün ve demire dayalı metallerde de üretim düzeylerinin görece korunabildiğini sergilemektedir. Buna karşın, imalat sanayiinin diğer tüm alt sektörlerinde bir daralma gözükmektedir. Bu daralma, reel olarak, taşıt sektöründe %4.1, petrol ürünlerinde %4.2, kimya sanayiinde %4.6, kağıt sanayiinde %5.2'ye ulaşmaktadır.

Hipotetik olarak, imalat sanayiinin tümünde serbest rekabetçi bir piyasa kurgusunu kabul edersek, model çözümleri, üretimi artıran sektörler cam eşya, meta dışı mineral ve metaller sektörlerini de dahil etmekte, reel daralmaya giren diğer sektörlerde ise kayıpların %1.5 düzeyini aşmayacağını vurgulamaktadır. Dolayısıyla, "GB" stratejisinin, ana iktisadi unsuru olan tarife ve ithalat fonlarının düşürülmesinden doğan maliyet tasarrufları - tekeli fiyatlama davranışlarından dolayı - üretim fiyatlarına yansımadağı ölçüde, ulusal kaynakların "etkin" dağılımını sınırlamakta ve ortodoks kuramın beklentilerinin tersine, ulusal ekonomide reel daralmaya yol açabilmektedir.

GB benzetiminde, istihdam ve üretim artışının esas olarak ihracat performansına dayalı olması beklenmektedir. İhracatçı sektörler, ithal girdi maliyetlerinin azalması ve döviz kurundaki aşınmayla beraber göreceli üstünlükleri doğrultusunda istihdam ve üretim artışı yaşayabilmektedirler. GB'nin ücretli emek üzerine etkilerinin sunulduğu 7 No.lu tabloda da anlaşılacağı gibi geleneksel sektörlerinde karşılaşılan ücretli emek istihdamındaki artışlar, ara ve yatırım malları sanayiindeki (demir çelik ve demir dışı metal sanayii hariç) azalışlarla birlikte gerçekleşmektedir. İstihdam düzeyindeki değişimler ücret ve emek talebi ilişkilerinin görece olarak esnek olduğu rekabetçi fiyatlama davranışları altında daha hissedilir düzeydedir.

Model çözümleri, GB deneyinin varsayımları altında döviz kurunda ortalama %7'lik bir reel aşınma (devalüasyon) göstermektedir. Söz konusu değer, ödemeler bilançosu kalemlerinde genel dengeyi sağlamak için gerekli "denge" döviz kurunu vermektedir ve finansal büyüklüklerden bağımsız olarak sadece reel ekonominin işlemlerine dayalı olarak çözümlenmektedir. Dolayısıyla, AB ülkeleri ve Türkiye arasındaki olası enflasyon farklılıklarını veya diğer parasal hareketleri kapsamamaktadır. Bu anlamda, döviz kurunda gözlenen bu değişim haddini, yurtiçi ekonomide döviz maliyetlerinde yaşanması beklenen bir *alt sınır* olarak yorumlamamız gerekir.

Döviz kurundaki devalüasyon, serbest rekabetçi fiyatlama altında tüm sektörlerde ihracatın artmasına yol açmaktadır. Söz konusu artışlar, geleneksel ihracatçı sektörlerde - tekstil, giyim, gıda - reel olarak %6'ya yakın bir orana ulaşmaktadır. Tekeli fiyatlamamın var olduğu bir iktisadi kurgu ise, bu sektörlerde, sektörel üretim ile birlikte, ihracatın da gerilemekte olduğunu göstermektedir (Bkz. Tablo 8). Maliyet-eki türü fiyatlama, maliyet tasarruflarını tüketici talebine yansıtılmakta, nihai talebin düşmesi sonucunda da kapasite kullanımını geriletmektedir (Bkz. Tablo 9). Bu süreç boyunca, kurgusal olarak ayrıştırdığımız iki piyasa davranışının sektörel reel kar büyüklüklerinde yol açtığı fark çarpıcıdır. Tablo 9'da gözlenebileceği üzere, geleneksel ihracatçı sektörlerde karlılık artışları her iki piyasa yapısında da "normal" boyutlarda sürerken, tekeli maliyet-eki fiyatlaması yapan sektörler, bir yandan kapasite kullanım oranlarında düşüşler yaşarken, bir yandan da karlarını koruyabilmektedirler. Örneğin, taşıt sanayiinde serbest rekabetçi fiyatlama sistemi sektörel karların %12 gerilemesine yol açarken, tekeli bir piyasa kurgusundaki sektörel kar düzeyi sadece %1 gerilemektedir. Tekeli fiyatlamaya dayanan tüm diğer sektörlerde de karlılık serbest rekabetçi piyasa çözümlerinden daha yüksek boyutta gerçekleşmektedir. Sermaye gelirlerini koruyan bu yapının ekonomiye olan maliyeti ise net olarak üretimde kapasite kaybı ile yaşanmaktadır.

Burada belirtmek gerekir ki modelin çözdüğü "kapasite kullanım" değişkeni, DİE'nce İmalat Sanayi Yılıkları'nda yayınlanan, anket bazlı kapasite oranlarından daha farklı bir anlam taşımaktadır. "Kapasite", daha önce değinildiği gibi modelin ürün piyasası denklemleri içinde kabul edilen tekeli fiyatlama davranışının bir sonucu olan teknik bir koşuldur. Tekeli fiyatın önceden belirleniyor olması, modelde üretilen ve talep edilen miktarlar arasında nicel bir fark yaratmakta; bu fark da "ka-

Tablo 6 : GB Benzetiminin İmalat Sanayi Üretimi Üzerine Beklenen Etkileri

İmalat Sanayi Sektörleri	1990 (a)	(GB' 96) (b)		(GB'96) + Maliye Politikası (b)	
		Serbest Rekabetçi Fiyatlama	Tekelci Mark-up Fiyatlama	Serbest Rekabetçi Fiyatlama	Tekelci Mark-up Fiyatlama
Gıda	36457,480	1.006	0.989	0.999	0.991
İçki	3584,221	0.997	0.995	0.968	0.966
Tütün	5023,946	1.001	1.001	0.963	0.960
Giyim	27855,521	1.027	1.027	1.007	1.008
Tekstil	10762,794	1.037	1.037	1.022	1.024
Deri ve Mamulleri	4123,859	1.021	1.019	1.010	1.009
Ağaç ve Mantar Ürünleri	8228,844	0.997	0.995	0.990	0.988
Mobilya	2409,863	0.986	0.984	0.971	0.969
Kağıt ve Kağıt Ürünleri	8183,444	0.990	0.948	0.971	0.946
Ana Kimya	18367,678	0.998	0.954	0.986	0.948
Petrol Ürünleri	24227,203	0.983	0.958	0.945	0.974
Kauçuk, Plastik	12845,381	0.989	0.965	0.972	0.961
Cam ve Cam Ürünleri	2336,914	1.002	0.999	0.994	0.994
Metal Dışı Mineral	8389,000	1.002	0.992	0.992	0.981
Demir Çelik	16167,371	1.019	1.011	0.999	0.997
Demir Dışı Metal	4773,314	1.011	1.004	1.000	0.999
İşlenmiş Metal	9682,941	0.992	0.970	0.982	0.962
Elektiriksiz Makina	9482,919	1.001	0.980	0.995	0.970
Elektirikli Makina	9277,813	0.993	0.966	0.980	0.961
Taşıt Araçları	11964,834	0.985	0.959	0.957	0.950

(a) 1990 Milyar TL

(b) Tarihsel 1990 çözüm değerine göre oransal değişimler

Tablo 7 : GB Benzetiminin İmalat Sanayi Ücretli Emek İstihdamı Üzerine Beklenen Etkileri

İmalat Sanayi Sektörleri	1990(a)	(GB' 96) (b)		(GB'96) + Maliye Politikası (b)	
		Serbest Rekabetçi Fiyatlama	Tekelci Maliyet-eki Fiyatlama	Serbest Rekabetçi Fiyatlama	Tekelci Maliyet-eki Fiyatlama
Gıda	179,507	1.011	1.007	0.997	0.999
İçki	14,924	0.990	0.984	0.926	0.922
Tütün	32,141	1.006	1.002	0.929	0.925
Giyim	224,499	1.045	1.043	1.011	1.012
Tekstil	150,891	1.055	1.052	1.032	1.033
Deri ve Mamulleri	30,074	1.034	1.029	1.012	1.011
Ağaç ve Mantar Ürünleri	33,323	0.997	0.990	0.977	0.973
Mobilya	28,421	0.988	0.983	0.967	0.964
Kağıt ve Kağıt Ürünleri	46,389	0.982	0.967	0.952	0.939
Ana Kimya	66,291	0.993	0.955	0.979	0.947
Petrol Ürünleri	10,108	0.987	0.970	0.936	0.947
Kauçuk, Plastik	61,093	0.988	0.967	0.967	0.958
Cam ve Cam Ürünleri	17,471	1.002	0.997	0.990	0.989
Metal Dışı Mineral	70,981	1.003	0.997	0.989	0.985
Demir Çelik	67,402	1.023	1.013	1.002	0.998
Demir Dışı Metal	22,383	1.020	1.011	1.004	1.002
İşlenmiş Metal	82,948	0.991	0.974	0.978	0.964
Elektiriksiz Makina	62,109	1.000	0.982	0.991	0.971
Elektirikli Makina	54,529	0.991	0.969	0.974	0.959
Taşıt Araçları	72,362	0.976	0.956	0.944	0.939

(a) 1000 x İşçi Yılı

(b) Tarihsel 1990 çözüm değerine göre oransal değişimler

Tablo 8 : GB Benzetiminin İmalat Sanayi İhracatı Üzerine Beklenen Etkileri

İmalat Sanayi Sektörleri	1990(a)	(GB' 96) (b)		(GB'96) + Maliye Politikası (b)	
		Serbest Rekabetçi Fiyatlama	Tekelci Maliyet-eki Fiyatlama	Serbest Rekabetçi Fiyatlama	Tekelci Maliyet-eki Fiyatlama
Gıda	4560,280	1.051	1.032	1.043	1.033
İçki	412,278	1.061	1.060	0.023	1.021
Tütün	113,508	1.049	1.049	1.009	1.007
Giyim	6213,808	1.057	1.059	1.039	1.040
Tekstil	4814,151	1.064	1.065	1.047	1.049
Deri ve Mamulleri	485,973	1.058	1.056	1.045	1.044
Ağaç ve Mantar Ürünleri	65,863	1.045	1.049	1.045	1.048
Mobilya	60,382	1.039	1.041	1.025	1.025
Kağıt ve Kağıt Ürünleri	168,994	1.056	1.010	1.036	1.007
Ana Kimya	1592,085	1.041	0.996	1.032	0.992
Petrol Ürünleri	763,034	1.008	0.972	0.946	0.999
Kauçuk, Plastik	638,606	1.027	1.001	1.011	0.999
Cam ve Cam Ürünleri	410,063	1.035	1.034	1.028	1.030
Metal Dışı Mineral	364,188	1.029	1.012	1.024	1.002
Demir Çelik	2746,136	1.032	1.029	1.015	1.017
Demir Dışı Metal	558,109	1.017	1.017	1.011	1.014
İşlenmiş Metal	391,079	1.024	1.000	1.017	0.993
Elektriksiz Makina	433,473	1.021	1.001	1.016	0.993
Elektrikli Makina	831,556	1.016	0.991	1.005	0.987
Taşıt Araçları	573,238	1.020	0.994	0.994	0.988

(a) 1990 Milyar TL

(b) Tarihsel 1990 çözüm değerine göre oransal değişimler

Tablo 9 : GB Benzetiminin Tekelci İmalat Sanayindeki Kârlar ve Kapasite Oranları Üzerine Beklenen Etkileri

Karlar	İmalat Sanayi Sektörleri	1990(a)	(GB' 96) (b)		(GB'96) + Maliye Politikası (b)	
			Serbest Rekabetçi Fiyatlama	Tekelci Maliyet-eki Fiyatlama	Serbest Rekabetçi Fiyatlama	Tekelci Maliyet-eki Fiyatlama
Gıda		4278,293	1.019	1.049	0.994	1.024
Kağıt ve Kağıt Ürünleri		1430,632	0.955	0.995	0.883	0.920
Ana Kimya		4577,115	0.998	0.995	0.898	0.971
Petrol Ürünleri		4607,424	0.936	1.059	0.719	0.478
Kauçuk, Plastik		1844,139	0.943	1.019	0.847	0.893
Metal Dışı Mineral		2881,096	1.017	1.052	0.947	1.018
İşlenmiş Metal		1966,258	0.958	1.025	0.896	0.988
Elektriksiz Makina		2676,077	1.000	1.025	0.954	1.000
Elektrikli Makina		1956,512	0.958	1.019	0.876	0.924
Taşıt Araçları		1723,107	0.887	0.984	0.750	0.782

(a) 1990 Milyar TL

(b) Tarihsel 1990 çözüm değerine göre oransal değişimler

Kapasite Kullanım Oranları	İmalat Sanayi Sektörleri	(GB' 96) (b)		(GB'96) + Maliye Politikası (b)	
		Serbest Rekabetçi Fiyatlama	Tekelci Maliyet-eki Fiyatlama	Serbest Rekabetçi Fiyatlama	Tekelci Maliyet-eki Fiyatlama
Gıda		1.000	0.971	1.000	0.979
Kağıt ve Kağıt Ürünleri		1.000	0.882	1.000	0.974
Ana Kimya		1.000	0.962	1.000	0.960
Petrol Ürünleri		1.000	0.953	1.000	1.000
Kauçuk, Plastik		1.000	0.975	1.000	0.987
Metal Dışı Mineral		1.000	0.989	1.000	0.984
İşlenmiş Metal		1.000	0.980	1.000	0.978
Elektriksiz Makina		1.000	0.980	1.000	0.976
Elektrikli Makina		1.000	0.972	1.000	0.980
Taşıt Araçları		1.000	0.974	1.000	0.985

Tablo 10 : GB Benzetiminin Fonksiyonel Gelir Bölüşümü Üzerine Etkileri

	1990 (a)	(GB' 96) (b)		(GB'96) + Maliye Politikası (b)	
		Serbest Rekabetçi Fiyatlama	Tekelci Maliyet-eki Fiyatlama	Serbest Rekabetçi Fiyatlama	Tekelci Maliyet-eki Fiyatlama
Tarım	97364,579	1.034	1.020	1.005	1.005
Ücretli Emek	99665,049	0.999	0.993	0.993	0.991
Sanayi	37189,134	1.017	1.006	0.994	0.988
Hizmetler	62475,915	0.989	0.986	0.993	0.993
Sanayi Sermayesi	58504,142	1.010	1.028	0.938	0.937
Hizmet Sektörü Sermayesi	94383,167	0.979	0.962	0.975	0.977
Toplam Sermaye Geliri	152887,309	0.991	0.987	0.981	0.962

(a) 1990 Milyar TL

(b) Tarihsel 1990 çözüm değerine göre oransal değişimler

Tablo 11 : GB Benzetiminin İmalat Sanayindeki Kar/Ücret Oranları Üzerine Beklenen Etkileri

İmalat Sanayi Sektörleri	1990	(GB' 96)		(GB'96) + Maliye Politikası	
		Serbest Rekabetçi Fiyatlama	Tekelci Maliyet-eki Fiyatlama	Serbest Rekabetçi Fiyatlama	Tekelci Maliyet-eki Fiyatlama
Gıda	1.198	1.205	1.247	1.196	1.229
İçki	3.914	3.886	3.872	3.719	3.709
Tütün	2.978	2.990	2.983	2.836	2.827
Giyim	2.325	2.391	2.390	2.342	2.344
Tekstil	1.237	1.277	1.277	1.284	1.265
Deri ve Mamulleri	1.474	1.499	1.499	1.486	1.486
Ağaç ve Mantar Ürünleri	2.709	2.677	2.661	2.619	2.606
Mobilya	0.068	0.066	0.066	0.065	0.064
Kağıt ve Kağıt Ürünleri	1.305	1.265	1.355	1.211	1.278
Ana Kimya	2.274	2.208	2.370	2.087	2.333
Petrol Ürünleri	13.179	12.485	14.385	10.125	6.655
Kauçuk, Plastik	1.255	1.191	1.320	1.099	1.170
Cam ve Cam Ürünleri	1.681	1.688	1.661	1.612	1.606
Metal Dışı Mineral	2.195	2.220	2.313	2.101	2.269
Demir Çelik	0.740	0.809	0.780	0.745	0.734
Demir Dışı Metal	2.254	2.435	2.351	2.296	2.276
İşlenmiş Metal	1.131	1.082	1.188	1.037	1.162
Elektriksiz Makina	2.126	2.121	2.219	2.048	2.190
Elektrikli Makina	1.824	1.756	1.916	1.641	1.758
Taşıt Araçları	1.118	1.013	1.150	0.889	0.908

pasite kullanımı" adı altında değerlendirilmektedir. Kapasite oranının düşmesi, bize pazarlama güçlükleri gibi unsurlardan ziyade, ulusal ekonominin canlılığı ve Keynesgil efektif talep yetersizliği gibi mekanizmaların işleyiş biçimini vurgulamaktadır.

O halde modelde yer alan iki ayrı fiyatlama biçiminin temel ayrım noktası sermaye gelirlerinin yaratılması ve bu sürecin üretim kapasitelerinde olan kayıplara ilişkindir. GB sürecinde ulusal ekonomide beklenen verimlilik kazanımlarının, bu ayrımın sürdürülüp sürdürülmeyeceği konusunda yattığını düşünmekteyiz. Bu da bizi doğrudan doğruya gelir bölüşümü dinamiklerine ve sınıf çıkar çatışması kavramına götürmektedir. Nitekim, bir toplumda hiçbir sosyal/iktisadi kararın kendiliğinden oluşmayacağı ve toplumun gelir gruplarının beklentilerinden bağımsız olarak gerçekleşmeyeceği açıktır. GB yolunda atılan adımlar ne kadar teknik bir dizi işlem içerse de özünde sınıfsal gelir gruplarının somut kazanımlarıyla ifadesini bulacak ve gelir paylaşımı içerisinde şekillenecektir. Tablo 10 ve 11, bu tür bir öngörüye yardımcı olması amacıyla hazırlanmıştır. 10 No'lu Tablo, 1990 bazlı fonksiyonel gelir dağılımından hareketle alternatif stratejiler ve piyasa kurguları altında, bölüşüm

unsurlarındaki reel dönüşümleri sergilemektedir. Model çözümlerine göre, tekeli fiyatlandırma kurgusu altında, GB'nden en kazançlı çıkan kesim sanayi sermayesi olmaktadır. Hizmet sektörü sermayesi ise en çok zarara uğrayan kesim olarak gözükmektedir. Ancak, parasal/finansal araçların işlenmediği, reel yönlü bir model çalışmasında, sadece göreceli fiyat hareketlerinden kaynaklanan bu gözlem yanıltıcıdır. Zira, hizmetler sektöründeki ticari ve mali rantları ve portföy kazançlarını belirleyememektedir. Emek gelirleri açısından ise, iktisadi yapının serbest rekabetçilikten uzaklaşması doğrultusunda, emeğin kaybı artmaktadır. Formel kesimde reel ücretlerin dışardan veri olarak alınıp korunmasının sağlanmasına karşın, tekeli fiyatlandırma altında üretim ve istihdamın gerilemesi, emek gelirlerini - bilhassa marjinal emek ve hizmetler sektöründeki emek gelirlerini - hızla aşındırmaktadır.

11 No'lu Tablo, tekeli fiyatlandırma yapısının kar-ücret paylarını nasıl etkilediğini açıkça sergilemektedir. Tablo, tekeli sektörlerde karların, ücret ödemelerine oranını sunmaktadır. Tekeli fiyatlandırma altında, maliyet-eki tüm sektörlerde kar oranlarını, ücret maliyetine göre artırmaktadır. Üretimin kapasite kullanımındaki düşme sonucu daralıyor olması, sermaye gelir payının daralması anlamına gelmemekte; tersine bu payın korunabilmesi, üretimde yaşanan bu daralmanın ana nedenini oluşturmaktadır. Bu bağlamda imalat sanayiinin GB sürecinde daha etkin (verimli) çalışabileceği şeklinde oluşturulan kuramsal beklentinin, bu sürecin ulusal gelir bölüşümü üzerine olan sonuçlarından bağımsız düşünülmemeyeceği açıklık kazanmaktadır.

III - 2. Gümrük Birliğinin Kamu Gelirlerine Etkileri

1990 bazlı verilere göre gümrük gelirleri toplamı, kamu gelirlerinin %14'ünü, kamu harcanabilir gelirlerinin de %24'ünü oluşturmaktadır. Dolayısıyla, GB sürecinde AB kaynaklı ithalatta vergi ve fonların sıfırlanmasının bütçe gelirlerinde yaratacağı kayıpların azımsanmayacak boyutta olacağı ortadadır. Özellikle kamu bütçe gelirlerinde reel olarak bir daralma yaşandığı ve kamu maliyesi gelirlerinin sarsıldığı günümüz koşullarında bu kaybın önemi daha da artmaktadır.

Model çözümleri, GB altında kamu harcanabilir gelirinde beklenen gerilemenin - her iki piyasa kurgusu altında da - yaklaşık %13 civarında olacağını göstermektedir. Söz konusu gerileme bir yandan kamu tasarruf-yatırım açığını %2 oranında büyütürken, bir yandan da toplam kamu tüketim harcamalarında %17'lik bir azalmaya neden olmaktadır (Bkz. Tablo 12).

Yazımızın geri kalan kısmında, kamu gelirlerindeki bu daralmanın ek dolaylı vergilerle kapatılmasına yönelik maliye politikalarının iktisadi etkilerini araştıracağız. GB sonrasında kamu gelirlerinde beklenen gerilemenin telafisi için ek tüketim vergisi konması, ya da varolan net dolaylı vergi oranlarında yeniden düzenlemeye gidilmesi alternatifleri kamuoyunda da sık sık dile getirilmektedir. Biz burada, dolaylı vergi oranlarının artırılarak kamu gelirler düzeyini reel olarak korumaya yönelik ek maliye politikalarını sınaama amacını güdeceğiz. Bu amaçla, HGD modelinin laboratuvar işlevinden yararlanarak, kamu gelirlerini reel olarak koruyabilecek (dolaylı) tüketim vergisi net artışını modelde içsel olarak hesaplayacağız. Dolayısıyla, buradaki yeni model çözümlerinde, GB sürecini sadece ithalat vergilerindeki bir düzenlemeyle sınırlı tutmamakta, aynı zamanda kamu gelir kayıp-

Tablo 12 : GB Benzetiminin Kamu Kesimi Genel Dengesi Üzerine Etkileri

	1990(a)	(GB' 96) (b)		(GB'96) + Maliye Politikası (b)	
		Serbest Rekabetçi Fiyatlandırma	Tekeli Maliyet-eki Fiyatlandırma	Serbest Rekabetçi Fiyatlandırma	Tekeli Maliyet-eki Fiyatlandırma
Vergi Gelirleri					
Dolaylı Vergiler	20514,436	0.992	0.994	1.359	1.363
Gümrük Vergileri					
AB	6131,935				
AB-Dışı	7265,391	0.914	0.920	0.915	0.905
Gelir Vergisi	26462,714	1.005	0.998	0.984	0.983
Kurumlar Vergisi	5087,294	0.991	0.987	0.961	0.962
Kamu Tasarruf-Yatırım Farkı	20548,559	1.011	1.015	1.011	1.011
Kamu Tas-Yat Farkı / GSYİH (%)	0,053	0.054	0.055	0.054	0.054

(a) 1990 Milyar TL

(b) Tarihsel 1990 çözüm değerine göre oransal değişimler

larını telafi edecek bir (dolaylı) tüketim vergisi reformunu da içerecek şekilde genişletmekteyiz. Söz konusu dönüşüm, yine *serbest rekabetçi ve teknelci* fiyatlandırma davranışları altında ayrıştırılmakta ve yukarıda değindiğimiz 5-12 No'lu özel tabloların en son iki sütununda sergilenmektedir.

Bu durumda 5 No'lu Tablo'nun son iki sütununa geri dönersek, bu yeni deney altındaki ulusal ekonominin makro ekonomik dengelerini görebilmekteyiz. Modelin içsel çözümü GB'ne koşut olarak, dolaylı vergiler oranında, serbest rekabetçi piyasada %35, teknelci fiyatlandırmanın varolduğu ortamlarda %38'lik bir artışı gerekli görmektedir. Böylelikle kamu gelirleri reel düzeyinde korunmaktadır. Mali politikalarındaki bu düzenlemenin reel ekonomiye maliyeti, her iki piyasa kurgusu altında da GSYİH'da yaklaşık %2'lik bir gerilemeyle ifadesini bulmaktadır. Özel harcanabilir gelir, özel tüketim ve yatırım harcamalarında da reel olarak %2'ye yakın daralmalar kaydedilmektedir.

Dolayısıyla, GB'nin gelir kayıplarını telafi edecek biçimde düzenlenecek vergi düzenlemeleri ekonomide kısa dönemli bir daralmayı da beraberinde getirmektedir. Söz konusu vergi düzenlemesinin yapılmaması durumunda ise kamu maliye dengesinin erozyonu önemli bir makro dengesizlik unsuru olarak kendini göstermektedir. Kanımızca, GB deneyiminin ulusal ekonomide yaratacağı en büyük ikilemlerden birisi burada kamu maliyesinden kaynaklanan makro-finansal sorunlar veya bunu aşmak için gerekli vergi düzenlemelerinin reel sektörlerde yaratacağı sıkışıklıkta yatmaktadır. Söz konusu daralma sektörel bazda, teknelci fiyatlandırmanın sürmesi varsayımında çok daha şiddetli olmaktadır (Bkz. Tablo 6, son iki sütun). Maliye politikasının devreye girmesi sonucu, üretimlerini reel olarak artırabilecek durumda olan sektörler sadece geleneksel ihracatçı sektörlerden tekstil, giyim ve deri sanayii olarak gözükmektedir. Kapasite kullanım oranlarının düşmesine ve reel üretimin daralmasına karşın, aralarında metal dışı mineraller, gıda ve elektriksiz makinelerin de bulunduğu bazı teknelci sektörler - maliyet-eki'ne dayalı fiyatlandırma davranışları yoluyla - karlılıklarını koruyabilmektedir (Bkz. Tablo 9). Ancak, diğer sektörlerde yaşanan daralma, karlarda da düşmeyi getirmekte ve model çözümleri, sanayi kapitalistin fonksiyonel gelirlerinde %6.3'lük reel bir aşınma göstermektedir. Sanayideki ücretli emek grubunun gelir kaybı ise reel olarak %1.2 dolaylarında hesaplanmaktadır.

O halde, GB'nin mali vergi reformlarıyla desteklenmesine yönelik olası politika alternatifleri ulusal ekonomide talep yetersizliğinden kaynaklanan bir daralma tehlikesini beraberinde getirmektedir. Bu daralmayla birlikte özel harcanabilir gelirleri de aşınmakta ve sermaye gelirleri bu aşınmadan en fazla zarar gören kesim olmaktadır. Dolayısıyla, yukarıda altını çizdiğimiz ikilemin çözümü ulusal ekonomideki gelir bölüşümü sorunundan bağımsız ele alınmamalıdır. Eğer GB süreci sadece ticari politikalar olarak ele alınırsa, kamu maliyesi reel gelir kayıplarıyla karşılaşmaktadır. Ancak aynı gelişmeye koşut olarak, özel gelirler korunabilmekte, özellikle de sanayi sermayesi gelirleri, teknelci fiyatlandırmanın sürdürülebilmesine bağlı olarak, reel artış göstermektedir. Makro düzeyde olan dengesizlikler ve bütçe gelirlerinin finansman biçiminin enflasyonist biçimler alması büyük olasılık gösteren bu dönüşümün vergi reformuyla kontrol altına alınması ise reel sektörde talebin kısılmasına ve kar oranlarının düşmesine yol açmaktadır. Kanımızca, her iki olasılık altında da GB'nin olası etkileri, ortodoks ticaret etkinlik (verimlilik) muhasebesinin boyutlarını çok aşmakta; kamu maliyesinde dengesizlik, fiyatlandırma davranışlarına bağlı teknelci gelir transfer mekanizmaları, enflasyonist baskıların artması veya talep yetersizliğinden kaynaklanabilecek reel üretim daralması gibi bir dizi çalkantılı sürecin sinyallerini şimdiden ortaya koymaktadır.

Kuramsal düzeyde öngördüğümüz bu sonuçların gerçek yaşamda geçerliliği elbette araştırma kapsamı dışında bıraktığımız bir dizi faktörün etkileşimine bağlı olacaktır. Ancak bu yazı boyunca vurgulamaya çalıştığımız, Türkiye ekonomisi üzerine kehanet hesapları yapmak değil, kamuoyunda ve kuramsal iktisat yazınıımızda üzerinde yeterince durulmayan bir konunun - GB politikalarının Türkiye iktisadi yaşamı üzerine kısa dönemli etkilerinin neler olabileceğinin - iktisat disiplini açısından araştırılmasını sergilemekten ibarettir. AB ile olan ilişkilerimizde iktisadi net kayıp ve kazançlarımızın neler olabileceği iktisat öğrencilerinin ve araştırmacılarının önünde son derece önemli bir gündem maddesi olarak durmaktadır. Bu yazı da, kullandığı metodolojik tahlilin bu tür yeni çalışmalara örnek oluşturarak çeşitlendirildiği ve giderek diğer sosyal disiplinlerle zenginleştirildiği ölçüde amacına ulaşmış sayılacaktır.

DİPNOTLAR

1. Bu konudaki analitik çalışmalar için Bkz. Harrison, Rutherford, Tarr (1993); Vakıfbank - TESAV (1994); Kazgan (1988).
2. Söz konusu modelin cebirsel kurgusu ve veri kaynakları ilgili okuyucuya istek üzerine ayrıca temin edilebilir.
3. Çalışmanın izleyen bölümlerinde, dilbirliği sağlamak amacıyla, AB adlandırmasını tüm dönemleri kapsar şekilde kullandık.
4. Türkiye AB ilişkilerindeki gelişmeler konusunda daha detaylı bilgi için Aktan & Kruger (1992), Togan (1995), Manisalı (1995), Kazgan (1985), Kazgan (1994).
5. Eralp (1994 - 95).
6. Boratav (1995).
7. Kazgan (1994), Manisalı (1995).
8. Söz konusu HGD modelinin birincil aşaması daha önce Harb-İş Sendikası tarafından yürütülen "Türkiye Ekonomisinde Krizin Oluşumu" konulu bölüşüm-yönlü makro ekonomik analize dayanmaktadır (bkz. Yeldan, 1994). Buna ek olarak sunulan model Türkiye üzerine klasik bir çalışma niteliği taşıyan Celasun (1986) Simlog-1 modeli ve Türkiye AB ilişkilerini etkinlik muhasebesi açısından inceleyen Harrison, Rutherford & Tarr (1993) tarafından geliştirilen modelden doğrudan esintiler içermektedir.

KAYNAKÇA

1. Aktan, Ö. & A.Kruger (1992) *Swimming Against The Tide: Turkish Trade Reform in the 1980's* San Fransisco: ICS Press.
2. Boratav, K. (1995) "İktisat Tarihi 1981-1994" S. Akşin (ed) *Türkiye Tarihi 1980-1995* Ankara: Cem Yay.
3. Boratav, K. (1991) *1980'li Yıllarda Türkiye'de Sosyal Sınıflar ve Bölüşüm* İstanbul: Gerçek Yay.
4. Boratav, K., O. Türel & E. Yeldan (1994) "Distributional Dynamics in Turkey under Structural Adjustment of the 1980's" *New Perspectives on Turkey Fall*, 11:43-64.
5. Celasun, M. (1986) "A General Equilibrium Model of the Turkish Economy" *ODTÜ Gelişme Dergisi* 13(1-2): 29-94.
6. Derviş, K., J. De Melo & S. Robinson (1982) *General Equilibrium Models for Development Policy* London: Cambridge University Pres.
7. Eralp, A. (1994-95) "Gümrük Birliği Tartışmasının Düşündürdükleri" *Görüş Özel* sayı No 18, TÜSİAD
8. Harrison, G., T. Rutherford & D. Tarr (1993) "Trade Reform in the Partially Liberalized Economy of Turkey" *The World Bank Economic Review* 7(2):191-217.
9. Hallett, H. (1994) "The Impact of EC-92 on Trade in Developing Countries" *The World Bank Research Observer* 9(1): 121-146.
10. Kaytaz, M., S. Altın & M. Güneş (1993) "Türkiye İmalat Sanayiinde Yoğunlaşma: 1990" *TMMOB Sanayi Odası Bildirileri 1. cilt yay. no 1*
11. Kazgan, G. (1985) *Ekonomide Dışa Açık Büyüme* İstanbul: Altın Kitaplar Yayınevi.
12. Kazgan, G. (1988) "Prospects for Turkey's Access to the Community with Special Reference to Competitivy" *SIAR*, İstanbul.
13. Kazgan, G. (1994) *Yeni Ekonomik Düzendeki Türkiye'nin Yeri*, İstanbul: Altın Kitaplar Yayınevi.
14. Köse, A. & E. Yeldan (1995a) "Hesaplanabilir Genel Denge Modellerinin Veri Tabanı Üzerine Notlar: Türkiye Sosyal Muhasebe Matrisi" *ODTÜ Gelişme Dergisi* Baskıda.
15. Köse, A. & E. Yeldan (1995b) "Türkiye Ekonomisinde Sektörel İstihdam ve Ücret Yapıları Üzerine Bir Deneme" *teksir*.
16. Manisalı, E. (1995) *Gümrük Birliğinin Siyasal ve Ekonomik Bedeli* İstanbul: Bağlam
17. Mercenier, J. (1995) "Can Europe'92 Reduce Unemployment in Europe?" *Journal of Policy Modeling* January.
18. Pohl, G. & P. Sorsa (1994) "Is European Integration Bad News for Developing Countries? A coment on Hughes Hallett" *The World Bank Research Observer* 9(1):147-155.
19. Smith A. & A. Venables (1988) "Completing the Internal Market in the European Community" *European Economic Review* 32:1501-1525.
20. Şahinkaya, S. (1993) "İmalat sanayiinde Sektörel İşgücü Verimliliği, Reel Ücretler ve Gayri-Safî Karlar veya Mark-up Oranları" *Toplum ve Bilim* 4:27-51.
21. Şenses, F. (1989) *1980 sonrası Ekonomi Politikaları Işığında Türkiye'de Sanayileşme* Ankara: V Yayınları
22. Taylor, L. (1981) *Structuralist Macroeconomics* NewYork: Basic Books.
23. Taylor, L. (1991) *Socially relevant Policy Analysis: Structuralist CGE Models for the Developing World* Massachusetts:MOT Press.
24. Tekeli, İ. & S. İkin (1993) *Türkiye ve Avrupa Topluluğu* Ankara: Ümit Yayıncılık.
25. Togan, S. (1995) "Trade Policy Review of the Republic of Turkey" *The World Economy*, p:107-120.
26. Vakıfbank-TE SAV (1994) *Gümrük Birliği'nin Türkiye Ekonomisi Üzerine Muhtemel Etkileri*, Ajans Türk Matbaacılık.
27. Yeldan, E. (1995) "Surplus Creation and Extraction Under Structural Adjustment: Turkey 1980-1992" *Review of Radical Political Economics* 27(2): 38-72. Yeldan, E. (1994) *Türk Ekonomisinde Krizin Oluşumu: Bir Genel Denge Analizi* Ankara: Harb-İş Yayınları
28. Yeldan, E. (1993) "Financial Liberalization and Fiscal Repression in Turkey: Results of a CGE Model with Financial Markets" *Journal of Policy Modeling*, baskıda.



İKİNCİ OTURUM

EKONOMİNİN GELİŞME PERSPEKTİFİ

• GÜMRÜK BİRLİĞİ VE AVRUPA BİRLİĞİ SÜRECİNDE EKONOMİNİN GELİŞME PERSPEKTİFLERİ

Oturum Başkanı : M. Yüksel BARKURT
Sunucu : Doç. Dr. Erineç YELDAN (Bilkent Üniv / Ekonomi)
Tartışmacılar : Prof. Dr. Gülten KAZGAN (İTÜ / İktisat)
Doç. Dr. Lerzan ÖZKALE (İTÜ / İşletme)



GÜMRÜK BİRLİĞİ VE AVRUPA BİRLİĞİ SÜRECİNDE EKONOMİNİN GELİŞME PERSPEKTİFLERİ

BAŞKAN – Değerli konuklar, kongremizin, birinci gününün son oturumunu açıyorum.

Gümrük birliği ve Avrupa Birliği sürecinde, ekonominin gelişme perspektifleri, oturumumuzun adı. Ben, önce, oturumumuza katılan sunucularımızı ve tartışmacılarımızı, size, kısaca tanıtmak istiyorum.

Sunuş metnini iki akademisyen hazırladılar. Doç Dr. Erinç Yeldan, Boğaziçi Üniversitesinin Ekonomi Bölümünden mezun, Minnesota Üniversitesinde lisansüstü öğrenimini yapmış, şu anda da, Bilkent Üniversitesinde Ekonomi Bölümünde.

Diğer akademisyen arkadaşımız, Ahmet Haşim Köse; Ortadoğu Teknik Üniversitesi Ekonomi Bölümü mezunu, lisansüstü eğitimini de aynı üniversitede tamamlamış, şu anda, Millî Prodüktivite Merkezinde çalışıyor.

Tartışmacılarımız, Sayın Prof. Dr. Gülten Kazgan; İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi mezunu, lisansüstü eğitimini yine aynı üniversitede tamamlamış ve çok uzun yıllar, yine, aynı üniversitede görev yaptıktan sonra emekli olmuş, şu anda, faaliyete geçmesi beklenen İstanbul Bilgi Üniversitesinin rektörü.

Diğer tartışmacımız Sayın Doç Dr. Lerzan Özkale; İstanbul Teknik Üniversitesi mezunu, lisansüstü eğitimini de aynı üniversitenin Fen Bilimleri Enstitüsünde tamamlamış ve aynı üniversitede de çalışmalarına devam ediyor.

Ben, kısa bir açıklama yapmak istiyorum, ondan sonra, tartışmalara ve sunuşa geçeceğiz.

Makina Kimya Endüstrisi Kurumu Genel Müdürü Sayın Emin Gök, oturum sonunda, kongrenin hazırlanmasında emeği geçenleri, bildiri sunanları, tartışmacıları, düzenleme kurulunu, vereceği davete bekliyor. Kokteyl 18.30'da, Makina Kimya Endüstrisi Kurumu Genel Müdürlüğü Binasında, Tandoğan'da.

Değerli izleyiciler, bugün, sabahtan bu yana, son derece önemli bildiri ve tartışmaları izledik. Sanıyorum, bu tartışmaların getirdiği nokta, kongrenin başlığında da yer alan önemli bir konu, bugün, son oturumda, geniş bir şekilde tartışılacak.

1960'lı yıllardan bu yana girdiğimiz bir sürecin önemli bir aşamasına geliyoruz. Son bir yıldır kamuoyunda çok geniş bir şekilde yer alıyor; bu tartışma, bildiğiniz gibi, Avrupa Gümrük Birliği. Bizim, Avrupa Birliğiyle ilişkilerimiz, eski adı Avrupa Ekonomik Topluluğu ile ilişkilerimiz, 60'lı yılların başlarına kadar gidiyor ve belli bir dönüm noktasına gelmiş bulunuyoruz. Daha önce yapılan tartışmaların da ışığında, bu oturumun son derece zengin bir şekilde geçeceğini tahmin ediyorum.

Yine bir açıklama yapmak istiyorum: Sunuş metnini iki akademisyen hazırladı dedim; ancak, sunuşu bir arkadaşımız sunacak. Sayın Doç. Dr. Erinç Yeldan yapacak sunuşu. Gerek görülen noktalarda diğer arkadaşımız, bulunduğu yerden katkıda bulunacak, tartışmalara da katılacak. Ben, sözü çok fazla uzatmak istemiyorum; mümkün olduğu kadar zamanı sunuculara ve tartışmacılara ve sizlere tanımak istiyorum.

Buyurun Sayın Yeldan.

Doç. Dr. ERİNÇ YELDAN- Çok teşekkür ederim Sayın Başkan.

Efendim, hepinize iyi akşamlar. Şimdi, buradaki hassas dengelerde, ben, tepegözden mümkün olduğu kadar fazla yararlanmak istiyorum.

Sayın Gürdal'ın nefis bir sunuşundan sonra, soyut bir düzlemden bu konuyu nasıl ele alırsanız diye biz, değerli çalışma arkadaşım Ahmet Köse ile beraber, birkaç senedir bu tür modeller üzerine çalışıyoruz. Gümrük birliği de, hepimizi ilgilendiren güncel bir konu olarak önümüzde duruyor.

Şimdi, bu çalışmaya başlarken, bizim şöyle bir kaygımız oldu, eminim, iktisat kamuoyunda da en azından bu kaygı yaşanıyor: Biz, gümrük birliğini, hep, siyasî, sosyal, işte, şu parti geliyor, şu parti gidiyor, Batılılaştık, Batılılaşmadık gibi endişelerle değerlendirdik, değerlendiriyoruz. Bu, bir anlamda, biz iktisatçıların biraz özelleştirisi de oluyor, en azından ben, kendi özelleştirimi yapıyorum. Bu konuyu, gerçekten, iktisadî bir formel mantık içerisinde, iktisadî değişkenler açısından, bir iktisatçı olarak, yeterince değerlendiremediğimiz kaygısını taşıyoruz ve belki de, 1963'ten bu yana da, bu, biraz geçerli bir gözlem. Biraz, daha soyut düşünceye kendimizi alıştırarak, formal bir analitik bir model içerisinde, bir disiplin içerisinde bunu yapmaya çalıştık. Bunun için de, bizim yazımızda, hesaplanabilir genel denge, ya da, İngilizcesi, applied general equilibrium veya computable general equilibrium diye geçen bir formal yapı kullandık. Bu yapı altında, dolayısıyla, Türkiye-AB ilişkilerinin biçimlenmesinde ağırlıklı olarak, siyasî etkenlerin rol oynadığını yadsımamakla birlikte, biz, gümrük birliğinin

ulusal ekonomi üzerine olan beklentilerini, şu anda yaşamakta olduğumuz ve derinleşeceğinden endişe duyduğumuz kamu maliyesi krizi ve belirgenleşen kaynak kısıtları altında, sektörel gelişme perspektiflerini hedef alan bir genel denge modeli içerisinde çizmeye çalışacağız.

Şimdi, modelimizin özelliklerinden kısaca bahsedeceğim. İlgilenen arkadaşlarımıza, kısıtlı sayıda elimizde olan tebliğden veya daha sonra, bizimle ilişkiye geçmesi dahilinde, gerek veri setimizi gerek modelin diğer aşamalarını seve seve sunabiliriz. Modelde 26 üretim sektörünü ayrıştırdık. Bunlar, çoğunlukla, imalat sanayiinin altsektörleri olarak ayrıştırıldı, kongrenin misyonu çerçevesi içerisinde, altı tane sosyoekonomik sınıf düşünüyoruz ve ithalat davranışlarımızı gerek Avrupa Birliği gerek Avrupa Birliği dışında kalan dünya için ayrı ayrı ayrıştırıyoruz, bu da, modelin özgün temalarından, özelliklerinden bir tanesi ve de merkezi devlet aktörlerimiz bunlar. Bunlar arasındaki iktisadî ilişkileri, matematiksel denklemler yardımıyla betimliyoruz ve ulusal ekonominin üretim, gelirlerin yaratılması ve bölüşümü, tüketim ve tasarruf, yatırım, dış ticaret, toplam talep unsurlarını bir bütünlük içerisinde değerlendiriyoruz. Dolayısıyla, biz, tek tek sektörleri ele almaktan öte, bunların, tasarruf, yatırım, gelir bölüşümü konularında makro ekonomik bir dengeye kavuşturabileceğimizi öneriyoruz.

Şimdi, bu iktisadî laboratuvarın birtakım özellikleri var ve bu tür iktisadî laboratuvarları daha evvelden kullanılmış, Türkiye ölçeğinde, gümrük birliği amacıyla da kullanılmış bir-iki çalışma var. Bunlardan bir tanesi, Dünya Bankası'na hazırlanan Harrison, Ruterford ve Tarr adlı şahısların 40 sektörlü bir çalışması bu çalışmada ekonomideki verimlilik kayıplarını ya da olası beklenen verimlilik kazançlarını değerlendiriyorlar, bu meşhur üçgen analizi yapıyorlar. Türkiye'de, Sayın Merih Celasun Hocamızın katkıları var. Sinlog 1 diye bir modelimiz var. Yine, bizim, Ahmet arkadaşım ile beraber, Harb-İş Sendikası için kurduğumuz, bölüşüm yönlü bir genel denge çalışmamız var bir sene evvelinden. Şu anda, elimizdeki model, bütün bunlardan esinlenerek; fakat, yapısalcı, keynezgil öğeleri biraz daha ağır basan, neoklasik Walrasgil öğeleri biraz daha zorlanmış ya da yapısalcı öğelerle beslenmiş bir şema içerisinde. Bunlar arasında en önemli özelliği serbest rekabetçi marjinal maliyet fiyatlaması, hani, hep, iktisat derslerinde öğretiriz, bir üretici, kârını maksimize etmeye çalışırken, marjinal maliyetleri fiyatına eşitle ve serbest rekabetçi bir üretim tasarımıdır. Bunu, biz, Türkiye imalat sanayinde, en azından, belirgin altsektörlerde pek de geçerli olmayan bir piyasa davranışı olduğu düşüncesinden hareketle, modelde bir tür mark-up tipi, mark-up'ı da, maliyet eki olarak değerlendiriyorum, çeviriyorum. Maliyet ekine dayalı, üreticinin kârını önceden garantileyen veya koruyan ve fiyatların, piyasadan, üretici tarafından önceden belirlenen bir kurgu düşünüyoruz ve buna da oligopolcü maliyet eki tipi fiyatlandırma davranışının varlığını vurgulayarak başlıyoruz. Dolayısıyla, bu 26 sektörün, imalat sanayii içerisinde yer alan bir kısım altsektörlerin bu tür maliyet eki fiyatlamasına dayalı bir rant mekanizmasını işleten ve fiyatların serbest rekabetçi bir kurgudan bağımsız olarak oluştuğunu düşünüyoruz. Modelin en önemli ayırt edici özelliği bu, bunu, defalarca yenileyeceğiz ve Türkiye üzerinde de uygulamalarına da birazdan değineceğim.

Şimdi, izin verirseniz, bu formal yapıda, bir iktisada giriş tablosu koymak istiyorum. Şimdi, düşündüğümüz yapı şu: Yukarıdaki şekilde, fiyat ve ürün piyasası var, işte, arz ve talep fiyatı belirliyor serbest rekabet adı altında. Aşağıdaki şemada da, bu ürün nasıl üretiliyor, işte, neoklasik üretim fonksiyonu var, ölçeğe göre azalan getirisi var, ve verili sermaye altında emeği kullandığımız vakit, üretimi yapmış oluyoruz. Şimdi, eğer, serbest rekabetçi bir üretim fonksiyonu olsaydı, buradan gelen arz ve talep fiyatı, yani, ne kadar üretim yapıyoruz, üretim fonksiyonu kadar şu düzeyde belirlenecekti; ama, eğer, üretici fiyatı, mark-up tarafından, maliyet eki tarafından korunuyorsa, ortalama değişken maliyetlere ilave edilerek, bu aradaki kâr marjı, üretim fiyatını yükseltecek ve dolayısıyla piyasadan yeterli derecede satış yapılamayacak. Bunun bedeli de, kapasite kullanımı oranı diye tanımladığımız bir değişken tarafından içsel olarak çözülecek. Dolayısıyla, eğer, üretici, marjinal maliyetlerini artırırsa, kapasite kullanımı düştüğü vakit, üretim fonksiyonundan daha az yararlanıyoruz, daha az emek istihdam ediyoruz, daha az sermaye kullanıyoruz ve serbest rekabetçi bir piyasa düzeninden uzaklaştığımız sürece, üretimde yaşadığımız bu güdük sanayi yapısını yaşıyoruz diye düşünüyoruz.

Şimdi, burada denilebilir ki, Türkiye, gümrük birliğine giriyor, nominal koruma oranlarını düşürecek ve dışarıdan gelen rekabet, marjinal maliyete bizi götürür, mark-up filan kalmaz. Bu, bir beklenti tabii ve soyut bir beklenti. 1980'lere baktığımız zaman, bu beklentinin pek de öyle, değil Türkiye'de, diğer, bu tür ihracata açılan, açık ekonomiye geçen ülkelerde de pek gerçekleşmediğini görüyoruz. Örneğin, kabaca yaptığımız hesaplar var; Sayın Oktay Türel ve Korkut Boratav ile beraber gerçekleştirdiğimiz bir çalışmadan derlediğim dönemlere göre. Maliyet eklerini, nominal koruma oranlarını ve kapasite kullanım ve reel ücret artışlarını hep beraber sergiliyoruz. Şimdi, burada, bu ortodoks beklentinin, yani, nominal koruma oranı düştükçe, maliyet eki, mark-up oranının da düşmesi, dolayısıyla, serbest rekabetçi fiyatlamaya doğru bir gidiş olabilir dediğimiz dönem, şu kırmızıyla üzerinden geçti-

ğim klasik 1983-1985 dönemi, klasik, ihracata yönelik sanayileşmeyi yaptığımız dönem anlamında. Bunun haricindeki dönemlerde, nominal koruma oranlarının düşmesine rağmen, mark-up'arda değişme, pek, nominal oranlarına bağlı bir görünüm arz etmiyor. Bunun yerine, kapasite kullanım oranının artması veya reel ücretlerin artması daha açıklayıcı bir görünüm arz ediyor. Dolayısıyla, ben, nominal koruma oranlarındaki düşmeden dolayı otomatik olarak bir mark-up erozyonu beklemiyorum ve bu yüzden de iki tür piyasa davranışı arasında gerçek yaşamın yer alacağını düşünüyorum; fakat, ille de öyle, serbest rekabetçi bir marjinal maliyetlemeye gitmeyeceğimizi düşünüyorum, gümrük birliği sürecinden sonra.

Şimdi, bu gümrük birliği deneyini nasıl tasarladık, oraya geçmek istiyorum. Bu, biraz, gerçeğin tabii, bir model çalışması, biraz, karikatürize edilmesi sakıncalarını da doğuruyor; fakat, bir formal modelin, ilk bir yaklaşım olarak, sabahki oturumda da bu geçti, tartışma açmak ve yanlışlanmak öğelerini gündeme getirerek, gümrük birliğinden 1996 deneyini biz, Avrupa Birliği kaynaklı ithalattan, vergilerin doğrudan doğruya sıfırlanması, Avrupa Birliği dışında gelen ithalatın da, gümrük vergilerinin aynen korunması olarak düşünülüyor. Şimdi, burada, bu zamana kadar, dedim ya, bu Dünya Bankası çalışmasında veya buna benzer çalışmada genellikle, gümrük birliği ya da Avrupa Birliğiyle olan ilişkimiz, hep bir tarifelerin düşürülmesi şeklinde yorumlanıyor; fakat, Avrupa Birliği dışındaki ithalatın göreceli payın çok altı çizilmiyor. Bu bakımdan, modelin, burada özgün bir katkısı olduğunu düşünüyoruz ve bu deneyin, iki ayrı uç noktada bir soyut olarak, hipotez olarak düşündüğümüz, serbest rekabetçi, bir, marjinal maliyetlemesi hesabında, iki, mark-up'ların korunduğu, tamamıyla sabit olarak korunduğu tekeli fiyatın önceden belirlendiği bir piyasa kurgusu altında düşünüyoruz, kabul ediyoruz. Gerçek yaşam, büyük bir olasılıkla, bu iki ucun ortasında bir yerde olacak, biz, iki sınırı çizmek amacındayız şu anda.

Şimdi, 1990 bazlı gelir tablomuzdan hareketle, bu deneyi, sınıdığımız zaman, modelin içerisinde, elimizdeki tebliğde, teker teker çok daha ayrıntılı tablolar var, sonuçlara ilişkin tablolar, bunları herhalde, yönetimden veya benden daha ileride temin edebilirsiniz. Ben, en önemli birkaç sonucun burada üzerinden geçeceğim.

Baz yılına görece, oransal olarak gayri safi yurtiçi hâsılanın -serbest rekabetçi maliyete dayalıdır kurgulama içerisinde- binde 2 arttığını, maliyet ekine dayalı, tekeli bir piyasa kurgusunda ise binde 5 azalabildiğini düşünüyoruz. Bunlar, kısa dönemli keynezzgil anlık sonuçları. Bu binde 2'yi bir yere oturtmak isterseniz, bu NAFTA üzerine, Meksika üzerine yapılan genel denge modelleri çalışmaları, sadece, kısa dönemde değil, durağan hal diye çevirdiğimiz, static state diye adlandırdığımız dengede, yani, ilelebet, Meksika ekonomisi için, NAFTA'dan sonra, beklenen gayri safi millî hâsıla artışlarının binde 5 ilâ binde 8 arasında oynadığını gösteriyor örneğin. Dolayısıyla, bunlar, literatürde geçen rakamlara yakın rakamlar. Bunların azlığı çokluğu üzerine, daha sonra, belki, tartışma bölümünde ya da ikili konuşmalar bölümünde değiniriz.

Özel harcanabilir gelirden de buna benzer bir kurgu var. Dolayısıyla, modelin, üretim yanında beklentisi, global anlamda şunu söylüyor: Serbest rekabetçi bir fiyatlamayla gümrük birliğine biz girersek, evet, gayri safi millî hâsılamızda bir artış beklenecek reel olarak, eğer, tekeli maliyet eki piyasa kurgusu sürer ise ve bu fiyat davranışları kırılmaz ise, o zaman da, bir reel gelir kaybına uğrayacağız. İhracat ve ithalatımız, yaklaşık yüzde 2 ve yüzde 2,5 civarında artıyor her iki piyasa kurgusunda da, reel döviz kurunda da yüzde 7'lik bir artış görüyoruz, bu reel dövizin içinde fiyat davranışının olmadığı bir döviz kurunu veriyor.

Şimdi, bu, gayri safi millî hâsılayı sektörel bazda incelersek, öyle zannediyorum ki, daha detaylı bir resim elde edeceğiz. İmalat sanayiinin seçilmiş altsektörlerinde, bu beyaz kutucuk, tekeli maliyet eki fiyat davranışlarının sürdürüldüğü ortamdan beklenen gelişmeleri özetliyor. Daha siyah olan kutucuklar da, bu davranışların kırılıp, serbest rekabetçi üretim ve fiyatlama davranışlarına dönüştürülebildiği durumdaki üretim artışlarına ekliyor. Her iki kurgu altında da, her iki fiyatlama davranışı altında da kazançlı çıkacak olan sektörlerimiz, yüzde 2,5 ilâ yüzde 3,5 arasında değişen oranlarda, geleneksel ihracatçı olan işgücü yoğunluğuna ve işgücü maliyetlerinin düşüklüğüne dayalı gıda, giyim, tekstil, deri gibi sektörlerimiz oluyor. Bu sektörler, uzun uzun tartışıldığı için, sabahki oturumlarda ve bir evvelki oturumda Sayın Gürdağ tarafından bunun altı çizildiği için, burada, sektörel detaya daha fazla girmeyeceğim. Bizi, biraz daha, hangi sektörler kayıba uğrayacak o ilgilendiriyor ve bunun boyutları ne kadar olacak, biraz da o ilgilendiriyor.

Gümrük birliği deneyimi, kağıt, kimya, elektriksiz makine ve bilhassa taşıt sektöründe önemli ölçüde, anlık, kısa dönemde; yani, birdenbire oluşacak daralmalar bekleniyor. Yaklaşık, yüzde 7 ilâ yüzde 4 arasında daralmalar oluyor, eğer, tekeli fiyatlama sisteminde bu kurgu devan ederse. Bunlar, serbest rekabetçi bir piyasaya dönüştürülebilirse, iktisadî daralmanın, sektörel daralmanın daha düşük

olabileceğini bekliyoruz. Dolayısıyla, şöyle bir sonuca varıyoruz: Türkiye ekonomisinin, gümrük birliği sürecinden bekleyebileceği etkinlik, verimlilik kazançları, Dünya Bankası çalışmalarında geçen veya genel olarak iktisadî literatürde beklenen dış ticaretin hacim olarak genişlemesine dayalı bir gelişmeden çok, üretimdeki fiyatlamaya yapısının serbest rekabetçi marjinal maliyetlemeye dönüştürülmesinden kaynaklandığını öneriyoruz ve gümrük birliği stratejisinin anaunsuru olan vergi oranlarının düşürülmesi ve buradan doğan maliyet tasarrufları, üretim fiyatına yansımadağı ölçüde, ulusal kaynakların verimli dağılmasıyla sınırlanacak ve beklentilerin tersine, reel bir gerilemeye yol açabileceğini düşünüyoruz.

Şimdi, konunun, biraz da, bölüşüm yönüne geçelim. Reel üretimdeki bu gelişmeler ya da dış ticaretimizdeki bu gelişmeler, toplumdaki altı tip sosyal sınıf tiplemesi içerisinde ne gibi sonuçlar doğuracak, buna geçmek istiyoruz. Bunun için de tabii, en önemli göstergemiz, kârlılık göstergesi. Yine, bir grup altsektörde maliyet eki fiyatlaması altında veya marjinal maliyet hipotetik bir laboratuvar olarak sunduğumuz serbest rekabetçi fiyatlamaya altında sektörel kârlılık nasıl olacaktı. Şimdi, burada, hatırlayacak olursanız, gerek elektrikli veya elektriksiz makine veya taşıt veya anakimya sektörlerinde bir reel daralma bekliyoruz; fakat, bu sektörlerde, eğer, maliyet eki fiyatlaması kurulur ise, kârlılığın sürdürülebildiğini görüyoruz. Serbest rekabetçi bir fiyatlamaya ise gümrük birliği sürecinden sonra, kârlılık oranlarında düşmeyi bize bekletiyor ve bunun ötesinde teknelci fiyatlamaya dayanan bütün sektörlerde kârlılığın serbest rekabetçi piyasa çözümlerinden daha büyük boyutlarda değişeceğini gösteriyor. Şimdi, şöyle felsefi bir yorum yapmama izin verirseniz, bir toplumda hiçbir iktisadî politikanın, toplumun gelir bölüşümünden ve şurada sergilemeye çalıştığımız gelirlerin yaratılmasından bağımsız olarak düşünülebileceğini zannetmiyoruz; yani, hiçbir iktisadî politika, bize, gökten zembille inmeyecek ve her iktisadî politikanın bazı kesimleri kazancı, bazı kesimleri kaybı olacak. Bu kazanç ve kayıpların, reel olarak beklediğimiz oranları ne olabilir sorusunu sorduk ve yine, koyuca çizilmiş kutucuklar, eğer, biz, serbest piyasa sistemine dönüşebilirsek, çeşitli sosyal sınıfların bekleyebileceği reel gelir değişimlerini veriyor, beyaz kutucuklar ise, teknelci fiyatlamaya adı altında bu sistemi çözüyor. En önemli gösterge olarak, teknelci maliyet fiyatlaması altında, sanayi sermayesi en fazla gelir artışına yol açacağını, serbest rekabetçi bir düzende ise kârlılığın daha az olacağını gösteriyor. Hizmetler kesiminde bir gerileme var kârlılığında; fakat, burada, önemli bir hususu belirtmek istiyorum: Modelde ele alabildiğimiz, bu borsa, repo, ters repo, düz repo, vesaire türü reel ekonominin dışında olan finansal değişkenleri modelde görmüyoruz. Bu yüzden ki, adına, zaten, finans burjuvazisi falan gibi şeyler söylemedik. Bu hizmetler kesiminde, sadece, görece fiyatların hareketinden doğan kârlar burada tanımlanmış durumda ve reel ekonominin daraldığı bir durumda, hizmetlerin, reel ekonomiden elde ettiği kâr marjlarının da erimesi, bu bakımdan çok doğal. O yüzde, hizmetler kesiminin üzerinde fazla bir kurgu yapmıyoruz.

Ücretli sanayi emek açısından da, serbest rekabetçi fiyatlamamızın, istihdamı koruyabilmesi veya artırabilmesi açısından daha olumlu gelişmelere yol açabileceği; fakat, teknelci fiyatlamaya altında da, sanayi kesimindeki emek gelirlerinin artışında çok önemli kazançlar beklenmediğini görüyoruz.

Şimdi, bir geriye dönüş yapmak istiyorum ve ikinci bir konuya geçmek istiyorum. Üretim konusu, gelir bölüşümü konusu böyle. Tarife oranlarının, gümrük vergisi oranlarının düşürülmesi, kamu açısından ne anlama geliyor. Kamu harcanabilir gelirinin seyri nasıl olacak. Buradan, her iki fiyatlamaya davranışı altında da, kamu harcanabilir gelirinin, vergi gelirlerinin yok olmasından dolayı, en azında, AB kaynaklı ithalatta, yaklaşık, yüzde 13 miktarda reel gerilemeye yol açacağını hesaplıyoruz. Şöyle, bir iki bilgi vermek istiyorum. Modelimizde veya 1990 sonrası döneme bakarsak, gümrük vergilerinin, toplam kamu harcanabilir gelir içerisindeki payı, yaklaşık yüzde 24 civarında. Toplam kamu gelirleri içerisindeki payı yaklaşık yüzde 10'larda. Dolayısıyla, kamuoyunda da bu sık sık dile getiriliyor. Gümrükten elde ettiğimiz vergilerde bir kayıp yaşanır, Hazinesin, bunu, ek dolaylı vergiler veya ilave bir tüketim vergisi veya vergi gelirindeki başka bir reform ile mutlaka kapatma yoluna gitmek zorunda kalacağını tartışıyoruz. Dolayısıyla, işte, biz, biraz meraklı insanız, bir de buna bakalım diye düşündük. Burada, artık, bu piyasa fiyatlaması işini bir tarafa bırakalım, serbest rekabetçi markap piyasa kurgusunu, kamu gelirlerinde görülen kaybı, modelin laboratuvar işlevinden yararlanarak, şöyle bir soruyla yeniden çözelim; diyelim ki: Gümrük vergilerini sıfırlıyoruz; fakat, kamu harcanabilir gelirinde hiçbir düşüşü kabul etmiyoruz. Bunun için de, ek dolaylı vergi oranı ne ise bunu çözelim. Dolayısıyla, bir kere daha yeni bir anlayışla çözüyoruz, diyoruz ki: Kamu harcanabilir geliri sabit kalsın ve bu gelirleri yaratacak dolaylı vergi oranı ne kadar değişsin? İki piyasa kurgusu altında da yaklaşık, yüzde 35'lik bir katma değer tüketim vergisi veya hangi adla adlandırırırsanız adlandırın, dolaylı vergi ek artışı gerekiyor, bu kaybı telafi etmek için. Yani, bu rakamın büyüklüğü küçüklüğü, ben endişe duyuyorum; ama, artık, bunu, hislerinle başbaşa bırakıyorum, bu rakamı değerlendirme konusunda.

Yine, hemen, gelir dönüşümü meselesine geri dönmek istiyorum. Ancak, daha evvel, gayri safi yurtiçi hâsılda, bu bir talep eksikliği yaratıyor tabii, dolaylı vergilerin artması ve yaklaşık, yüzde 2'lik bir üretim kaybı, gayri safi yurtiçi hâsıla yüzde 2'lik bir reel kayba yol açıyor, birdenbire bu maliye politikasının uygulanması. Ücretli emek gelirleri de geriliyor, fakat, sanayi sermayesindeki gerileme çok daha korkunç boyutlarda, yaklaşık yüzde 6'ya yaklaşıyor.

Şimdi, sözlerimi o zaman şöyle bir ikilemi ben dikkatinize sunarak toparlamaya çalışıyorum. Bu iki deneyden çıkardığımız şöyle bir tatsız ikilem varmış gibi geliyor bize. Eğer, gümrük birliği sürecini sadece bir ticaret politikası -iktisadî olarak da, bütün siyasî, sosyal etkileri bir tarafa bıraktık, bu konuda anlaştık- olarak ele alırsak, kamu maliyesinde hatırı sayılır reel gelir kayıpları yaşıyoruz ve bunun getireceği enflasyonist süreçleri, makro ekonomik dengesizlikleri ve çalkantıları bir tarafa bırakıyorum; fakat, bunun altında, sanayi sermayesi gelirlerinde de bir artış görülüyor; fakat, bu dönüşümü, vergi reformlarıyla destekler veya vergi reformlarıyla tamamlar isek, bu sefer de ulusal ekonomide talep yetersizliğinden kaynaklanabilecek reel bir daralmanın tehlikesini görüyoruz. Bu reel daralma altında da en zararlı kesim, sanayi sermayesi kesimi oluyor. Dolayısıyla, böyle bir dönüşüme, en büyük itirazın da, rasyonel beklentiler altında, sanayi sermayesi kesiminden geleceğini düşünüyorum. Bu, zaten, gümrük birliği sürecine özgü bir şey değil; yani, Türkiye'de vergi reformunun 1980'lerden beri ertelenmesinin altında da, bu tür gelir bölüşümü çatışmaları yatıyor. Dolayısıyla, gümrük birliği süreci içerisinde, bugüne kadar, henüz daha yeterince tartışmadığımız endişesini taşıdığımız bir ikilemle karşı karşıya olduğumuzu düşünüyoruz.

Son olarak söyleyebileceğimiz, bu bir iktisadî model tasarımlaması ve bir ilk adım ve bu konuda yeni tartışmalar, yeni doktora tezleri, yeni makaleler, yeni toplantı tebliğleri yaratabilirse, buradaki sunuşun da amacına ulaştığını sanıyoruz. Sayın Ahmet Köse'nin de şu anda bir katkısı olmayacağı işaretini alıyorum, belki, tartışmalarda bu konuları daha açacağız.

Çok teşekkür ediyorum.

BAŞKAN – Sayın Yeldan'a teşekkür ediyorum.

Hemen, tartışmacılarımızdan, Sayın Gülten Kazgan'a söz veriyorum. Buyurun efendim.

Prof. Dr. GÜLTEN KAZGAN- Efendim, çok özür dilerim sıra değiştirdiğim için; çünkü, ben, saat 18.00'de ayrılmak durumundayım 20.00 uçağıyla gideceğim için; dolayısıyla, Lerzan Özkale'nin de yerini aldım.

Şimdi, Sayın Yeldan ve Ahmet Köse'nin tebliğine değinmezden önce, Ruhi Gürdal'ın sunduğu araştırma metni konusunda ve o sırada söylediği şeyler hakkında birkaç noktaya değinmek istiyorum; nasıl olsa bu fırsatım olacak diye o zaman söz almamıştım. Kendisi "bizim araştırmamız, şimdiye kadar yapılanlar içerisinde dördüncüsü oluyor" dedi: Oysa, SİAR çerçevesinde Frederic Evert Vakfının desteğiyle 1988 yılında böyle bir araştırmayı bir grup olarak biz de yapmıştık. Bütün sanayi odaları, ticaret odaları, odalar birliği ne varsa hepsine yollamıştık. Demek ki, Türkiye'de bir grubun yaptığı çalışmayı, diğer bir grup, maalesef, okuyamıyor, bilemiyor. Nitekim, ben de, şahsen Ruhi Gürdal'ın yaptığı çalışma konusunda haberdar değildim. Bu noktayı belirttikten sonra, izin verirseniz, Sayın Erinç Yeldan, Ahmet Köse çalışmasına gireyim.

Şimdi, efendim, önce kendilerini kutlarım: Bu kadar büyük bir çalışmaya giriştikleri, ciddî bir girişimle konuyu ele aldıkları ve şimdiye kadar kimsenin, hemen hiç üzerinde ciddî biçimde durmadığı bir ögeyi de çalışmalarına dahil ettikleri için. Bu da, gümrük vergisi gelirlerinden devletin yoksun kalmasının değişik yöntemlerle ikame edilmesi durumunda makro ekonomiye etkilerinin ne olacağı sorusu. Bugüne dek, doğrusu, ben dahi birçok araştırmacı bu konu üzerinde durmadı; çünkü, galiba herkes aynı varsayımdan yola çıkıyordu. Nasıl olsa bu gümrük vergisi kaybı, pazarlık masasında, Avrupa Topluluğundan alınır, dolayısıyla, bunun, ekonomi üzerindeki net etkisi sıfır olmasa da buna yaklaşır; yani, bir çeşit dışkaynak girişi, kamu gelirlerinden yoksun kalmanın getireceği makro denge bozukluğunu telafi eder; ama, bu olmadığı durumda, açıktır ki, burada karşımıza çıkan almasıklar çok değil ya içeriden vergi alınacak ya dışarıdan borçlanılacak ki, zaten, artık, dışborç yükü dolayısıyla Türkiye'nin çok da fazla gidebileceği alan yok dışborçlar ya da para basılacak ya da içborç alınacak; yani, bir biçimde bunu telafi edeceğiz.

Şimdi, bu çalışma ortaya koyuyor ki, piyasa şekli ne olursa olsun, kendilerinin belirttiği, ki, benim itiraz edeceğim tekeli biçim olsun ya da serbest rekabetçi biçim olsun, mutlaka, bunun, ekonomi üzerinde çok ciddî etkileri olabilecek, talebi daraltmak yönünde. Talebin daralması söz konusu; çünkü, biz, SÜSES için bir araştırma yaptık henüz basılmadı. Doç. Hasan Kirmanoğlu ve Yrd. Doç. Çiğdem Çeltik ile birlikte, o araştırma, içtalep olgusunun, sabit sermaye yatırımları dolayısıyla sanayi üzerinde ne

kadar etkili olduğunu gösteriyor. Bu bağlamda bahsedilen konu, ek bir önem kazanıyor; yani, içtalebin daralması, aynı zamanda, bizim çalışmanın ortaya koyduğu bir bulguya da önemli ölçüde destekleniyor.

Şimdi, efendim, bu kadar methiyeden sonra, izin verirseniz, ben, konuya yaklaşımdaki bir itirazımı söyleyeyim. Şimdi, meslektaşlarımız belirtiyorlar ki, mark-up'lar, Türkiye ekonomisinde bir tekelci yapının varlığını gösteriyor ve bu tekelci yapı dolayısıyla serbest rekabet üzerine oranla, ekonominin gümrük birliğine vereceği tepkiler farklı olacak. Şimdi, efendim, benim burada birkaç noktada itirazım var:

Bir tanesi şu: Bizim de yaptığımız bu çalışmada, mark-up'ların, Türkiye ekonomisinde, 1970'li yıllardan sonra, 80'li yıllar boyunca artmakta olduğunu gösteriyor, mark-up'lar artıyor ve böylece bir çelişki ortaya çıkıyor. Türkiye ekonomisi dışı açıldıkça, kotaların yasakları kaldırıldıkça, ekonomide, tekelci yapı, giderek güçleniyor. Eğer, kendi yorumlarını benimserse, benim yorumum farklı ve işin ilginç, tekelliliğin mümkün olmadığı sanayi dallarında, dokuma giyim gibi, deri eşya gibi, binlerce onbinlerce firmanın rekabet düzeni içerisinde çalıştığı alanlarda da aynı biçimde bu mark-up'ların zaman içerisinde arttığı görülüyor. Şimdi, bu mark-up'lar dolayısıyla, kendileri, bir tekelci yapının varlığını söyledikleri için, ben, buna itiraz ediyorum. Benim yorumum ve bu yorumu da destekleyebiliyorum, yorumum şu: 80'li yıllarda mark-up'ların yükselmesi iki olaya bağlı; bunun bir tanesi, sermayenin rizikosu yükseldi Türkiye'de, faiz hadleri değişkenliği arttı, döviz kuru değişkenliği arttı, enflasyon hızı yükseldiği için belirsizlikler güç kazandı ve içpiyasanın artık, kendi kontrollerinde olmaması dolayısıyla, sermayenin rizikosu yükseldi. Bu nedenle, daha önceki döneme oranla, bir kere, riziko primi, sermayenin net kârına eklediği riziko primi, mutlaka yükseldi, bir olay bu.

İkincisi, 80'li yıllarda, kendileri, o noktayı çalışmalarında dışladılar, finans sermayesinin rantı -ki, burada da konu o, yani, temel konu en azında o- rant sermayesi çok büyük getiri sağlar hale geldiği için, sermayenin alternatif maliyeti yükseldi. Sermayenin alternatif maliyetinin yükselmesi demek, reel faiz hadleri yükseldi, spekülasyon gelirleri yükseldi, rantlar yükseldi, aynı sermayeyi imalat sanayiinden tutabilmenin gerektirdiği kar marjı dolayısıyla büyüdü. Kar marjının büyümesi, artı, riziko primlerinin artması kaçınılmaz olarak mark-up'ları yükseltiyor, bir kere bu olgu bana çok önemli geliyor, yorumlarımız arasındaki fark da buradan odaklanıyor; ama, yalnız bundan ibaret kalmıyor.

Şimdi, onların modelinde ki, o modele de bir itirazım var; çünkü, o sonucu, zaten, varsayımında içeriyor, bu modeller ve hesaplanabilir genel denge modellerinin varsayımları ötesinde söyleyebildiği bir şey de olmuyor bu nedenle. Şimdi, benim yorumumdan çıkan sonuç şu: Eğer, sermayenin alternatif maliyeti ve rizikosu yükseldiği için, imalat sanayiinde mark-up'lar yükseldiyse, biz, bu mark-up'ları düşürmek için girişim yaptığımızda, o zaman, sermaye, üretimi artırmak yerine, onların modelinin gösterdiği gibi, tersine, imalat sanayiinden kaçacak. Nitekim, bizim çalışma da bunu gösteriyor. Sermaye, imalat sanayiinden giderek, hizmetlere kayıyor, konuta kayıyor; yani, rekabetin bulunmadığı alanlara kayıyor. İmalat sanayii dolayısıyla, ancak, daha yükselen mark-up'larla tutabildiği sermayeyi tutuyor ve biz, bu mark-up'ları düşürerek, serbest rekabet düzeni getirdik zannederseniz, imalat sanayii, sermayeden giderek yoksun kalacak ve güdükleşecek. Sanıyorum ki, Türkiye'nin yaşadığı ortamda, imalat sanayiine en yıkıcı rekabet içerideki rant ekonomisinden geliyor; çünkü, sermayeyi giderek daha fazla bu alana çektiği için, diğer alanlarda, sermaye daha az beklentiyle, daha güdük olarak kalabiliyor. Nitekim, tarım bunu büyük boyutta yaşadı, artık, tarımda yatırım, neredeyse-özel kesim tarafından hiç olmazsa yapılan yatırım- tümüyle durdu ve gelişmesi, büyümesi de durdu. İmalat sanayiinde yatırımlar ise, bir kere, kamu, artık, yatırım yapmadığı için yarı yarıya düştü. Ayrıca da, özel sabit sermaye yatırımları, eğitim, sağlık, turizm, konut gibi alanlara, giderek kayıyor, bu, imalat sanayiinde yatırımları kısıtlıyor.

Şimdi, hesaplanabilir genel denge modelleri, bir kere, şu varsayımdan yola çıkıyorlar: Diyorlar ki: "Bir ekonomi, eğer, serbest rekabet düzenindeyse, fiyatlar esnektir. Dolayısıyla, böyle bir rekabet ortamında fiyat düşer, eğer, firma daha düşük kar marjıyla yaşıyorsa, üretim, bundan, önemli ölçüde etkilenmeden sürer; ama, eğer, tekelci mark-up'larsa, o zaman, mark-up düşmez, üretim düşer. Dolayısıyla, atıl kapasite ortaya çıkar ve bu nedenden ötürü, tekelci mark-up'ların geçerli olduğu bir ekonomik yapı, marjinal maliyet fiyatlamasına göre çalışan bir yapıya oranla, daha büyük ölçüde üretim kaybına yol açar." Bu, zaten, modelin içinde içerilmiş, anlatabiliyor muyum; yani, modelden çıkan bu; ama, modelin varsayımı da bu. Birinci sınıfta ya da ikinci sınıfta öğrencilere, tekelci yapılarla, serbest rekabet yapıları arasındaki farkı anlattığımız zaman, bunu anlatıyoruz; ama, bu modellerde, aynı farkı içeriyor.

Şimdi, imalat sanayiinde, marjinal maliyete göre çalışan serbest rekabetçi bir model nerede var, ben, bunu bilemiyorum. Benim okuduğum bütün ampirik araştırmaların gösterdiği, imalat sanayiinde fiyat-

lama, mark-up esasına göre olur. Marjinal maliyet, zaten, üreticinin bildiği bir kavram da değil; ama, bir çeşit ortalama maliyet kavramı var, ona göre fiyatlama, bildiğimiz gibi, daha çok tarım gibi bir sektör için geçerlidir; ama, o tür fiyatlamanın geçerli olduğu bir sektörün de başı o kadar deritten kurtulmaz ki, uluslararası toplantılar, dernekler, devamlı, bu sektörün problemleriyle meşguldür. Dolayısıyla, marjinal maliyete göre fiyatlama, Tesburg iktisadının bize söylediği gibi ne gerçek bir dünyada uygulanan bir durumdur ne bu modellerin gösterdiği gibi, eğer, o fiyatlama olsaydı, ekonomi buradan daha az olumsuz etkilenir olurdu; çünkü, fiyat esnek olurdu; çünkü, model fiyat esnekse üretim düşmez, daha az düşer diyor; ama, fiyat esnek değilse, o zaman bir başka şey düşer, üretim düşer, atıl kapasite ortaya çıkar.

Şimdi, efendim, bu kadar eleştiri söyledikten sonra, izin verirsiniz...

BAŞKAN – Toparlayabilir misiniz.

Prof. Dr. GÜLTEN KAZGAN- Şimdi, o zaman bir noktaya değineyim ki, bu bana çok önemli geldi, o da şu: Bizim yaptığımız çalışmada, imalat sanayiinin yatırımları, içpiyasada, içtalebe çok bağlı gözüküyor. Öyle ki, imalat sanayiinin yöneldiği temel toplum sınıfı olan ücretli, maaşlı grubun toplam gelirdeki payı düştükçe 1980'li yıllarda, imalat sanayiindeki sabit yatırımların payının düşmesi de, bir arada, yakın ilişkili olarak ortaya çıktı bu çalışmada; yani, burada, gümrük birliğindeki en önemli olgu içpiyasanın yabancı mallara kapatılması ve bu durumda, özellikle, ihracat yapamayan büyük çapta, ihracat yapamayan sanayiler açısından içpiyasa kapatıldığında, bunun, sabit yatırım azalışı, atıl kapasite ve dolayısıyla sanayileşmede, durgunlaşma biçiminde, ortaya çıkacağı gibi bir model ortaya çıkıyor ki, bu, rekabet konusunun ne kadar önemli olduğunu ortaya koyuyor.

Efendim, son olarak bir şey söyleyeyim; çünkü, maalesef, zamanım doldu; o da şu: Çok statik biçimde düşünmememiz gerekiyor. Bütün, bu konudan anlayan akıllı adamların söylediği şu: 21 inci Yüzyılda sanayii alanında altı yedi sektör var ki, egemen olacak. Bu altı yedi sektör de şunlar: Biyoteknoloji, mikro elektronik, robotlar, sivil havacılık, uzay araçları, yeni maddeler yapımı, mühendislik sanayileri gibi alanlar. Eğer, herhangi bir ülke, sanayi alanında, dünya pazarında genişleyen pazardan, değişen teknolojiden yararlanmak istiyorsa, bu alanlarda, hiç olmazsa, birine girmek durumunda. Sanıyorum ki, daha önceki konuşmacılar başta Oktal Türel olmak üzere belirttiler ki, dünya değişiyor ve böyle bir konu var. Bence, biraz stratejik planlama yoluyla Türkiye, bu sanayi dallarından hiç olmazsa bir tanesini, bir yandan, yöreden yakalayıp, kaynaklarını o alanda destekleyip, kendisine, çağdaş bir dünya düzeni içerisinde bir yer bulabilmesi lazım. Yoksa, statik rekabet hesaplarıyla gittiğimizde, ne yazık ki, ancak, düşük ücretlerle rekabet edebilen ve karşısındaki rakipler olarak da Bangladeş, Pakistan, Hindistan gibi düşük gelirli ülkelerin bulunduğu bir ortamda oyun oynayabilecek olan bir dünya oyuncusu durumunda kalacaktır.

Efendim, çok teşekkür ederim, zamanımı geçirdiğim için özür dilerim.

BAŞKAN – Sayın Kazgan'a biz de teşekkür ediyoruz; bu değerli katkılarından dolayı.

Çok ilginç bir model burada sizlere sunuldu ve üzerinde çok anlamlı bir tartışma yaşadık. Ben, şimdi, ikinci tartışmacımıza söz veriyorum.

Buyurun Lerzan Özkale'ye.

Doç. Dr. LERZAN ÖZKALE- Teşekkür ederim Sayın Başkan.

Söylenebilecek her şey söylendi gibi geliyor bana; ama, yine de, ben de, aldığım notlardan birkaç bir şey eklemek istiyorum.

Önce, her ne kadar hesaplanabilir genel denge modelleri konusunda Gülten Hocanın söylediği kaygıları kesinlikle taşıyorsam da, bu çalışmaların yapılmasına engel teşkil etmiyor bence, çok değerli bir çalışma olarak yararlı görüyorum. Söylenen eleştirilerin bir kısmına katılmakla birlikte, bu eleştiriler; yani, markaplar, marjinal maliyet fiyatlaması yapılmıyor; ama, bu illa tekellerin varlığından kaynaklanmayabilir, evet; fakat, bu varsayımlar, ekonominin tümü için yapılmış durumda; yani, tüm sektörler için yapılmış durumda. O nedenle, ben, bu çalışmaları biraz, sektörlerin bir tür sıralanması; yani, var olan rekabet güçleri açısından bir sıralanmasını yapan ve bize, birtakım sorumlu sektörleri işaret eden veya bazılarını oranla, daha sorumlu sektörleri işaret eden çalışmalar olduğunu düşündüğüm için, oradan hareketle, ileriye bakmanın daha kolay olacağını düşünüyorum, bu çalışmaları öyle değerlendirmek gerekir diye öyle düşünüyorum.

Burada, yalnız, şunu da, katıldığım bir görüş olduğu için hemen söylemek istiyorum: Bu tabii, çok haklı, var olan durum üzerinden yapılan bir çalışma; dolayısıyla, bir önceki oturumun da, kapanışında

Oktal Türel'in çok güzel belirttiği gibi, ileride olması gerekenler veya gelişecek sektörler konusundaki çalışmaları bertaraf etmiyor, tam aksine, eğer, çıkış noktası arıyorsak, o sektörlerin bir taraftan araştırılması gerekiyor; ama, o iş yapılırken, var olan sektörlerin hangilerinde sorun var, bu çalışma da, bize, onu söylüyor galiba.

Şimdi, ben, başka bazı konulara değinmek istiyorum. Bir tanesi, rant kesimine değinmemek kararları son derece yerinde; ben, bunu çok doğru buluyorum; çünkü, o, apayrı bir konu, özellikle, Türkiye'de apayrı bir konu. Artı, yine, bazen çok yanlış algılanabilen 32 sayılı kararı da veri almak zorunda hissediyoruz kendimizi; oysa, öyle değil, OECD koduna baktığımız zaman da, OECD ülkeleri içerisinde dahi sermaye hareketlerini, bizim kadar serbesleştirmemiş ülkeler olduğunu görüyoruz. Serbesti bile denemez buna, bir denetimsizlik söz konusu. Dolayısıyla, o çalışma, çok başka bir yapıda yapılması gereken bir şey. Onun için, bence, hiç eksik değil, özellikle, yanda bırakılmış olması, son derece yerinde.

Vergilerle ilgili konunun üzerinde biraz durmayı gerekli gördüm; çünkü, birincisi, vergiler olarak aldıkları –yanlış anlamış olabilirim; ama- dışticaret vergileri olarak aldığımız kısım, toplam dışticaret vergileri, dolayısıyla, AB dışından yapılan ithalatta sürececek olan vergilerin de sıfırlanacağı varsayımına dayanıyor... Hayır, değil; onları dışladınız, o zaman, o yüzdelerde, benim bildiğim de belki yanlışlık var; çünkü, o kamu gelirleri içerisindeki yüzde, toplam üzerinden bildiğim bir yüzdeydi; ama, sonra, siz, AB dışından olanı dışlıyorsunuz. O nedenle, eğer, o dışlanmadıysa, bir saptırabilir diye düşündüm; çünkü, ulaşılan 35'lik bir ek vergi getirilmesi bana çok yüksek geldi; yani, ithalatta vazgeçilen vergi oranları, 10'lar, 15'ler düzeyine inmiş durumda birçok sektörde, vergi artı fon. Genel nominal koruma oranımız, galiba, ortalaması yüzde 15'ler civarında halihazırda, 1994-1995 için söylüyorum. O nedenle, ithalattaki bu kadarlık bir korumadan vazgeçmenin, toplam tüketim mallarına yaklaşık yüzde 35'lik oranda bir vergi konmasını gerektirmesi, bana, biraz, hesaplamadığım için bu spekülatif bir şey; ama, biraz yüksek geliyor. Onun cevabını verecek anlaşılan Erinc; ama...

ERİNÇ YELDAN- Orada bir yanlış anlama var; yüzde 35'e çıkarmak değil, yüzde 35 oranında artmak.

Doç. Dr. LERZAN ÖZKALE- Teşekkür ederim.

Yani, yüzde 15'lik KDV üzerinden yüzde 35 gibi... Tamam, peki o zaman, geri aldım.

Vergi reformu; evet, vergiyle ilgili, bir de onu vurgulamak gerekir diye düşünmüştüm. Vergi reformundan kasıt, yalnızca ek vergiler değil herhalde, ona alternatif olarak toplanamayan vergilerin toplanması, toplanabilirse eğer, bu da spekülatif bir şey, eğer, bir karar alınıp da, bu uygulanabilirse, gümrük birliğiyle ilgili olarak, belki, yüzde 35'lik artışı indirebilecek bir şeydir herhalde.

Şimdi, mark-uplarla ilgili, 15 inci sayfadaki, tabloda da gördüğünüz, 1989'dan 1990'a markap artışında, iki şey dikkatimi çekmişti. 1989 yılında, önemli ölçüde bir vergi indirimi oldu çünkü. Tüm vergilerde ani vergi indirimleri oldu. Dolayısıyla, markapdaki düşüş, 1989 yılında reel ücretlerdeki gerilemeyle de birlikte olarak son derece beklenir bir şey bana göre. 1990 yılındaki artış da yine bence beklenebilir bir şey; çünkü, 1990 yılında da bilindiği gibi, yüksek bir toplu iş sözleşmeleri genel olarak tüm sektörlerde sağlanmıştı. Dolayısıyla, oralarda, markaplardaki artışın, dış ilişkilerin serbestleştirilmesiyle ilişkili olarak, yani, dışticaretteki serbestleşmenin, markaplarda beklenen indirimi sağlamaması diye yorumlayamıyorum ben. Daha ziyade, o ücretlerdeki müthiş yükselişin etkisiyle açıklanabileceğini düşünüyorum.

Bölüşüme ilişkin olarak, sizin de belirttiğiniz gibi, gümrük birliğinin, en ciddi etkisinin, daralma etkisinin sanayi sermayesi üzerinde olacağını bekliyorsunuz. Zaten, ücret gelirlerindeki daralmayı da çok daha düşük bulmuşsunuz. Dolayısıyla, bölüşümde olumlu bir etkisi olacağını, görelilik olarak, gelir dağılımını düzeltici bir etkisi olacağını bu rakamlardan söyleyebilir miyiz, ben öyle algıladım, yanlış mı algılıyorum...

Bir de, gümrük birliğiyle ilgili, 6 Mart kararıyla ilgili birkaç şeye sonra değinmeyi tercih edeceğim.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Sayın Özkale'ye ben de teşekkür ediyorum; zamandan korkumuz vardı; ama, oldukça tasarruflu kullandık ve yetiştirdik.

Şimdi, sizlerden, soru ve katkılar bekliyoruz; yalnız, ricam, soru sormak isteyenlerin kendisini tanıtmaları ve şu ana kadar riayet ettiğimiz tasarruflu zaman kullanımının devam etmesi.

Önce, ben, Sayın Ahmet Haşim Köse'ye sormak istiyorum, eklemek istedikleri herhangi bir şey var mı?

AHMET HAŞİM KÖSE – Teşekkür ederim, ekleyecek bir şeyim yok.

BAŞKAN – Peki.

Evet, ben, sizlere söz vermek istiyorum; buyurun.

SORU – Gümrük birliğinden sonra, kamunun zararı ne olacak; bunu bir rakam olarak hesapladınız mı?

ERİNÇ YELDAN – Yüzde 13; yani, ilk tabloda gözükken rakam, kamu harcanabilir gelirindeki daralmayı yüzde 13 olarak gördük. Bunlar, tabii, anlık hesaplar. Rakamın şu veya bu olmasından çok, beklentinin oldukça yüksek olması önemli, herhalde siz de onu işaret etmek istiyorsunuz; yani, bu yüzde 35, Sayın Özkale'de işte, takılmış, biz de ara sıra takılıyor. Esas önemli olan, şu mesajı vermek istiyoruz: Gümrük birliği sürecindeki vergi kaybını, eğer, biz, vergi reformu, dolaylı vergilerin artışı veya başka bir şekilde, özel kesim üzerine vergilerin artırılması şeklinde telafi etmeye kalkarsak, bu yapı içerisinde yalnız, yani, dar vergi alanı içerisinde hareket ediyoruz. Bunun da, talep yetersizliğinden kaynaklanan önemli bir daralmaya yol açabileceği endişesindeyiz diyoruz. Sayın tartışmacılar, ben, söz sırası tekrar bana gelince, tekrardan bu konuya değineceğim, çok teşekkür ediyorum. Bu vergi reformu meselesi, gerek gümrük birliğinde gerek krizde gerek Hazine borçlarının büyümesinde sürekli olarak karşımızda duruyor; yani, bizim vergi sahası içerisinde çok ciddi bir yeniden tasarımılamaya gitmemiz gerekiyor. Herhalde, siz de, bunun, tekrardan altını çizmeye çalıştınız.

BAŞKAN – Buyurun.

ALPER GÜZEL – Öncelikle, arkadaşları kutlamak istiyorum; gerçekten, zamanlaması uygun bir çalışma. Benim, modelin şu andaki durumuyla ilgili, önceden bilginizi alamadığım için fazla bir bilgim yok. O anlamda, bir tane aydınlanma sorusu sormak istiyorum; çünkü, modelin sonuçlarının, o kısmın nasıl modellendiğine oldukça bağlı olduğunu düşünüyorum.

Dışticaret kısmında, eğer, gümrük birliğini biz modelleyeceksek, o zaman, her sektör için hem ithalatın hem ihracatın ikiye bölünerek ve bütün ithalat ve ihracat üzerindeki vergilerin de ikiye bölünerek modellenmesi gerekiyordu, onun yapıldı varsayımını yapmak istiyorum, sanırım yapıldı. Yani, 90 input-output tablosunda öyle bir şey yok, sanırım onun için ön bir çaba gerekiyordu, o yapılmış olsa gerek.

İkincisi de, yine, modelin, tek ülke modeli olmasından kaynaklanan, en sonunda söylediğiniz, sonuç olarak koyduğunuz staymeant önemli bir yer var, onun altını çizmek istiyorum, o da: Dışticaretteki gelişmelerden ziyade, içerideki fiyat ayarlamalarıyla ilgili bir kısım bulunur. Şimdi, o dışticaretteki gelişmelerden ziyade sonucuna gidebilmek için sanırım, modelin, en azından talep tarafından avrupa birliği kısmını da içeriyor olması gerekirdi; çünkü, oradaki ithalat, bizim mallarımıza olan taleplerinin esneklikleri de önem kazanacaktı, anlamında. O konuda yorum yapabilirseniz, teşekkürler.

ERİNÇ YELDAN – Çok teşekkür ederim Sayın Güzel.

Evet, model, Türkiye ekonomisini tek model olarak değerlendiriyor ve yurtdışı ekonomiyi, sizin de tespit ettiğimiz gibi ikiye ayırıyor; Avrupa Birliği ve Avrupa Birliği dışı diye ve Avrupa Birliği ile olan ilişkilerimizi, şu anda, onlardan veri olarak aldığımız aşırı talep ve aşırı arza göre belirlenmiş ithalat ihracat miktarlarıyla, yani, bunlar birer fonksiyon değil, miktarlarıyla benimseniyor. Yalnızca, bazı sektörlerde, tütün gibi, gıda sanayii gibi, bunlarda, Türkiye'nin biraz daha fiyat belirleme şansının olduğunu düşündük, onlara birer, ihracat fonksiyonu attettik, dolayısıyla, orada, bir arz ve talep, yani, yurtdışında gerçekten arz ve talep dengesi gibi bir sonuç ortaya çıktı. Bunlar, böyle teknik konular; ama, önemli konular. Gönül isterdi ki, bu tür çalışmayı, Avrupa Birliği ülkeleri bazında da böyle bir modelle kurgulayıp, Türkiye ile karşılıklı iletişime geçmek. Geçen sene, ben, böyle bir çalışma içerisindeydim; birazdan, söz bana geldiği vakit, onun çok ön birtakım sonuçları var, onlara o sırada değineceğim; fakat, işte, şimdilik sadece, Türkiye modelinin sonuçlarını gönül rahatlığıyla ben size sunabilmek aşamasındayım. Ötekileri, hep rezervasyonla tartışmak boyutundayım. O, hakikaten bir ekip çalışması, gerek benim gerek Ahmet'in tek tek katkılarını aşan bir çalışma; ama, o doğrultuda bir çalışmamız var.

Teşekkür ediyorum.

BAŞKAN – Buyurun.

HASAN DURAN – Avrupa Birliği ülkelerinde gümrük vergisi sıfırlanırken, ortak gümrük tarifesi-
sinin uygulanmasıyla, üçüncü ülkelerden yapılan ithalatta, gümrük vergisi fonlarında da dikkate değer
bir azalma olacaktır. Sizin çalışmanızda, bu gözardı edilmiş, üçüncü ülkelerden yapılan ithalattaki
ortak gümrük tarifesine uyulması, buna rağmen, yüzde 35 civarında, ek dolaylı vergilerde bir artış
söylüyorsunuz. Ortak gümrük tarifesi uygulanmasıyla, bu yüzde 35 daha artar mı?

Teşekkür ederim.

BAŞKAN – İsterse, soruların hepsini alalım, ondan sonra hepsini birlikte cevaplandıralım.
Başka soru sormak isteyen, bir arkadaşımız daha vardı önlerde, buyurun.

AHMET CANGÖZ – Konu, biraz vergiye girdiği için söz almak zorunluluğu hissettim. Ben, Ma-
liye Bakanlığında hesap uzmanı olarak görev yapıyorum.

Şimdi, bu, öncelikle ilk soru soran bir arkadaşımızın, yüzde 35'in miktarı konusunda bir sorusu
vardı, o konuda da ben, çeşitli kaynaklardan okumuştum: 1,1 milyar dolardan, 4 milyar dolara kadar
değişen kamu gelirlerinin kaybı konusunda tahminler var. Bu tahminlerin, bu kadar çok çeşitli de-
ğişmesinin en önemli sebebi de, az önceki arkadaşımın bahsettiği ortak gümrük tarifesi üçüncü ülkelere
karşı uygulanmasının yaratacağı ticaret sapmasından kaynaklanma ihtimali var; yani, şu ana kadar
yatırım teşvik mevzuatı ve ihracatı teşvik mevzuatı çerçevesinde sıfır gümrükle, özellikle, Uzakdoğu
ülkelerinden ithal ettiğimiz birkısım talebin, Avrupa Birliği ülkelerine kayması, böylece, bu sıfır
gümrükle ithal edilmeye devam ederken, ortak gümrük tarifesi nispetinde vergi uygulayamamızdan
dolayı bir ek vergi kaybımızın olacağı öngörülmüyor.

Şimdi, benim, esas olarak, Sayın Yelda'nın ve Köse'nin çalışmalarına bir teşekkür borcum var;
çünkü, genellikle, olayın bu vergi kısmı, analitik çalışmalarda hep ihmal ediliyor. Hakikaten, Sayın
Kazgan Hocamızın da belirttiği gibi, bir şekilde malî yardım alacağız, bu işten kurtulacağız gibi geli-
yor. Orası tabii, ayrı bir konu; ama, bunu, Maliye Bakanlığının nasıl çözeceği, bir vergi reformu mu
yapacağı, yoksa, gündemde olan özel tüketim vergisiyle bu açığı kapatmaya mı çalışacağı, gelecekte,
gündemimizi işgal edecek. Maliye Bakanlığı Gelirler Genel Müdürlüğü, özel tüketim vergisiyle bu
açığı kapatabileceğini düşünüyor. Ben, çok fazla katılmıyorum; çünkü, dinamik bir modele ihtiyaç var
hakikaten. Şimdi, benim, esas olarak yöneltmek istediğim soru, sayın araştırmacılara, bu gümrük birliği
96 sürecinin içerisine maliye politikası uygulaması da katıldığında, olayı, dolaylı vergilerle çözülece-
ğini, model öyle öngörüyor. Böylece, yüzde 35'lik bir artış olacağı savunuluyor. Kanaatimce, dolaylı
vergilerle ilgili olarak bu tespit doğrudur, bir talep azalmasına sebep olacaktır ve bir ekonomik dur-
gunluğa sebep olacaktır; ama, modele, dolaysız vergiler katıldığında, yani, bu aradaki farkın esas olarak
kapsamlı bir vergi reformuyla, dolaysız vergiler kullanılarak çözüldüğünde, ben, durgunluğun bu de-
rece yüksek olacağını düşünmüyorum; çünkü, bildiğimiz gibi, şu anda, sıcak para politikasıyla paralel
olarak vergileyemediğimiz bir rant geliri var.

Bir rant geliri var ve bu gümrük birliği sürecinde doğrudan yabancı yatırımcı sermayenin girişiyle
birlikte, bizim, belki de, sıcak para politikasını gevşetmemiz sonucu, önümüze, vergi ...bir rant geliri
alanı çıkacaktır ve bunun, dolaysız olarak vergilenmesinin, ben, bu düzeyde bir ekonomik durgunluğa
yol açmayacağını düşünüyorum. Bilemiyorum, akademik olarak bunu test etmeyi düşündüler mi ya da
ileride düşünürler mi? Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Buyurun.

NEJAT ÜRETEN – Ben, bir önceki arkadaşımın sorusunu soracaktım; biraz önce vazgeçmiştim;
ama, bir noktada, biraz açarak, tekrar, bir ilave soru sormak istiyorum Sayın Yeldan'a.

Benim bildiğim kadarıyla, bizim yaptığımız bir araştırmaya göre, üçüncü ülkelerden yapılacak, bu
AB ülkelerinin mevzuatını uygulamamızdan dolayı yapılacak vergi kaybı, o mevcut oranlara göre
yüzde 5 ilâ yüzde 64 arasında sektörlere göre değişecek, ortalaması da, yüzde 25 dolaylarında. Bunu
dikkate almamanızın sebebi neydi acaba başlangıçta, ne gibi bir zorluk vardı, bir de tabii, mevcut yüzde
35'i çok daha vahim bir pozisyona getirecek gibi görünüyor. Bunun riski ve talep daralmasındaki bek-
lentisini almak istiyorum.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Evet, bizler de teşekkür ederiz.

Sözü, tekrar Sayın Yeldan'a vermek istiyorum.

Pardon, özür dilerim, siz çok el kardırdınız, ben unuttum, buyurun son söz sizin, son soruyu siz so-
run.

HAKAN ASLAN – Ben, belirli ölçülerden, gümrük birliği sonrasında yaşanacak makro ekonomik şokları, sektörel düzeylerdeki şokları, 1994 yılında malî kriz sonrasında yaşanan şoklara benzeterek biraz yol alınabileceğini düşünüyorum. Sermaye açısından bakıldığında, bir uyum politikası, o dönemde, işgücü piyasasındaki yapısal, kurumsal özellikleri değiştirmek ve böyle bir tepki göstermek şeklinde olmuştu. Erinç'in kendi çalışmaları da, bu tepkinin sonuçlar vermiş olduğunu gösteriyor. 1994 yılı için, reel ücretlerde düşüş görürken, reel kârlarda bir artışa şahit oluyoruz ve bu işgücü piyasasının yapısal özelliklerini, kurumsal özelliklerini değiştirerek oldu. Yani, özel sektörde sendikalaştırma, kamu sektöründe toplu iş sözleşmesi hukukunun ayak altına alınması sayesinde oldu.

Sormak istediğim şey: Modelde, mekanizmada en önemli noktanın, fiyatlarla ilgili bir şey olduğunu görüyorum; Acaba, bu, modele nereden eklenebilir; yani, işgücü piyasasının kurumsal, yapısal özelliklerinin değiştirilmesi ve bu sayede makro ekonomik şoklara, kârlardaki sıkışmaya karşı tepki gösterme şeklinde, buna nereden ekenebilir. Bunun özellikle mark-up oranıyla -galiba siz sabit mi aldınız, bilmiyorum- ilişkisi nedir.

BAŞKAN – Sayın Yeldan, buyurun.

ERİNÇ YELDAN – Çok çok teşekkür ediyorum; gerek değerli tartışmacı arkadaşlarıma ve sالدan gelen ilmi sorulara.

Gülten Hanım, İstanbul'a yetişmek zorunda kaldığı için ayrılmak durumundaydı; ben, yine de, kendisinin yönelttiği çok değerli eleştirilerden başlayarak cevaplamaya çalışacağım.

Sayın Hocamla, iki ayrı farklı yorumdan aynı sonuca ulaşıyoruz aslında. Sorun, markapların varlığı ve artması, tekelci retolitik ile değerlendirilmeli mi, değerlendirilmemeli mi, o şahsi bir seçim. Bunun sonucu ne olur; Sayın Hocamın da belirttiği gibi, gerek Türkiye'de -bunu ben konuşmam esnasında da belirtmişim, sabahki kişisel görüşmemizde de beraber sonuca vardık- imalat sanayiinde gerçekten, bu fiktif olarak, derslerde öğrettiğimiz, işte, ortalama değişken maliyet, marjinal maliyet, fiyat kesiyor vesaire... Böyle bir marjinal maliyete dayalı serbest rekabetçi bir kurgunun, değil Türkiye'de, dünyadaki birçok ekonomide ve sektörde de olmadığını görüyoruz. Dünyada, işte, üretici, değişken maliyetlerin üzerine bir kâr marjı ilave ederek fiyatını belirliyor, aslolan budur; fakat, bu gerçek ya da bu tür kurgu, nedense, gerek bizim kullandığımız tür genel denge modellerinde veya ekonometrik çalışmalarda veya buna benzer matematiksel modelleme çalışmalarında hep gözardı ediliyor ve birdenbire bu üçgenler yapılıyor, işte, tüketici artı konsiyumsplas veya üretici artı monisörsplas kavramlarından yola çıkarak, birtakım etkinlik kazançları, efısasıgens atfediliyor bizim dikkati çekmek istediğimiz nokta buradaydı; ama, bunu, bir parça belki gözümüzü çıkararak yaptık, yani, hep bu serbest rekabetçi kurgulama üzerine yapılmış verimlilik hesaplarının, bizi, yanlış yönlere götürebileceğinin altını çizmeye çalıştık ve aynı sonuca ulaştığımız için de, yani, aslolanın fiyatlama davranışı olduğu, markapın küçük veya büyük olmasından ziyade, fiyatlama davranışının nasıl yapıldığından kaynaklandığı için, ben, burada, Sayın Hocamın eleştirilerinden endişelenmiyorum, ben, şahsi olarak öyle söyleyeyim.

Bir diğer eleştiri var, o biraz daha ciddi çıkarsamaları var. Modele, biz, ne varsayım koyarsak, modelden onu alırız. Bu, genel denge modelleri için de geçerlidir, her türlü modeller için de geçerlidir, bunlara kesinlikle katılıyorum ve bunu hiçbir zaman için de yadsımıyorum. Bu yüzden, çok uzun uzun, ayrıntılı olarak, gerek tebliğimizde gerek sunuşta veya gerek ikili konuşmalarda, niye modelin ayırt edici özelliklerinin önemli olduğunu ve onların hangi tür veri sektörüne dayandığını uzun uzun bu yüzden belirttim. Yani, illizyonistler vardır, şapkadan tavşanı çıkarır, tavşan her zaman çantının içindedir; yani, biz de, tavşanı önce şapkanın içerisine koyuyoruz; fakat, bunu saklamıyoruz gerçekten. Diyoruz ki, imalat sanayiinin içinde markap tipi fiyatlama vardır, tavşanı koyuyoruz, sonra, modeli çözüyoruz, tavşan çıkıyor; bunda şaşılacak hiçbir şey yok, bunu yadsımıyoruz zaten. Sadece bu tür modeller değil, bütün sosyal bilimler dalında da bu böyledir, yoksa, modelimizi tanımamış olurduk. Asıl önemli olan, bu varsayımların, Türkiye ekonomisini yansıtıp yansıtmamasından geçmektedir ve orada da Sayın Hocamla görüş birliği içerisindeyiz ve imalat sanayii için de bu tür fiyatlama davranışı içerisinde olduğunda hemfikiriz diye düşünüyorum, en azından şu anda.

Sayın Lerzan Özkale, markaptaki hareketlenmenin 1989-90'daki açıklamalarına değindi çok haklı olarak, kendisine bu konuda teşekkür ediyorum. O da, bizim hararetle bekleyeceğimiz bir saptamayı yaptı ve "o dönemdeki vergi reformu ve ücret artışları, elbette ki, dışticaret vergisindeki oynamalardan çok etkileyecek markapları, bunda şaşılacak bir şey yok" dedi. Gerçekten, biz de, bunu söylüyoruz. Nominal koruma oranlarının değişmesinden ziyade, başka değişkenler belirliyor markabı, işte, kendisinin de bahsettiği gibi, ücretler, kapasite kullanım oranları, kuramsal olarak da böyledir, Türkiye'de de bu böyle ve bu yüzden, diyoruz ki, gümrük birliği sonrasında, markaplarda birdenbire bir değişiklik

olmayabilir, bu fiyatlama davranışında bir değişiklik olmayabilir. Kendisi de bu konuda beni destekledi sağ olsun.

Şimdi, vergi, tabii, Türkiye ekonomisinin gündeminde olan bir politika sorunu. Şunun altını çizmek istiyorum: Vergi oranlarında yüzde 35 artış bekleniyor diye gazetelerde bir manşet falan beklemiyoruz; yani, böyle bir kehanet hesabı yapmıyoruz. Vurguladığımız şey şu: Gümrük vergilerinden doğan kaybı nasıl telafi edeceğiz. Böyle saf bir beklentiyle, işte, dışarıdan kredi alırsak, bunu telafi ederiz çok gerçekçi olmayacağını düşünürsek, bunun sonuçları ne olabilir diye düşündük. Dolaylı vergiler kümesi altında, işte, tüketim vergisi, özel ek vergi, KDV oranı artırılması serisine dayalı bir deney yaptık, bu, bize bir rakam verdi ve bu rakamı hepimiz oldukça hatırı sayılı buluyoruz. Bunun alternatifleri ne olabilir di? Evet, dolaysız vergilerin artırılması ve dolaysız vergi tabanının genişletilmesine yönelik bir vergi reformu da çok önemli. Bunu başarıyla yapabildiğimiz oranda, gerek dolaylı vergilerin toplumdaki yükünü hafifleteceğiz gerekse de kamu maliyesinin sadece, gümrük birliğinden değil, diğer birtakım zorunluluklarından doğan kayıplarını da telafi etmiş olacağız. Bu görüşe katılıyorum. Ne yazık ki, elimizde bu konu üzerinde bir kurgulama yok; fakat, çalışma arkadaşım Ahmet Köse, bu konuda şu anda doktora tezini bitirmek aşamasında; eminim, kendisinin de aklından geçen önemli sorunlardan bir tanesi bu. Belki, yakın bir gelecekte, bu konuda çok daha detaylı bilgiler verebileceğiz.

Rant üzerine konan vergiler de önemli bir vergi geliri olabilir kamu maliyesi açısından. Fakat, bu vergi reformu öyle bir şey ki, işte, bir türlü olmuyor; yani, bir de işin bu gerçeği var. Bütün bunlar, tabii, yüzde 35 rakamını aşağıya doğru çekecek oranlar. Bir de yukarıya doğru çekecek kaygı verici oranlar var. Bu da, Meteksan'dan gelen arkadaşımızın, bir de duran arkadaşımız, notlarımızı karıştırmadıysam. Dediler ki: "Üçüncü dünya ülkelerine karşı, biz, aslında orada bir teknik hata yapıyorsunuz, gümrük vergilerini korumayacağız, Avrupa Birliğinin vergi oranlarını saptayacağız" Orada biraz işin kolayına kaçtık, bu bir özelleştirmemiz. O yüzde, diyorum ki, hep, rakamlar üzerinde manşet atmıyorum, hep, nicel yöndeki gelişmeden çok, nitelik yönündeki gelişmenin altını çizmek istiyoruz diye. Günlük koruma oranlarımız, sektörler bazında oldukça farklılık göstermesine rağmen, yüzde 90'lara çıkan petrol ürünleri gibi koruma oranları var, yüzde 3, yüzde 4 gibi düşük oranlar da var, ortalaması, yüzde 15 civarında ve bu Avrupa Birliğinin, yine sektörel farklılıkları bir tarafa atarsak, üçüncü dünya ülkelerine uyguladığı vergi oranlarından çok farklı değildir diye düşünmüyoruz; fakat, sektörel bazdaki hareketliliği, tabii, gözardı ederek. Eğer, orada da bir kaybımız varsa, elbette ki, bu toplam gümrük vergisi gelirleri üzerinde de epey bir kaybımız olabilir. Aslolan, yani, hikâyemizin özü değişmiyor, her iki şartta da nicel rakamlar değişse bile.

Sözlerimi, son bir Alper Güzel arkadaşın sorusu sırasında söz verdiğim bir bilgilendirmeye bitirmek istiyorum. Şu anda, bir başka çalışma içerisinde, yine, oligopolcü yapının korunduğu bir yapıdan, Avrupa 92 sürecinden hareketle, bu, bize, Türkiye'ye ve diğer ülkelere ne getirdi; gümrük birliği 96 Avrupa ülkelerinin modele katılmasıyla beraber ne getirebilir konusunda daha detaylı bir çalışmamız var; fakat, onun sonuçları için çok erken. Fakat, ilk izlenimimiz şöyle: O dinamik bir çalışma, burada, sadece, statik etkilere baktık. Ben, bu dinamik sonuçlarını vermek istiyorum. Şimdi, bana diyor ki: Efendim, siz gümrük birliğine karşı mısınız, evet, hayır, bunu söyleyin. Şimdi, gümrük birliğini niye tehlikeli buluyoruz -iktisatçı olarak konuşuyorum- statik anlamdaki bu tip kayıplarımız, eğer, uzun dönemli bir modelde de, eğer, yatırımların etkisini, vesaire, bütün bunları göz önüne alırsak, yaklaşık bir on sene zarfında, Türkiye'nin bir kayıp altında yaşıyor. O zaman bu net kayıp 5 seneye iniyor. Ondan sonra ancak, Türkiye net kazanca dönüyor Avrupa Birliğiyle olan ilişkilerinde; ancak, tam üye olarak kabul edilme şansımızda. Eğer, sadece Gümrük Birliği bir ticaret ilişkisi olarak bu ilişki devam ederse, Türkiye'nin uzun dönemde de; yani, 10 seneye varan bir dönemde de net kaybı reel olarak devam ediyor, etkinlik kaybı ve reel üretim kaybı.

Çok teşekkür ederim dikkatinizi ve ilginiz için, çok sağ olun.

BAŞKAN – Değerli izleyiciler, kongremizin birinci gününün son oturumunu bitirmiş bulunuyoruz. Çok ilginç bir model çalışmasını bizlere sundular. Sayın Yeldan'a ve Sayın Köse'ye teşekkür ediyoruz. Bu ilginç modeli, burada, değişik boyutlarıyla varsayımlarını irdeleyerek tartıştı diğer tartışmacı arkadaşlarımız ve kendilerine, Sayın Kazgan'a ve Sayın Özkale'ye de teşekkür ediyoruz.

İyi akşamlar diliyorum efendim.

ULUSAL YENİLEME SİSTEMLERİ

Prof. Dr. Metin GER
TTGV Gn. Sek.

TEKNOLOJİK YENİLEME

1. Değişim Yaratan Etkinlikler

Son yıllarda, giderek özelleşmiş ve karmaşıklaşmış olan ve firma esasında "değişim yaratan" etkinlikler olarak anlaşılan teknolojik etkinliklere yönelik bilinçli ve düşünülmüş yatırımlar yapılmaya başlanmıştır. Bunun sonucu oluşan iş bölümü değişim yaratan etkinlikleri üretimin bir yan ürünü olmaktan çıkartmıştır. Değişim yaratan etkinlikler için ürün tasarımı üretim mühendisliği kalite kontrol, insan kaynakları eğitimi ve benzeri işlerle beraber araştırma-geliştirme ve prototiplerin denenmesi ve pilot tesisler gibi çok masraflı yatırımlar gerekli olmaktadır. Yenilik (innovation) olarak adlandırılan bu değişim yaratan etkinlikleri dört grupta betimlemek uygun olmaktadır. Genellikle yaparken ve kullanılırken öğrenmeye dayalı olan birinci türden yenilikler, ki artımsal yenilikler denebilir, sürekli olmakta ancak ekonomik olarak çok sınırlı bir etkiye neden olurken toplumda herhangi bir sosyal değişiklik getirmezler. Değişim yaratan etkinliklerin bir bölümü ise ekonominin bir kısmında, bu bir sektörün tümü olabilir, sınırlı da olsa değişiklik getiren anıl olgulardır. Genellikle bu iki grupta yer alan değişiklikler biraraya gelerek jenerik teknolojileri meydana getirirler. Jenerik teknolojiler ekonomide büyük değişikliklere neden olurken sosyal yapılanmayı da etkilerler. Bazı jenerik teknolojiler ise diğerlerine göre oldukça saldırganlardır. Bu türden olanlar ekonominin tüm sektörlerinde, üretim ve dağıtım koşullarında ve iş yaşamında etkili olurlar.

Son yıllarda gözlenen bir önemli değişiklik de, jenerik teknolojilerin öbeksiz olarak kritik teknolojileri oluşturmalarıdır. Böylece, rekabet üstünlükleri giderek ileri teknoloji ürünleri düzeyinde belirlenirken, bu ürünlerin hangi kritik teknolojilere dayandığı ve hangi sektörlerin öncelikli olduğunun saptanması ülke ve/veya ülke gruplarının stratejilerini oluşturmada ana iskeleti oluşturmaktadır. Yukarıda sözü edilen uzaksanma olgusu, işte bu bağlamda, ülke ve/veya ülke gruplarının kritik teknolojileri geliştirme ve sahiplenme konusunda ayırdıkları kaynak miktarı ve üretim gücündeki en son halkaya kadar, diğer bir deyişle ürün geliştirme ve genel olarak pazarlanmasına kadar örgütlenme şekli farklılıklarından ortaya çıkmaktadır. Burada, örgütlenme ile bir yandan malî, hukukî, idari ve benzeri formal bir yapıdan ve ayrılan kaynaklardan, öte yandan ise, bilinçli ve planlı bir şekilde teknolojik öğrenme etkinlikleri ve bu amaç için sarfedilen kaynaklardan söz edilmektedir. İkinci grupta yer alan etkinlikler, ilgili kuruluşlar arasındaki ilişkileri, genelde işletmeleri, üniversiteleri, diğer eğitim ve araştırma kuruluşlarını ve yürütmeyi kapsamak, özendirme ve teşvik mekanizmalarını ve uyumluluğun temini gibi hususları içermektedir. Ülke ve ülke grupları arasındaki uzaksanmanın temel kaynağı, "ulusal yenilenme sistemi" denen işte bu ikinci grup etkinliklerine ilişkin farklılıklardan kaynaklanmaktadır.

Diğer bir deyişle, ulusal yenilenme sistemleri, ulusal teknolojik rekabet üstünlüklerini belirlemede ve ekonomik kalkınmanın belkemiğini oluşturmaktadır. Ulusal özellikleri olan bu sistemleri etkileyen faktörler arasında, araştırma kapasitesi, sınıai örgütlenme, mesleki yetenekler ve finansal kaynaklar sayılabilir. Uygun bir teknoloji politikası geliştirmek ve onu verimli hale getirmek için hangi kurumların destekleyici ve hangi kurumların engelleyici olduğunun ortaya çıkartılabilmesi için ulusal yenilenme sisteminin çok iyi anlaşılması gerekmektedir. Bu konu ile ilgili olarak OECD'nin STI Review No.14, 1994 özel sayısı, Ulusal Yenilenme Sistemlerinin analizi için yeni yöntemleri tanıtmakta ve bu sistemleri etkileyen değişik ülke politikalarını incelemektedir.

2. Tanımlar

Ulusal Yenilenme Sistemi, özendirme yapıları ve üstünlükleri ile ülkenin teknoloji öğrenme yönü ve hızını belirleyen ulusal kurumlardır⁽¹⁾. Burada teknoloji öğrenme yönü ve hızı ile değişim yaratan etkinliklerin büyüklüğü ve kompozisyonu ifade edilmektedir. Bu tanıma açmak için, sırasıyla kurumlar, özendirme ve üstünlükler aşağıda kısaca tanımlanacaktır.

Kurumlar

Bir Ulusal Yenilenme Sisteminin öğeleri olarak kurumlar dört ana grupta toplanabilir.

(1) Patel, P. ve Pavit, K., The Nature and Economic Importance of National Innovations Systems STI Review No.14, 1994.

- özellikle değişim yaratan etkinliklere yatırım yapan işletmeler,
- temel araştırma ve ilgili eğitim veren üniversiteler vb. kuruluşlar,
- genel ve mesleki eğitim veren kamu ve özel kurumlar,
- gerek finansman sağlayarak, gerekse aktif katılımı yaratan değişik etkinlikler aracılığı ile teknik değişmeyi öne çıkaran ve düzenleyen devlet.

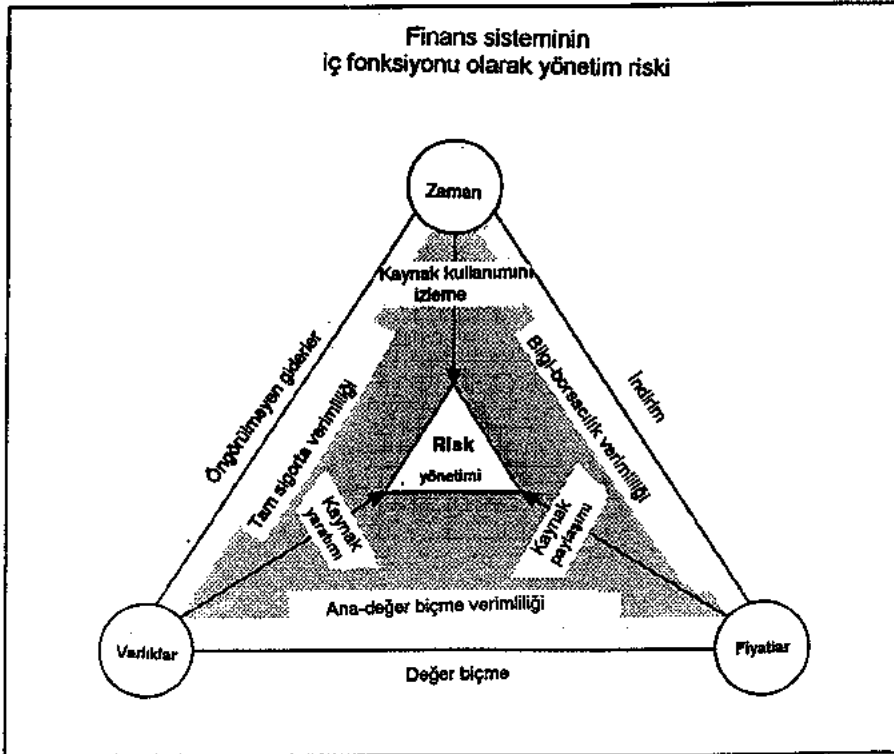
Bu noktada özellikle işletmelerin değişim yaratan etkinliklere yönelmeleri, ulusal finans ve yönetim sistemlerince de etkilenmektedir.

Özendirme

Ekonomik analizler, teknoloji geliştirme ve öğrenmenin özendirme yapıları ile olan ilişkileri konusunda bazı ipuçları vermektedir. Örneğin; bütün Ulusal Yenilenme Sistemlerinde, temel araştırmaya devlet desteği üniversiteler aracılığıyla sağlanmaktadır. Ancak, diğer tarafta firmalar tarafından bu konuda yapılan çalışmaların, firma çalışanlarının çok sık iş değiştirmesi nedeniyle pazarda başarısız olmasının sonuçları dikkate alınmamaktadır.

Bir diğer örnek, taklitçiliğin sağladığı rekabet üstünlüğünün kısa vadedeki getirisiyle, yenilenmenin özendirilmesiyle uzun vadede sağlanan getirinin arasındaki dengedir. Merkezi planlama esaslı ekonomilerde, teknolojik birikimin oluşturulamamasının nedeni özendirme yapılarının yetersizliği nedeniyle bu dengenin tek yanlı bozulmuş olmasıdır⁽¹⁾.

Sanayi ile finansman arasındaki ilişkilerin nitel ve nicel boyutları üzerindeki tartışmalar en az nitel kadar eskidir. Ayrıca bu ilişkileri açıklamak, tanımlamak ve uygulanmasına yönelik işlemlere yönelik herkesce benimsenmiş kuramlar ve kurallar da yoktur. Bu çalışmada ilişkilere yönelik olarak, sadece bu kadar söz edilecek ve pazar ekonomilerinde finansal sistemin genellikle sadece sermaye sağlama boyutu ile algılanır olmasına karşın sermayenin kullanım biçiminin denetlenmesi ve kaynak yaratma boyutları da gözönünde bulundurulacaktır. Bir finansal sistemin kapasitesi ekonomik sistemi yenileyebildiği zaman bir anlam ifade edebilmektedir. Yukarıda bir finansal sistemi tanımladıkları söylenen bu üç boyut, zaman, fiyat ve varlıklarından oluşan üç ana değişkenle yönlendirilmektedir. Şekil 1'de bu üç değişkenin aralarındaki ilişki bir fikir grafiği aracılığı ile belirtilmeye çalışılmıştır. Finansal sistemin yenilenebilmesi için verimli kullanımı gerekli olan üç ana eleman tümü de (kaynak



Şekil 1

Tablo 1 : 17 OECD Ülkesi Arasında 1967-1989 Yılları Arasında Sanayi Tarafından Desteklenen Ar-Ge'nin GSYH İçindeki Payı

	1967	1969	1971	1975	1977.60	1979	1981	1983	1985	1987	1989
Belçika	0.66	0.64	0.71	0.84	0.91	0.95	1.05	1.09	1.20	1.23	1.23
Kanada	0.40	0.39	0.38	0.33	0.32	0.39	0.49	0.46	0.56	0.55	0.53
Danimarka	0.34	0.39	0.41	0.41	0.41	0.42	0.46	0.54	0.61	0.68	0.71
Finlandiya	0.30	0.32	0.44	0.44	0.49	0.53	0.59	0.69	0.85	0.97	1.07
Fransa	0.60	0.64	0.67	0.68	0.69	0.75	0.79	0.88	0.92	0.93	0.98
Almanya	0.94	1.03	1.13	1.11	1.12	1.32	1.39	1.48	1.65	1.79	1.79
İrlanda	0.19	0.23	0.30	0.23	0.22	0.23	0.26	0.27	0.35	0.41	0.45
İtalya	0.33	0.38	0.44	0.43	0.37	0.40	0.43	0.42	0.49	0.49	0.56
Japonya	0.83	1.00	1.09	1.12	1.11	1.19	1.36	1.60	1.84	1.85	2.05
Hollanda	1.12	1.04	1.02	0.97	0.87	0.86	0.85	0.81	0.99	1.13	1.09
Norveç	0.35	0.39	0.41	0.49	0.49	0.50	0.50	0.61	0.80	0.88	0.81
Portekiz	0.04	0.06	0.09	0.05	0.04	0.09	0.10	0.11	0.11	0.11	0.11
İspanya	0.08	0.08	0.11	0.18	0.18	0.18	0.18	0.22	0.26	0.30	0.34
İsviçre	0.71	0.69	0.80	0.96	1.07	1.11	1.24	1.45	1.71	1.74	1.57
İsviçre	1.78	1.78	1.67	1.67	1.71	1.74	1.67	1.67	2.16	2.13	2.07
Birleşik Krallık	1.00	0.92	0.87	0.80	0.80	0.82	0.91	0.87	0.96	1.03	1.04
Amerika Birleşik Devletleri	0.99	1.03	0.97	0.98	0.98	1.05	1.18	1.33	1.44	1.38	1.37
Standart Sapma											
Tüm Ülkeler	0.46	0.46	0.43	0.43	0.45	0.47	0.48	0.52	0.61	0.61	0.60
ABD Dışındaki Tüm Ülkeler	0.47	0.46	0.43	0.44	0.45	0.47	0.48	0.52	0.62	0.62	0.61
Kaynak: OECD											

yaratımı, kaynak paylaşımı ve kaynak kullanımının izlenmesi) ortadaki risk yönetimine kavuşmaktadır. Diğer bir deyişle, risk yönetiminin, ekonominin finansal yapısının çekirdeğini oluşturduğu gerçeği vurgulanmaktadır.

Finansman, tek başına değişim yaratan etkinliklerin yeniliğe yol açabilmesi için yeterli değildir. Sözü edilen Ulusal Yenilenme Sistemine tümleşik olan yerel ve diğer işletmelerle oluşturulmuş bir ağın varlığı çok önemlidir. Bu ise ancak işletmenin dışardan gelen enformasyonu süratle ve ivedilikle içselleştirebildiği durumda işlevsel olabilmektedir. Diğer bir deyişle, işletme, öğrenmeyi öğrenmeli, aynı zamanda unutsama yeteneğine sahip olmalıdır. Bu ise, işletmenin örgütsel yapılanmasının üretim, araştırma-geliştirme, pazarlama ve finansal planlama açısından bilgi edinme ve özümleme boyutları ile tümleşik olmasını gerektirir. Yenilik yapan bir işletme öğrenme yeteneğinin üstünlüğü kadar üretim, hizmet verisi ve bilgi kullanımı verimliliğindeki başarı düzeyinin üstünlüğü ile de temayüz etmelidir. Bu ise Araştırma-Geliştirmeye ayrılan önem kadar, yöneticiler dahil insan kaynağına verilen önemin de çok yüksek düzeyde olması ile sağlanabilir.

Bu bağlamda özendirme, sınav risklerinin hem değerlendirilmesi hem de karşılanması anlamına gelmektedir. Devletin özendirme konusunda üstleneceği roller tam olmasa da aşağıdaki şekilde sıralanabilir.

- Özel yatırımcılarla kesinlikle üstlenilmeyen ancak desteklenmesi gereken riskli yatırımlara kaynak aktarma,
- Borcu alanın iflası durumunda borç ödenme garantisi vermek
- İhracatla ilgili konularda olana benzer sigorta temini
- Teşvik edilen veya düşük faiz hadleri oluşturmak
- Kamu-özel sektör ortaklıkları kurarak özel sektörün risk almasını kolaylaştırmak

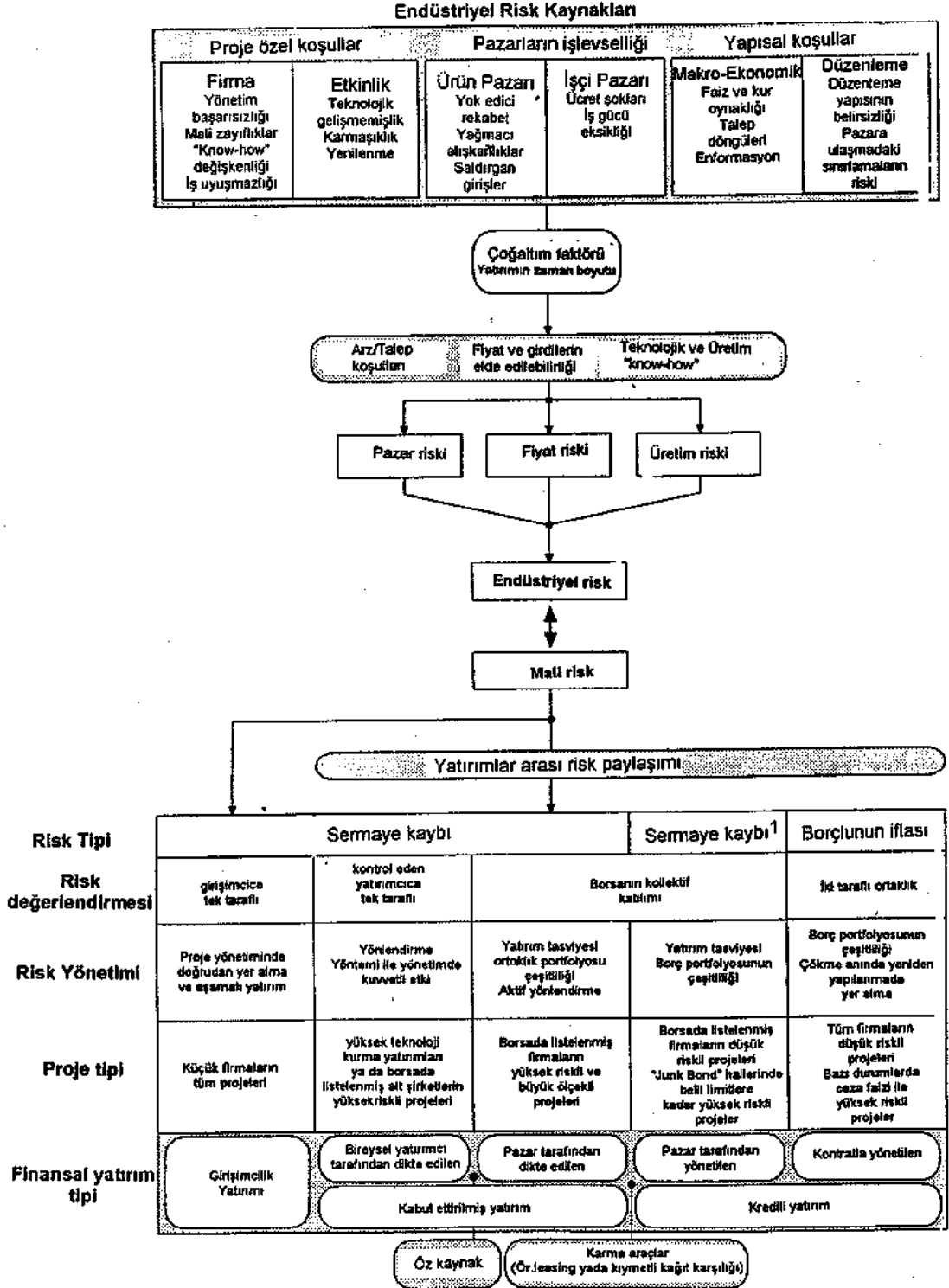
Bu arada risk ve belirsizlik arasındaki farkı açıklamakta yarar vardır. Risk, gerçekleşmesi istenmeyen bir durumun ortaya çıkması olasılığıdır. Böylece, durum değişik seçeneklerle karşılaştırılabilmekte ve bir değerlendirme yapılmasına imkan sağlanmaktadır. Belirsizlik ise senaryoda nelerin olabileceğinin bilinmemesidir. Başka seçeneklerle karşılaştırma yapılması imkansızdır.

Bu nedenle, herhangi bir finans sistemi için risk almanın olağan olduğunu ancak belirsizliklerin hiçbir finans sistemince istenir bir husus olmadığını belirtmek gerekmektedir. Çünkü, belirsizliklerle uğraşanlar yenilik getirmeye çalışanlar, risk alanlar da yatırımcılar olmaktadır.

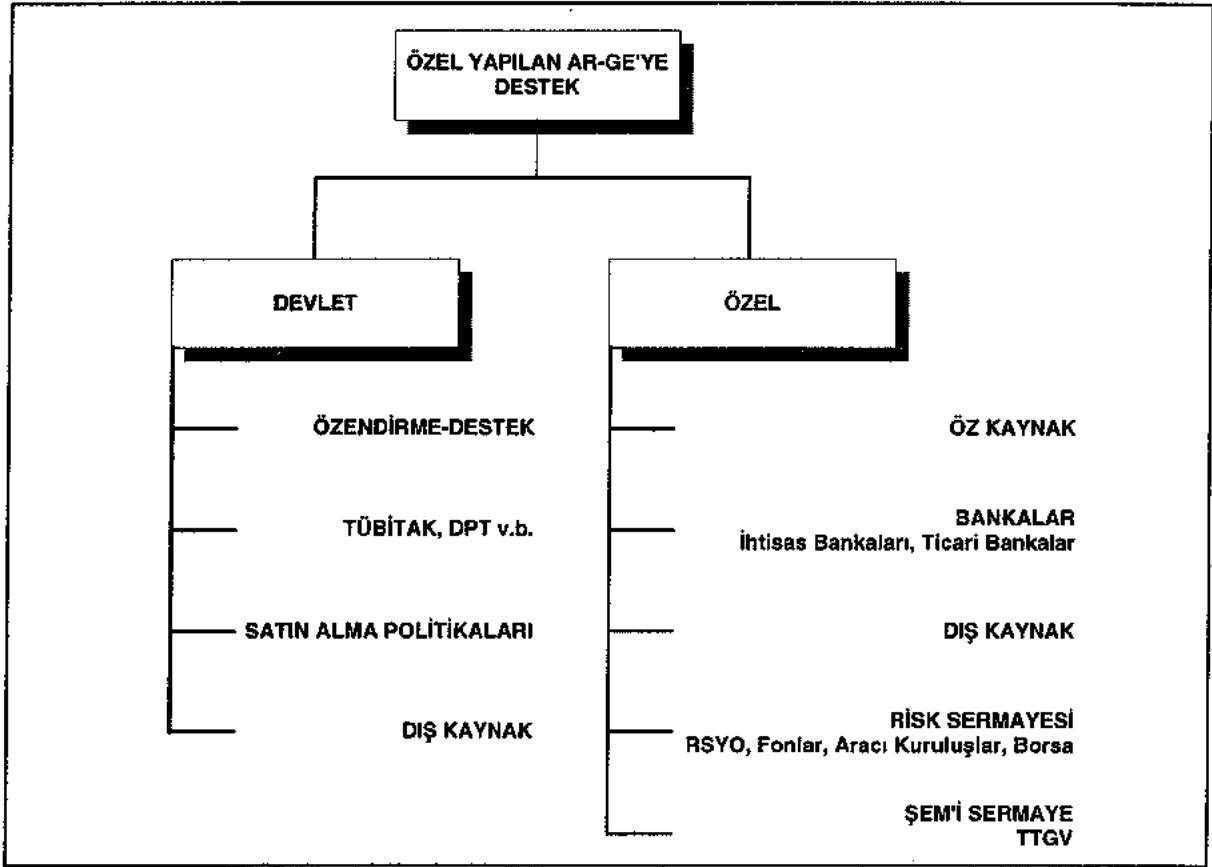
Kaldı ki, yenileme süreci, sanayicinin herhangi bir şekilde finans pazarında anlaşılabilir şekilde ifade edemeyeceği, sıfırlanması mümkün olmayan bir çok bilinmez faktör içermektedir. Ayrıca, sanayici için belirsizlikler yatırımcı için ise risk boyutu olsun, yenilemeden yararlanacakların yalnız bu iki grup olmaması nedeniyle bir diğer değişik boyut ile daha tanımlanabilir. Çoğu kez, işletme yenilemeden elde edeceklerini rakipleri (taklitçiler vb.) ile de paylaşma durumunda kalır. En azından ürünün pazara sunulması evresindeki araçlar yeniliğin rantından yararlanırlar. Şekil 2'de endüstriyel riskin mali yönetimi faktörleri ve etkileşim verilmiştir.

Sekil 2

Endüstriyel Riskin Mali Yönetimi



1. Fiyatların faizler karşısında sabit kalma güvenliğini içerir.



Şekil 3 : Destek Kanalları

Ülkemizde teknolojik yenilenme amaçlı Ar-Ge'ye yönelik sanayiye sağlanan desteklerin kanallarına ilişkin bir gösterim Şekil 3'de verilmiştir.

Üstünlükler

Teknolojik üstünlüklerde uluslararası farklılıkların nedenlerinin başında Ar-Ge'nin büyüklüğü ve sektörel dağılımı ile Ar-Ge'ye ilişkin diğer etkinliklerdeki farklılıklar gelmektedir. Bir diğer ilginç

Tablo 2 : Temel Araştırma ile Endüstriyel Ar-Ge'nin Karşılaştırması

Ülke	Bilimsel Tebliğ Başına Ortalama Atıf Sayısı (1981-1990)	Sanayi Tarafından Desteklenen Ar-Ge'nin GSYH İçindeki Payı (1985)
İsviçre	7.33	2.16
İsveç	6.72	1.71
Amerika Birleşik Devletleri	6.65	1.44
Danimarka	6.22	0.61
Hollanda	6.01	0.99
Birleşik Krallık	5.62	0.96
Almanya	5.47	1.65
Belçika	5.39	1.20
Kanada	5.31	0.56
Fransa	5.05	0.92
Finlandiya	4.97	0.85
Norveç	4.85	0.80
Japonya	4.42	1.84
İtalya	4.26	0.49
İrlanda	3.94	0.35
İspanya	3.17	0.26
Portekiz	<2.19	0.11

Kaynak : Science Watch, 1991 and OECD

Tablo 3 : İngiltere, Hollanda, Almanya ve Fransa'da Mesleki İşgücünün Kalitesi

Kalite Düzeyi	İngiltere 1988	Hollanda 1989	Almanya 1987	Fransa 1988
Üniversite Mezunu	10	8	11	7
Yüksek Teknik Okul Mezunu	7	19	7	7
Meslek Lisesi Mezunu	20	38	56	33
Vasıfsız	63	35	26	53
Toplam	100	100	100	100

Kaynak : Mason et al., 1992

husus' da bu konulardaki farklılıkların en az ulusal boyutta olduğu kadar işletmeler arası bazda da çok önemli olduğudur.

Bu üstünlüklerdeki farklılıkları ölçmek için kullanılan değişik kriterler vardır. Aşağıda bulardan üçü Tablo 1, 2, 3'de örnek olarak verilmiştir.

Sanayi tarafından desteklenen Ar-Ge etkinliklerinin GSYH içindeki payının 17 OECD ülkesi arasında ve zaman boyunca değişimin gösterdiği Tablo 1 incelendiğinde, gözlenen önemli bazı noktalar;

- Yıllar boyunca sıralamada bir değişiklik olmadığı gibi paylar arasında bir yakınsanma olmadığı,
- ABD'nin giderek ve sürekli bir şekilde Almanya, Japonya, İsveç ve İsviçre'nin altına düştüğü

şeklinde özetlenebilir. Ülkemizde 1993 yılı itibari ile bu pay sadece %1'in 1/10'u gibi ihmal edilebilecek bir düzeydedir.

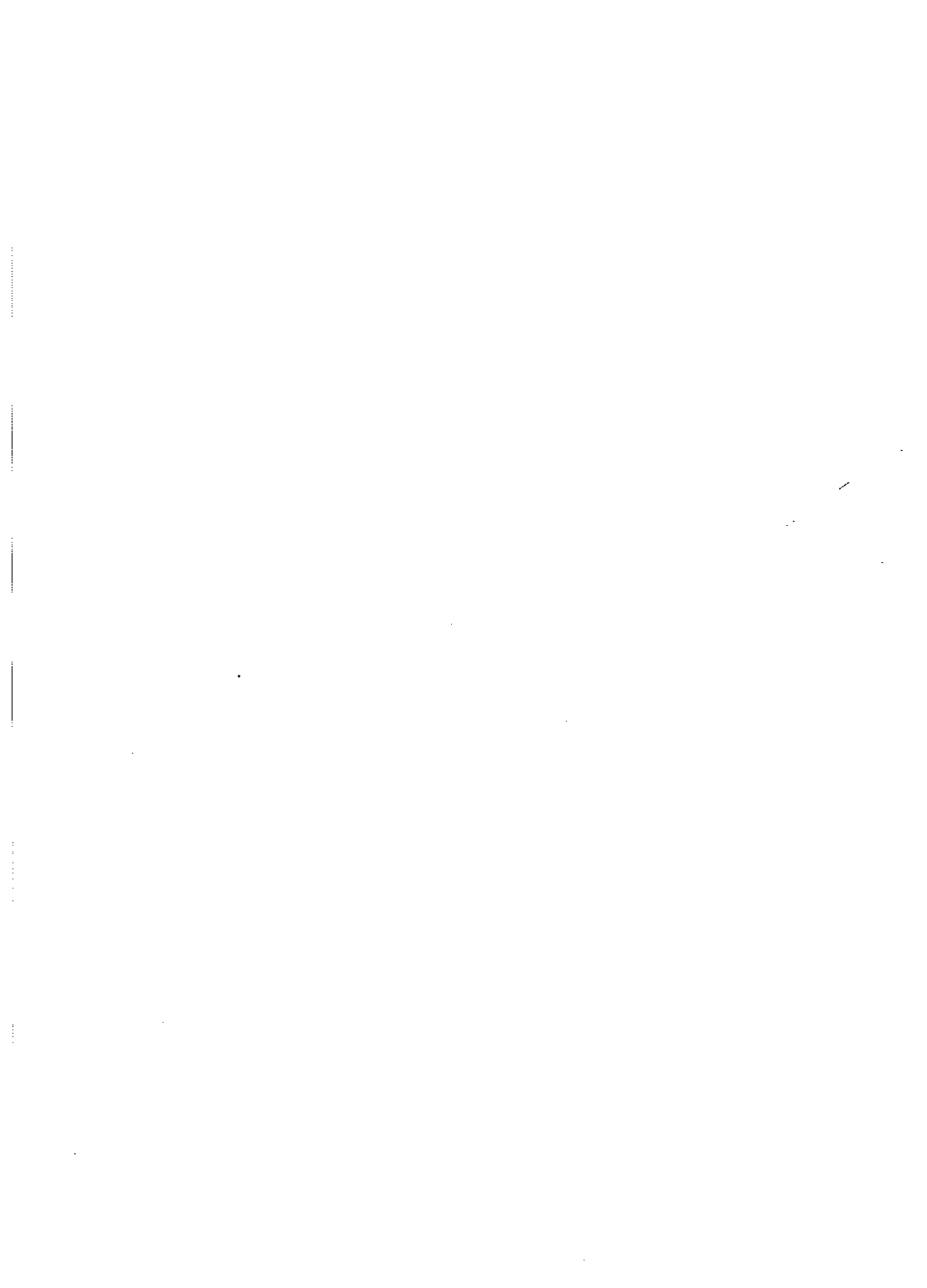
Temelde her ülke, sanayisinde değişiklik yaratacak etkinlikleri desteklemek amacıyla üniversite-lerdeki temel araştırmaları finanse etmektedir. Böyle bir ilişkinin varlığı Tablo 2'de gösterilmeye çalışılmıştır. Her ne kadar, İngilizce dil yanlılığı özellikle atıf sayılarında öne çıkmakta ise de, genellikle atıf sayısı ülkenin sanayisinin Ar-Ge'ye ayırdığı desteğin GSYH'daki payı ile doğru orantılı olarak artmaktadır. Ülkemizde bu oranlar, 1993 yılı itibari ile yayın başına ortalama atıf için 1 civarında, sanayi tarafından desteklenen Ar-Ge'nin GSYH'daki oranı için ise %0.1 mertebesinde-dir.

Tablo 3'de eğitim ve öğretim konusunda uluslararası karşılaştırmalarda son yıllarda yer alan önemli bir değişiklik vurgulanmaktadır. Görüldüğü gibi karşılaştırma artık ortalama eğitim süresi yerine eğitim ve öğretim açısından değişik düzeylerde elde edilmiş beceriler üzerinde yapılmaktadır. Karşılaştırma yapılan ülkeler arasında gözlenen en önemli farklılıklar ara eleman ve vasıfsız eleman gruplarında oluşmaktadır. Ülkemizde buna en yakın istatistik bilgi incelendiğinde, okumuş nüfusun %75'i 5 yıllık, %10'u 8 yıllık, %10'u 11 yıllık ve %5'i de 11 yıldan daha fazla eğitim almıştır. Bu dağılımın çalışan işgücü için de benzer olacağı varsayılırsa, öncül OECD ülkeleri ile bu alanda da oluşan farklılık ortaya çıkmaktadır.

ÜÇÜNCÜ OTURUM

ULUSAL TEKNOLOJİK YENİLENME SİSTEMLERİ

- Oturum Başkanı** : Metin DURGUT (EMO)
Sunucu : Prof. Dr. Metin GER (TTGV Gn. Sek.)
Tartışmacılar : Doç. Dr. Erol TAYMAZ (ODTÜ / İktisat)
Ferial Arnas IŞIK (DUSA A.Ş. Gn. Md. Yrd.)



ULUSAL TEKNOLOJİ YENİLEME SİSTEMLERİ

BAŞKAN – Bugünün ilk sunuşu için toplantıyı açıyorum.

Konumuz, Ulusal Teknolojik Yenilenme Sistemleri. Özellikle Pasifik ülkelerinin bu kritik teknolojilere dayalı son kalkınma hamlesinde böyle ulusal sistemler çok etkili olmaya devam etmekte.

Bu konudaki sunuş sahibi Profesör Doktor Metin Ger. Kendisi ODTÜ İnşaat Bölümü mezunu. Master derecesini yine ODTÜ İnşaat, doktora derecesini ise Illinois Üniversitesinden aldı. Halen Türkiye Teknoloji Gelişme Vakfı Genel Sekreteri olarak çalışmakta. Bunun yanında pekçok teknolojiyle ilgili çalışma grubu ve teknoloji platformlarında, bir anlamda yönetiminden sorumlu bulunmakta.

İlk tartışmacımız, Sayın Feri Aras Işık. ODTÜ Makine Mühendisliği Bölümünden mezun oldu. Daha sonra lisansüstü derecelerini ODTÜ Makine Mühendisliği, Michigan Üniversitesinde Malzeme Mühendisliği, Gemi İnşaa ve Gemi Makineleri Mühendisliği ve Kamu Sistemleri Yönetimi Mühendisliği konularında aldı. Şu anda DUSA Endüstriyel İplik Sanayi A.Ş.'de Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışmakta.

Sayın Doçent Doktor Erol Toymaz ikinci tartışmacımız. Kendisi ODTÜ Makine Mühendisliği Bölümü mezunu. Master derecesini ODTÜ İktisat, doktora derecesini ise Case Western Üniversitesinden aldı. Halen ODTÜ İktisat Bölümünde öğretim üyesi olarak çalışmakta. Buyurun Metin Bey.

Prof. Dr. METİN GER- Teşekkür ederim. Günaydın. Hepinizi saygıyla selamlıyorum.

Aslında, bir hafta oluyor, Çin ve Kore'den döndüm. Ankara'da kurulacak bir science park, business park için, Türkiye'de oldukça eksikliği duyulan bir kurum, bir fizibilite çalışmasını bir İtalyan müşavirlik firmasına yaptırıyoruz. Bu arada, biz de, gerek Avrupa'da Altın Yay dedikleri kısımda gerekse Uzakdoğu'da bu iş nasıl yapılıyor diye, yerinde görelim, tartışalım diye gittik bir grup. Ulusal yenilenme sistemini kavramış toplumlarla ulusal yenilenme sisteminin varlığından bihaber olan toplumların arasındaki uzaksanmanın ne denli ciddi boyutlara varabileceğini gördük. Örneğin kişi başına 250 dolar civarında geliri olan Çin, gayet rahatlıkla söyleyebilirim, şu anda bizden teknolojik olarak iki nesil daha ötede. Bu hiç de neşelendirici bir haber değil; ama, yine burada, ulusal yenilenme sisteminin ne olduğunu bilen kişilere, ben, ulusal yenilenme sistemini anlatacağım. Tek ümidimiz belki bir rezonans olur da bu büyür büyür belki herkese de iletilebilir diye düşünüyorum.

Hepimizin malumu olduğu için, ben çok kısa bir şekilde dağırcığımda olanları özetleyeyim, sonra, sözü kıymetli tartışmacılara bırakacağım. Belki oradan bir sinerji yaratırız rezonansa gideriz. Sunuşum, bir, teknolojik değişim yaratan etkinlikleri anlatmak bir de ulusal yenilenme sisteminin temel üç ögesi üstünde durmak olacak.

İlk olarak, bir kere şöyle başlamayı düşündüm: Ulusal yenilenme sisteminin temelini değişim yaratan etkinlikler oluşturuyor. Değişim yaratan etkinlikler gerçekte artık, üretimin bir an ürünü olmaktan çıktı veyahut da bunun çıktığının farkına varan toplumlar veya sektörler veya firmalar istenilen rekabet üstünlüğünü şu veya bu şekilde elde ediyor; yani, artık, bir araç haline dönmüş vaziyette, içsel bir yapı kazanmış vaziyette, taa pazarlama ve Ar-Ge'nin oluşturduğu bir kavramın yeni bir ürün haline, ticarî rekabet üstünlüğüne sahip bir ürün haline gelmesi evresinde.

Değişim yaratan etkinlikler, ürün tasarımı, üretim mühendisliği, kalite kontrolü, insan kaynakları, bu listeyi uzatabiliriz, tümü aslında inovasyon (yenilik) dediğimiz olgunun elemanları olmakta. Şu halde, inovasyona yönelen çalışmaların tümünü değişim yaratan etkinlikler olarak söylememiz veya görmemiz mümkün.

Yenilik türlerine gelince, yeniliği hep inovasyon diye kullanıyorum; yenilenme diyebiliriz, yenileme diyebiliriz; yani, herhangi bir tartışma da açmıyorum semantik, siz nasıl duymak istiyorsanız öyle duyabilirsiniz. Yenilik türleri de aşağı yukarı şu 3 şekilde olmakta: Bir artımsal yenilikler var. Bunlar sürekli olan, genellikle firma bazında oluşan ve sürekli bir işle meşgul olmanın getirdiği öğrenme, deneme yanılma yoluyla ortaya çıkan değişimler. Bunlar tabii sınırlı; yani, bir sektöre bile hatta bir alt sektöre bile, yayılmayan; ama, genellikle bir firma boyutu içinde, bir işletme boyutu içinde kalan, sınırlı değişiklikler.

Sıçrama türü veyahut buna köktenci değişiklikler de diyebileceğimiz anıl olgular. Bunlar da aslında bir yaygınlıkları var, genellikle alt sektör boyutuna hatta sektör boyutunu dağılabilen yenilikler; fakat, tüm sektörleri kapsamayan, bir yerde biraz sınırlı yanı da olan değişiklikler.

Jenerik yenilik türleri ise, bunların ikisinin zamanla bir araya gelmesinden oluşan tümleşik yenilik türleri. Bunlar da hepimizin bildiği gibi oldukça yaygın, sektörleri aşmış, hatta ulusal sınırları aşmış türden yenilikler.

Artımsal ve anıl yenilikler daha önce söylediğimiz gibi jenerik teknolojilere dönüşüyor. Bunları da tekil, saldırgan ve kritik diye isimlendirmek mümkün. Genellikle bu jenerik teknolojiler içinden bazıları çok saldırgan oluyor. Bunların en saldırgan olanlarından biri enformasyon teknolojileri. Aşağı

yukarı etkisi altına almadığı hiçbir alan, hiçbir sektör, hiçbir ürün türü yok gibi. Bir yerde ileri teknoloji ürünü diyebildiğimiz tüm ürünler şu veya bu şekilde bu saldırgan enformatik teknolojinin etkisi altında kalmış durumda.

Bundan sonraki saldırgan teknoloji büyük bir olasılıkla çok yavaş yavaş pençelerini çıkarmaya başlayan bioteknoloji ve gen mühendisliği çatısı altında oluşan teknoloji ailesi. Büyük bir olasılıkla onlar ikinci nesil saldırgan teknolojiyi oluşturacaklar.

Bir de bu tekil ve bunların içinde saldırgan olan teknolojiler kümeleşme durumundalar ve bunlar da kritik teknolojileri oluşturuyorlar. Örneğin, enformasyon teknoloji ve ileri malzeme teknolojileri bir araya geliyor ve bunlar bir kritik teknoloji oluşturuyor. Bu kritik teknolojiler aslında yenileme sistemlerinin en önemli öğelerinden birini oluşturuyor; çünkü, bütün stratejik kararlar aslında dönüp dolaşıp bu kritik teknolojiler üzerinde dönmeye başlıyor.

Gerçekten de bakıldığında bir rekabet üstünlüğüne ulaşma konusunda aslında sattığımız mal sizin rekabet üstünlüğünüzü getiriyor veya rekabet üstünlüğünüz varsa siz mal satıyorsunuz. Ancak, bu rekabet üstünlüğüne ulaşabilmek için sizin kritik teknolojileri kullanmanız lazım ve kritik teknolojileri öncelikli sektörler üstünde kullanmanız lazım. Diğer bir deyişle bir yenilenme sistemi aslında öncelikli sektörleri belirlenmiş, kritik teknolojilere ulaşma şansı olan, ileri teknoloji ürünü, ürünleri üreten ve bu şekilde de gerek firma bazında mikro düzeyde gerekse ülke bazında makro düzeyde rekabet üstünlüğü sağlamaya yönelik bir sistem şeklinde düşünülebilir.

Tabii, rekabet üstünlüğünü elde etmek için böyle bir, biraz önce sözünü ettiğimiz, hiyerarşik sıralamanın yanı sıra bir de ayrılan kaynak ve örgütlenme yapısı çok önemli. Bu kaynağın bilinçli bir şekilde ayrılması, dağıtılması ve bunu sağlayacak da bir örgütlenme yapısı olması lazım. Burada örgütlenme yapısı dediğimiz -biraz sonra detaylarına girmeye çalışacağım- hepimizin malumu, bu, hani bir genel müdürlük şeklinde, işte, genel müdür, daire başkanları, şube müdürleri vesaire şeklinde klasik bir örgütlenme değil, bu çok esnek, bireylerden devlete kadar değişik kuruluşların arasında bir ağlaşma, net working diye görmek lazım. Oldukça esnek, dinamik yapıya sahip, şuuru olan bir fiziksel cisimden ziyade bilinci olan bir örgütlenme şekli diye düşünmemiz lazım. Neticede rekabet üstünlüğü için bunlar gerekli; bu da, aslında bizim ulusal yenilenme sistemi dediğimiz sistem.

Ulusal yenilenme sisteminde önemli olan 3 ana öğe, kuruluşlar arasındaki ilişkiler, özendirme teşvik mekanizmaları ve üstünlükler, karşılaştırmalı üstünlükler şeklinde sıralanabilir.

Kurumlar konusunda ise, şu tip kurumlar düşünülebilir bir yenileme sisteminde: Yatırım yapanlar, Ar-Ge yapanlar, eğitim yapanlar, finansman sağlayanlar ve ayrıca, teknik değişmeyi öne çıkartan ve düzenleyen, gerektiğinde ve finansal sağlayan destek sağlayan devletin yeni rolü.

Aslında teknoloji geliştirme ki, bütün ulusal yenilenme sistemlerinin temel amacı bu, artık, üründen ziyade teknoloji geliştirme, kritik teknoloji oluşturma ve ondan sonra bu kritik teknolojileri ürün haline dönüştürme oluyor.

Biraz önce sözünü ettiğim özendirme, teşvik oldukça önem kazanmakta. Bir yenileme sisteminin belki de bel kemiğini özendirme mekanizmaları oluşturmakta ve bu konuda tabii devlete oldukça önemli roller düşüyor ve her ne kadar devleti küçültmek istiyorsak da minimal devletin dahi bu özendirmeyi yapabilecek kadar büyüklüğünü koruması gerekiyor.

Şimdi, genel olarak bir yenileme sistemi, taklitçiliğe de özendirme kadar yer tanıyabilir veyahut da taklitçilik; yani, buna reverse engineering de diyebiliriz; ama, genel anlamıyla başka birinin yaptığını alıp, inceleyip ona benzer bir ürünü biraz da geliştirerek belki piyasa sunmak bu da bir rekabet üstünlüğü getirebilir. Bu rekabet üstünlüğü tabii kısa vadeli bir rekabet üstünlüğü. Örneğin Kore deneyiminde 1970'den 1980'li yılların başına kadar çok kullandıkları bir yaklaşım tarzıydı. Özendirmeyse uzun vadede büyük getiri getiriyor. Bunların arasında bir dengenin kurulması da biraz önce sözünü ettiğimiz o bilinci olan; ama, fiziksel yapısı olmayan sistemin oluşturacağı bir konu. Bu nasıl temin edilebilir; bu da bizim sanayi stratejisinde ortaya çıkardığımız mezo düzeydeki, işbirlikleriyle ancak oluşturulabilecek bir husus. Özendirme, tabii hemen bir finansal sistemle özdeşleşmek durumunda. Özendirme neticede finansal dayalı, nakit akışıyla birtakım işlerin yapılmasını kolaylaştırıcı bir finansal sistemi de peşinden getirmekte.

Finansal sistem ise, çok kaba bir şekilde zaman, fiyat ve varlıklar olmak üzere üç ana boyut ile tanımlanabilmekte. Bunlar ise, kaynak yaratımı, kaynak paylaşımı, kaynak kullanımının izlenmesi gibi bir cins serbest değişkenlerle ifade edilmekte. Şu halde ulusal yenilenme sisteminin, finansmanına yönelik bir finansal sistemin kaynak yaratımı, kaynak paylaşımı ve kaynak kullanımının izlenmesi konularında da bir şekilde örgütlenmiş olması gerekli.

Biraz önce sözünü ettiğim net working, bu ağlaşma kelimesi hep hümgürdemeyi hatırlatıyor bana, o yüzden sevmiyorum; ama, başka bir kelime de bulamadım, var mı farklı olarak kullanabileceğimiz?

..... Şebekeleşme.

METİN GER— Şebekeleşme gibi oluyor o da, bir de elektrikçiliğin çıkıyor ortaya.

..... Örgüleme.

METİN GER – Olabilir gibi. Yani, gülüşme de diyebiliriz aslında şu andaki halimize bakarak Türkiye'de. Finansman ve ağlaşma aslında. Sayın Yurdakul Ceyhun altyapının kurulması diyor.

..... Hayır.

METİN GER – Buradan hayır diye benden önce söylediler. Dışarıda bunu ayrıca tartışırız Yurdakul. Ağlaşma, bu, aslında enformasyonun içselleştirmesini getiriyor; yani, enformasyon artık, endojen bir yapıya doğru gidiyor, bünyeselleşiyor; yani, dışarıdan gelen bilgi çok süratle proses ediliyor ve betimleniyor, hangi birimde bahsediyorsak. Bu, mikro düzeyde bir firmanın, bir işletmenin Ar-Ge bölümü veya bir üretim departmanı olabilir veyahut da tümüyle sektörün kendisi olabilir, hangi düzeyde olursa olsun bu enformasyonun içselleştirilmesi oldukça önemli. Bunu sağlamak içinse Ar-Ge'ye ve yöneticiler dahil insan kaynaklarına önem vermek gerekiyor. Bu bir eğitim, öğrenme, sürekli öğrenme, sürekli araştırma yapısını çok gerektiriyor. Böylece, finansman ve ağlaşma bir yandan da bu önem verme enformasyonun içselleştirilmesini giderek daha yaratıcı ve teknoloji üreten ve bunları rekabet üstünlüğüne çeviren bir yapıyı sağlıyor.

Bu noktada özendirme aslında sınıai risklerin değerlendirilmesi ve sınıai risklerin karşılanması şeklinde düşünülebilir. Böylece bu da devleti bir şekilde resmin içine sokmayı gerektiriyor. Çünkü genellikle; yani, riskin tanımını biraz sonra yaptığımızda göreceğimiz gibi riskin değişik boyutlarını değişik kuruluşlar veya değişik kurumlar üstleniyor. Çünkü, bir yanda risk bir yanda belirsizlik, ikisi bir arada koşut gitmekte ve belirsizlikleri üstlenenlerle riskleri üstlenenler farklı olduğu için mutlaka devletin veyahut da düzenleyici bir kurumun, üst kurumun devrede olması gereği ortaya çıkıyor.

Özendirmede devletin rolüne çok kısa bir şekilde değinirsek; devlet bir yerde toplumun bireylerin üstlenmeyeceği birtakım riskleri toplum adına üstlenmeyi temin etmeli, birtakım garantiler oluşturmalı ve gerektiğinde özel kuruluşlarla işbirliğine girerek bu yukarıda sözünü ettiğimiz sistemin etkin bir şekilde çalışmasını sağlamalı.

Aslında özendirme bir yerde yenilemenin desteklenmesi şeklinde de ifade edilebilir; çünkü, yenilenme sisteminin en önemli öğelerinden biri. Şimdi, özendirme bir yerde risk finansmanlı, bir yerde de belirsizliği destekleme şeklinde düşünülebilir. Risk finansmanlı, riskin tanımından kaynaklanan değişik senaryoların olduğu; ama, bu senaryolardan birinin en azından ortaya çıkacağı, herhangi bir senaryonun sonuçta gerçekleşeceği durumlarda ki riskten söz ediyoruz. Bu senaryolardan bir tanesi de başarısızlık olabilir; ama, neticede bunun da bir beklenen değeri vardır. Bütün bu beklenen değerler içinde finansman yapan kuruluşlar ki, bunlar kimlerdir; ihtisas bankaları, özel sermaye, ticari bankalar vesaire değişik şeyler olabilir, bunlar bu tür riskleri daha rahat alıyorlar; ama, bir de özendirme belirsizliği destekleme) bir teknoloji geliştirmeye kalkıyorsunuz, bir araştırma geliştirme yapıyorsunuz, bu bir belirsiz durum, burada birtakım senaryoları söylemeniz mümkün değil veya birtakım senaryolar oluşturmanız mümkün değil. O yüzden burada belirsizlik var ve bu belirsizliği destekleme konusunda bu riski finanse eden kuruluşlar aslında oldukça tedirginler, çekingenler, oraya finansman aktarmayı düşünmüyorlar. Örneğin, bu evrede Türkiye'de teknolojiyi geliştirme Vakfı olarak TÜBİTAK ile Halk Bankası ile KOSGEB ile ve bazı özel kuruluşlarla birlikte bir risk sermayesi yatırım ortaklığı kurmaya çok yakın bir hale geldik. Belli bir miktar da, yaklaşık 10 milyon dolar da bir fon oluşturma, hâlâ eksiklerimiz var; yani bir 12,5-13 milyon dolar eksiklerimiz var ki, ortaya çıktığımızda 5-6 sene süreyle kendini yaşatan bir risk sermayesi yatırım ortaklığı oluşturalım. Türkiye'de ise şu anda özendirmeye yönelik destek kanalları özel yapılan Ar-Ge için devletin ve özel kuruluşların olmak üzere şöyle sınırlandırılabilir: Devlet çok ciddi bir şekilde en azından bu konuya eğilmeye niyetli olduğunu açıkça beyan ettiği tane tebliğ ile; biri 1 Haziran, biri 8 Eylülde olmak üzere. Bu arada, TÜBİTAK Devlet Planlama Teşkilatı gibi kuruluşlar vasıtasıyla da Ar-Ge'ye yönelik birtakım destekler söz konusu. Şu anda olmayan; ama, mutlak ve mutlak bir ulusal yenileme sisteminde yer almış olması gerekli devletin bir satın alma politikası olması lazım ve tabii dış kaynakta devlet daima aracı olmakta. Özel ise, Özkaynak, bankalar; genellikle ihtisas bankaları, dış kaynak, risk sermayesi biraz önce sözünü ettiğim gibi, bir risk sermayesi oluşturmaya çalışıyoruz şirketi ve vakfın uyguladığına benzer ticarî başarıya ulaşıldığında borç, ticarî başarısızlıkla sonuçlandığında ise hibeye dönük şekilde bir destekleme mekanizması kullanılabilir.

Üçüncü ayağı ise bir yenileme sisteminin, üstünlüklerdi, kurumlar birincisiydi, özendirme teşvik ikincisiydi. Üstünlükler de genellikle Ar-Ge'nin büyüklüğü; yani, hacmi, Ar-Ge'nin sektörel dağılımı, uzayda dağılımı ve Ar-Ge'ye ilişkin birtakım diğer göstergeler. Ar-Ge'nin büyüklüğü ve Ar-Ge'nin

sektör dağılımı üzerinde durmak istemiyorum, zaman kısıtlılığından dolayı. Sadece Ar-Ge'ye ilişkin bazı göstergeleri dikkatinize sunmak istiyorum.

Bunlar, Ar-Ge harcamalarını gayri safi yurtiçi hâsıladaki payı. Bu, yalnız, toplam Ar-Ge harcamaları değil, özel sektörün, sanayinin ayırdığı ne kadar. Ar-Ge harcamalarının gayri safi yurtiçi hâsıladaki payı ile araştırmaların arasındaki ilişki ve bir de işgücünün değişik düzeylerde edindiği beceri. Bu nokta, eskiden olduğu gibi işgücünün kaç yıl eğitim aldığı değil, edindiği beceri önem kazanmakta gösterge olarak; yani, 3 yıl, 5 yıl, 8 yıl eğitim almış olmaktan ziyade, bu 5 yıllık veya 8 yıllık eğitimin sonunda bu eğitim onlara ne düzeyde bir beceri vermiş onun üzerinden karşılaştırma. Üç gösterge olarak da bunları sunmak istiyorum.

Şimdi, bunlardan biri 66'dan başlıyor 91'e kadar yılları gösteriyor, burası da yüzde 0'dan yüzde 2,5'a kadar gidiyor; yani, ölçeğimizi böyle tespit edersek, burada gayri safi yurtiçi hâsıladaki sınai Ar-Ge'nin payı var. Şimdi, şu 17 OECD ülkesinin ortalaması. Yaklaşık olarak yüzde yarımlardan başlayıp yüzde üç çeyreği kadar artmış bir ortalama var. Üst taraf Japonya, Almanya ve Amerika Birleşik Devletlerini gösteriyor. Amerika Birleşik Devletleri ilk başta birinci gibi; fakat, ondan sonra daha bir yatay gitmekte ve Japonya ve Almanya'nın oldukça altında kalmakta ve bu da Japon ve Alman sanayinin Ar-Ge'ye çok daha fazla para yatırdığını gösteriyor. Maalesef yanımda istatistikler yok, hemen hemen Amerika Birleşik Devletlerinde bu yatırımın yüzde 80'i mertebesi şu veya bu şekilde, direkt veya indirekt teşviklerle iade edilmekte sanayie; yani, aslında bu hele Japonya ve Almanya'da daha da yüksek miktarlarda. Yenileme sistemin kendini öyle bir oluşturmuş ki, Ar-Ge'ye yapılan harcamaların hemen tümü bir şekilde sübvansiyeye edilmekte ve bunu da kılıfına uygun yapmakta. Şu ise, İrlanda ortalamasının oldukça altında. Şu bize çok benziyor, Portekiz yüzde 1'in onda 1'i mertebesinde bir ayırmış sanayi sektörü. Türkiye'de de 1993 yılı itibarıyla yüzde 1'in onda 1'i idi sanayinin ayırdığı miktar.

Bir diğer gösterge -bunun tabii sebep-sonuç ilişkisi mi yoksa sadece bir ilişki mi olduğu konusu ayrıca tartışılır- her tebliğ yapılan atıf sayısı science citation index veya social science citation index'de çıkmış tebliğlere yapılan atıf; çünkü, tebliğ sayısı yanıltıcı olabilir. Önemli olan bu tebliğ sayısına ne kadar atıf yapıldığı, bu çok önemli bir kriter, bu kriteri kullanıyorlar genellikle. Bu da gayri safi yurtiçi hâsıladaki sınai Ar-Ge'nin payı, 0'dan yine yüzde 2,5'a kadar değişmekte, bu da 0 ile 8 arasında değişmekte ortalama her ülke için. Aşağı yukarı şöyle bir ilişkiyi burada söylemek mümkün gayri safi yurtiçi hâsıladaki sınai Ar-Ge payı arttıkça çıkan tebliğlere yapılan atıflar da artıyor. Demek ki, daha kullanılır sonuçları daha çok ticarileşebilir temel çalışmada artış var, diğer bir deyişle temel çalışmayla endüstriyel araştırma arasındaki açık giderek kapanmış diye yorumlayabiliriz; ama, dediğim gibi bu bir sebep-sonuç ilişkisi midir; yani, bir kozaliti var mıdır yoksa sadece korelasyon mudur, tabii bunun ayrıca tartışmasını yapmak lazım.

Burada göstermek istediğim bir diğer husus da bildiğiniz gibi science citation index genellikle İngilizce ağırlıklı, Anglosakson ağırlıklı bir endex. Burada şu üçgenler ana dilleri -Kanadalı kimse yok herhalde aramızda- İngilizce olan ülkeleri gösteriyor; Amerika Birleşik Devletleri, İngiltere ve Kanada'yı. Bakıldığında da, aslında şu gördüğünüz çizgi genel çizgiden çok farklı değil; yani, İngilizceden kaynaklanmış olmanın getirdiği bir yanlılık olmadığı da en azından bir istatistiksel analiz yapılmadan; ama, gözlemsel olarak söylenmesi mümkün, yapılan atıf sayısında. Yayın sayısında iş biraz farklı, yayın sayısında bu yanlılığı görüyorsunuz; fakat, atıf sayısında bu gözüküyor.

Son olarak da dikkatlerinize sunmak istediğim husus, İngiltere, Hollanda, Almanya, Fransa arasında -iki ülkeyi daha buraya koysak ilk Roma Grubunu göstermiş oluruz; ama, bu değişimi, biraz sonra izah etmeye çalışacağım değişimi çok güzel yansıttığı için bu 4 ülkeyi seçtim- Ar-Ge'ye ağırlıklı işgücünün yüzde kaçını üniversite mezunu, yüzde kaçını yüksek teknik okul mezunu, yüzde kaçını meslek lisesi mezunu, yüzde kaçını da vasıfsız; vasıfsız dediğimiz normal liseyi, ortaokulu bitirmiş kişiler; yani, bir meslekî eğitim almamış kişiler. Bakınız, İngiltere'de büyük ağırlık vasıfsız işçide, Almanya'da ise büyük ağırlık meslek lisesi mezununda. İşte bizim sözünü ettiğimiz ara sınıf işgücünün olmayışı veya oluşunu da görüyorsunuz özellikle İngiltere'nin ve Almanya'nın şu anda ekonomik olarak nerelerde olduğunu ve birbirlerine görece durumlarını karşılaştırdığımızı da acaba bunun etkisi var mı diye düşünmemek mümkün değil. Fransa ve Hollanda ise tam geçişte. Böylece, bu da oldukça önemli bir gösterge olarak kendini ortaya çıkarmakta. Maalesef, Uzakdoğu ülkelerinde, Pasifik ülkelerinde bu nasıldır, onunla ilgili veri yok elimde, aslında onu buraya işlemeyi isterdim.

Benim dikkatlerinize sunmak istediğim hususlar bunlardı. Tebliğin kendi de var. Önemli olan, orada bir de kaynak var STI 14 üncü sayısı 1994 yılının, özel bir sayıdır, ulusal yenilenme sistemleriyle ilgili olarak 5 tane tebliğ var içinde değişik karşılaştırmaları yapan. İlgilenenlerin dikkatine tekrar sunarım. Teşekkür ederim efendim.

BAŞKAN – Geri kalan yarım saatlik bölümdeki tartışmacımızın katkı ve eleştirilerini aldıktan sonra salondan da sınırlı sayıda da olsa; ama, sadece yorum değil, soru şeklinde katkılarınızı bekli-

yorum. Buyurun Feriâl Hanım.

FERİÂL ARNAS İŞİK –Teşekkür ederim. Ben, bugün bu güzel konuşmayı dinledikten sonra, diğer tartışmacılara da bakınca özel sektörden bir temsilci olarak izin verirsiniz özel sektörün penceresini açmak istiyorum. Bana öyle geliyor ki, bu iki yaklaşımı ortada bir yerde birbirine yakın hale getirip bunun yaratacağı sinerjik patlamadan istifade etmemiz lazım. Aksi takdirde pek bir yol alamıyoruz.

Görüş açımızı paylaşabilmek için bazı şeylere dikkat çekmek isterim. Uzmanlar 2000'li yıllardan sonra pazarlarda birinci ve ikinci olmayı başaran firmaların pazarın yüzde 90'ını kapatacağını söylüyorlar. Bunu dünyanın en ileri müşavirlik firması olan Mc Kinsey'den dinliyoruz. Dolayısıyla, dünya ticaret hacminin nerelerde olduğuna bakmak bize yararlı olacaktır. Dünya ticaret hacminin yüzde 48'i şu anda Avrupa Birliği içinde, yüzde 20'si Asya Pasifik ekseninde, yüzde 20'si NAFTA'da, yüzde 12'side geriye kalıyor. Bizim coğrafyamız itibariyle de demek ki, Türkiye Avrupa ilişkileri üzerinde durmamız gereken bir nokta.

Peki, Avrupa 2000'e doğru giderken ne oluyor? Gümrük duvarları iniyor, gümrük birliği oluyor; ama, gizli birtakım duvarlar geliyor. Bunlar da çok ilginç noktalarda beliriyor; birinci olarak insan, ikinci olarak çevre diyebileceğimiz; çünkü, insan stoklarının hem korunup hem de zenginleştirilmesi, tüketicinin korunması ve (işte, bu noktada Sn. GER'in konuşmasıyla bağlanan yere geliyoruz) bilgiden bilgi üretilmesi. Özetle insanların yetkinliği-beceri de diyebiliriz buna -sistem ve kurumların yetkinlikleri son derece önemli oluyor. Çünkü, insan dolaşımı bile birtakım yetkinliklerin -öğleden sonra göreceğimiz gibi akredite edilmesine bağlanmaya başlıyor. Bunun özünde ne yatıyor ? Bu son noktaya odaklanırsak, bunun özünde insanların içinde sağlıklı duran gizli gücü ortaya çıkartacak uygun ortamları oluşturabilmek yatıyor. İnsanlara birşeyler öğretmek pek olası değildir; Ama, onların içindeki öğrenme isteğini yüzeye çıkarabilirsek, o zaman öğrenme gerçekleşir.

Peki, sanayi bazında, yenilenme sistemleri üreten ortam özellikleri neler? Sanayi biliyorsunuz, bir-biriyle devamlı rekabet halinde. Piyasada o bir ve iki numara olabilmenin güdülediği bir rekabet var. Onun için, sanayinin bu rekabette üstün gelebilmek için kendilerinde olması ihtiyacını gördükleri özelliklere bakmakta kanımca yarar var. Bir kere işe alımlardaki elemeleri ele alalım Sn. GER'in, bildirisinde gayet güzel bir istatistik var; ülkenin ancak yüzde 5'i 11 yıldan fazla eğitim görmüş. Eğer siz işyerinizde yüksek teknolojiyle çalışıyorsanız veya çalışmak istiyorsanız, bu 11 yıllık ortalamanın üstünde bir şirket ortalaması yakalarsanız, yine genelde yaratıcılıkları nedeniyle daha önceki işyerlerinde (hani doğruyu söylediği için dokuz köyden kovulan mantığıyla) barınmamış insanlara yer verme cesaretini gösterebilirseniz, onlarla birlikte çalışma uyum ve esnekliğini sağlayabilirseniz, işe alımda eleğin üstünde kalan insanlar olacaktır. Onlarla yola çıkmak birinci koşul. İkincisi, onların rahat çalışabileceği öncü sistemlerden oluşma bir ortam. Çünkü, gelişim ve iletişim dalı korkunç hızla değişen bir dal (Saldırgan dediniz Metin Bey, ben de katılıyorum). Bu tür sistemleri oluşturmak insanların birbiriyle kolay iletişim kurabilmesini sağlar. Ondan sonra da, ölçülebilir-organik dediğimiz bir iş yeri ortamı (organizmaya uygun) oluşur. Bununla şöyle bir sloganı belki aklınızda tutabilirsiniz; çünkü, genellikle bu tür konuşmalar da insanın aklında ya hikâyeler kalır ya da çarpıcı birkaç slogan kalır; "el ele hep daha da ileriye." anlattıklarımı simgeler. Neler gerekli ? insanların inançlı olabilmesi, insanların güçlü ilişki ağları oluşturabilmesi, katılımcı olması, yalın bir yapı içinde; (yani, çok kademe olmayan, uyumlu ve esnek bir yapı) bir takım yaklaşımı içinde hep birlikte el ele ve kuvvetli bir "yapacağız, ben de yapacağım, biz de yapacağız" kararlılığı. Bir de bireysel açıklık, ki bu da iknaya ilgili. Esasında, baktığımız zaman bilişim ve iletişimdeki gelişmeler yönetim teorileriyle psikolojik gelişmelerin evlendiği yeni bir yönetim yaklaşımı doğurdu. Psikoloji eskiden olduğuna kıyasla şimdi çok daha önemli. Psikolojik yaklaşımlar da size bu ikna gücünü kazandırıyor, bireyleri açmanızı sağlıyor. Şeffaflık da buna paralel. Neticede, bir görüş ve hedef birliği, değerler etrafında birleşebilmek, değerleri paylaşabilmek oluşuyor. Bunu daha da somutlaştırabiliriz. İlişkiler, iş güvenliği yaratır, iş güvenliği kalite ve verimin aslında birbirinden ayrılmadığı, birinin kötüleştiğinde öbürünün de kötüleşeceği, birinin iyileştiğinde diğerinin de iyileşeceğini biliyoruz. Bunu gözardı etmezsek bu hedef birliğinde şöyle şeylere odaklanmak mümkün oluyor; diyorsunuz ki, sıfır hata sıfır kaza; (yani, sıfır denilecek kadar az) tam zamanında veya %100 etkin hizmet, en düşük maliyetler; kısacası sürekli yükselen bir çıtaya karşı yarışmak. Bu ortamın içinde çalışabilmek için, gündemde stratejik işbirlikleri var. Firmalar arasında çok uluslu stratejik işbirlikleri özellikle gündeme geliyor.

Şimdi, buraya kadar biraz giriş yaptım, asıl işin can alıcı noktası burada. Bu stratejik işbirlikleri ne yazık ki, teknoloji, patent, Know How konularında anlaşmaların içinde gizlilik şartları var ve bu şartlar birtakım engeller oluşturuyor. Şimdi, burada düşünmek lazım; bunlar gerçekten engel mi? Doğru cevap bana göre hem evet hem hayır. Kesin olan şu : Siz de Ar-Ge var mı dendiğinde veya sizde Ar-Ge bütçesi var mı dendiğinde veya sizde Ar-Ge yapılıyor mu dendiğinde resmen yok demek mecburiyetinde kalıyor bu şirketler. Oysa eğer doğru bir yapı kurulmuşsa fiilen hem var hem de uluslara-

rası düzeyde var. Bu nasıl oluyor : Biraz ona değinmek isterim. Başta bahsettiğim toplum dışı kalma eğiliminde olan, uyum sağlamakta zorluk çeken insanların mutlu çalışabileceği, hoşnut olduğu bir ortam yaratılabilirse bu insanların umumiyetle zekaları yetkinliklerini çok üst düzeylere tırmandırıyor ve hiç beklenmeyen sonuçlar veriyor. Bu çok uluslu ortaklıklara giren firmalar umumiyetle dünya çapında tekel olan firmalar. Rahatlıkla ellerindeki ileri teknolojinin meyvalarını topluyorlar. 60 yıl, 100 yıl herhangi bir gelişme kaydedilmemiş iken aniden patlamalar görülebiliyor ve bu başarıldığı zaman patenti de, yeniliği de o şirketin oluyor; çünkü, anlaşma öyle. Ancak burada önemli olan o yenilik mi, yoksa o yeniliği üretme gücüne sahip olan insanlar mı? Bu soruya cevap aramamız gerekiyor; yani, çok uluslu stratejik işbirliğinin ürünü olan firma, ana veya babası ile uluslararası düzeyde kendi teknolojik gücüne dayanarak rekabet eder hale gelince, büyük bir sorun ortaya çıkıyor. Bu tür şirketler büyütülüyor örneğin veya belki, dış ortak ortaklıktan vazgeçebiliyor. Dünyada bunların örnekleri çok, Türkiye de o noktalara geliyor. Buradaki yetişmiş insan gücü için (ki bu noktada konuşmamın girişinde söz ettiğim sinerjiye değineceğim) devletin yarattığı ortamın uygunluğu çok önemli. Çünkü, o yabancı ortak çekip gittiğinde, o başarılı şirket ne yapacağını, nasıl bir yol izleyeceğini bulmak zorunda. Bazı kaynakları eksiliyor; ama, bu arada insan kaynağı gelişmiş oluyor. İnsan kaynağı gelişmiş oluyor derken ne demek istiyorum, biraz da onu açayım : Beceri ve yetkinlikleri gelişmiş (hem mesleki hem meslek dışı alanlarda) örneğin ufku genişlemiş, bilgi toplama, bilgiden bilgi üretme becerisi katlanmış. Analitik ve tasarımcı olarak düşünmeyi öğrenmiş, sebep sonuç ilişkileri araştırıyor, mantığını kullanıyor, matematiksel modeller üretiyor, ilişkiler, benzerlikler bulabiliyor bu insanlar meslek yüksekokulu mezunu olabilir, üniversite terk olabilir; yani, aşağı yukarı o düzeydeki insanlardan söz ediyorum aslında. Dürtükleyici sorgulama becerileri gelişmiş, bilgiyi böyle topluyor, düşünerek ondan bilgi üretiyor. Esnek, uyumlu, yapıcı eleştiri getiren. Lütfen, herkes bir an düşünsün, kendi aile ortamında kendi çocuklarıyla ilişkilerinde, veya ilişkide oldukları insanlarda bu niteliklere sahip kaç insan görüyoruz karşımızda? Bu cevheri geliştirmeli miyiz geliştirmemeli miyiz; bunu vicdanımızda sorgulamamız gerekiyor. Bence, buna odaklanarak, bu yönde firmalararası rekabeti geliştirerek, bu yönde bu yetkinlikler nedir, envanterler çıkararak; yani, hem şirketler bazında hem kurumlar bazında hem de ülke bazında hakiki rekabet gücümüzü irdeleyebiliriz kanımsdayım. Gücümüzü burada aramalıyız. Sanayiden bakış açısı olarak da bunu belirtmek istedim. Belki sorularla daha başka noktalara da değinebiliriz. Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Teşekkürler. Şimdi, söz sırası Erol Bey'de; buyurun.

Doç. Dr. EROL TAYMAZ - Dinleyicilere daha çok vakit kalması için sunuşumu çok kısa tutmaya çalışacağım. Bu sunuşta, bence önemli olan birkaç tane noktaya değinmek istiyorum.

İlk önce, teknolojik değişimin nedenini; yani, niye teknolojik değişim oluyor, firmalar niye teknolojik yenilik yapıyor, bu konudaki iki yaklaşıma değinmek istiyorum. Bu yaklaşımlardan bir tanesi, bilime öncelik veren, bilimin, yeni tekniklerin yaratılmasında kaynak olduğunu söyleyen bir yaklaşım. Bu yaklaşımda ilk önce bir icat yapılır, yeni bir düşünce ortaya atılır, daha sonra bu düşünce teknolojik yenilik şeklinde ticarî uygulamaya sokulur, daha sonra bu yeni teknoloji piyasada yaygınlaşabilir. Bu yaklaşımda öncelik icattadır, bilimdedir. İkinci yaklaşım, teknolojik değişimin nedenini, kaynağını piyasada gören bir yaklaşımdır. Bu, standart bir iktisat yaklaşımı. Piyasada bir talep vardır, bu talebi karşılamak için bir teknolojik yenilik yapılması lazımdır. Bu teknolojik yeniliği yapmak için gerekli olan bilgi yoksa, bilimadamları bu bilgiyi üretir ve teknolojik yenilik yapılmış olur. Doğru olan yaklaşım da, elbette, bu ikisinin bir anlamda bileşimi; yani, hem bilimin yeni teknolojilerin yaratılmasına yönelik etkisi var hem de piyasanın bir talebi var, piyasanın bir çekimi var.

Burada, teknolojik yenilik tartışmalarında genel olarak bilime öncelik veren bir durumla karşılaşıyoruz; fakat, bu tartışmada ben sanayi yapısına; yani, piyasa yapısına da ağırlık verilmesi gerektiğini söylemek istiyorum. Çünkü, ülkedeki sanayi yapısı bir anlamda o ülkedeki araştırma-geliştirme faaliyetlerinin niteliğini de belirleyecektir. Örneğin, Türkiye'de araştırma-geliştirme faaliyetlerinin fazla yaygın olmadığını, millî gelirden binde 5 paya sahip olduğunu söylüyoruz; fakat, bu çok şaşılacak bir durum değil. Sanayimizin tekstil ve gıda gibi sanayilere dayandığı bir durumda elbette ki, araştırma geliştirmenin fazla yapılmasını bekleyemeyiz.

Bu bağlamda, teknolojik değişim faaliyetlerinin yaygınlaşmasını istiyorsak, ülkenin teknolojik yenilik yapmasını istiyorsak, sanayi yapısının da değişmesini istemek konumundayız, sanayi yapısında bir dönüşümü zorlamak konumundayız. Teknolojik politikaları sanayi politikalarının bir parçası olmak konumundadır. Sanayileşme politikasını gözardı edersek, teknoloji politikasının da olabileceğini pek zannetmiyorum; teknoloji politikası sanayi politikasının bir parçasıdır, sanayi politikası olmadan teknoloji politikası olmaz. Sanayileşme hedefi yoksa teknolojik değişimin sağlanması da pek mümkün değil gibi.

Buradan, teknolojinin nasıl yaratıldığı konusunda değişik kaynaklara değinmek istiyorum. Yeni teknoloji iki şekilde elde edilebilir. Bir tanesi firma içindeki üretilen ve bunun da en önemlilerinden bir tanesi araştırma-geliştirme faaliyetleridir. Fakat, araştırma-geliştirme teknolojik değişmeyi yaratan tek faaliyet değil. Araştırma-geliştirme dışında tasarım faaliyetleri, üretim faaliyetleri ve hatta kullanım faaliyetleri de yeni teknolojilerin yaratılmasında önemlidir. Bir firmanın ya da bir ülkenin yeni teknoloji edinmesi için ille de o teknolojiyi yaratması gerekmez, bu teknolojiyi dış kaynaklardan da elde edebilir; yani, firma dışındaki kaynaklardan. Örneğin, yatırım malı olarak teknoloji gelebilir, yeni hammadde kullanarak teknoloji gelebilir ya da bildiğimiz teknoloji transferiyle; patent, lisans olarak da teknoloji elde edilebilir. Bu yüzden, teknolojik yenilik sistemini konuşurken, teknolojik yenilik sistemini incelerken, sadece araştırma-geliştirmeyi değil, diğer bütün faaliyetlere de önem vermek lazım, diğer bütün faaliyetleri de göz önüne almak lazım.

İkinci olarak burada değinmek istediğim, araştırma-geliştirme her ne kadar teknolojik yeniliğin en önemli kaynaklarından bir tanesi olsa da, araştırma-geliştirme faaliyetlerinin sadece özendirme yoluyla gelişebileceğini söylemek de mümkün değil. Özendirme bu faaliyetleri teşvik eder elbette, bu anlamda yeni teknolojilerin yaratılmasını sağlayabilir; fakat, firmaların bir anlamda yeni teknoloji yaratmaya zorlanmasının da gerektiği kanısındayım; örneğin firmalar belli bir kaliteyi tutturmaya zorlanmalı, standartlaşma gibi tedbirler de alınmalı.

Özendirmeye ilişkin olarak, Metin Bey finansal sistemle ilgili geniş açıklamalarda bulundu. Finansal sistem elbette ki, özendirmenin çok önemli bir parçası, fakat, finansal sistemin farklı ülkelerde farklı biçimlerde olacağına da gözden kaçırılmaması lazım. Örneğin, Japonya ile Amerika'yı karşılaştırsak, Amerika'da bu risk sermayesi olayının çok yaygın olduğunu, çok önemli olduğunu görüyoruz; fakat, Japonya'da benzer bir yapılanma yok. Çünkü, Japonya'daki sanayi yapılanması farklı, büyük şirketlerin oluşturduğu kapalı yapılar var ve bu kapalı yapılar; yani, holdinglere benzeyen yapılar kendi içlerinde bir finansman sistemi sağlıyorlar. Bu anlamda, ülkeden ülkeye farklılıklar olabileceği gözden kaçırılmaması lazım. Benim söylemek istediklerim bunlar; teşekkür ederim.

BAŞKAN – Teşekkürler. Şimdi, süreyi biraz zorladık; onun için, çok kısa sorularınız varsa; aslında 3 soruyla sınırlamak zorundayım, sorularınızı bekliyorum.

YUSUF ZİYA KAYIR – Ben, finansmanın temininde üretilen teknolojinin katkısını öğrenebilmek için yurtdışında finansman üretilirken; yani, finansman temin edilirken risks sermayesi içerisinde; yani, üretilecek olan teknoloji kendi kendine bir otofinansman üretebiliyor. Böyle bir tespitlerinin de olması lazım. O konuda birşeyler söylenebilir mi, Sayın Ger'e onu sormak istiyorum.

METİN GER – Eğer doğru anladıysam sorunuzu, şöyle cevap vereyim; ne derecede yanıtlar sorunuzu bilmiyorum. Herhangi bir şekilde ister teknoloji geliştirme bağlamında isterse yeni bir ürüne yönelik yapılan araştırma-geliştirme veya geliştirme çalışmalarının yapıldığı evrede, üç ana bölgeyi ayırmak mümkün. Bunlardan bir tanesi, yalnız nakit girdisinin olduğu, daha doğrusu nakit çıkışının olduğu bir devre. Bu devrede herhangi bir şekilde geriye dönüş yok. Ondan sonraki evrede nispeten geriye dönüş var; fakat, hâlâ harcamalar var. Ondan sonraki evrede de bu yaklaşık işte, ürünün piyasada kaldığı veya teknolojinin geçerliliğini koruduğu sürede de ya rolaty şeklinde ya gerçek anlamda satış üzerinden kâr yapmak yoluyla bir nakit girdi var. Genellikle finansman, bir geliştirme veya araştırma işlemine en riskli olan ve nakit girdinin olmadığı evrede yapılıyor. Bilmem anlayabildim mi sorunuzu, kusura bakmayın takip edemedim, tam alamadım soruyu.

YUSUF ZİYA KAYIR – Şimdi, risk sermayesinde bahsettik, buna devletin katkısından bahsettik. Bir de, devlet küçülürken çok da küçülmesin gibi şeyler söyledik; yani, ben, böyle bir finansman; yani, devlete bağlı bir finansman yapısı yerine kendi kendini finanse edebilen bir teknoloji yenileme sisteminin oluşturulmasının Türkiye için daha iyi çalışan bir sistemi bize getirebileceğini düşünüyorum. Bu sistemi kurabilmek için de bizim finansman sistemimizden yararlanan projelerin ofis sisteme olan katkılarını görebilmek için; yani, mesela, biz 10 projeyi destekliyoruz diyelim, bu 10 projeden dünyada ortalama başarı sayısı nedir; yani, desteklediğimiz projeler eğer önceden iyi seçilmiş, başarı şansı yüksek projeler olduğunu düşünürsek bu başarı şansının yüksek olduğunda kendi kendini finanse edebilen bir sistemi kurabilmek de mümkün olur. Bu da çok daha iyi çalışan, bağımsız, doğru karar verebilen kolaylıkları da bize getirecektir; ama, bunun anahtar üretilen teknolojinin kendi finansmanını yaratabilmesine bağlıdır. Onu sormak istemişim.

METİN GER – Ben herhalde yanlış anlaşıldım, devlet bütün desteği versin demedim. Devlet, özendirmeyi düzenlesin ve gerektiği yerde en azından belli bir katkıda bulsun. O yüzden, küçülsün;

ama, belli bir büyüklüğü de korusun dedim. Bir kere bunu bir açıklığa kavuşturalım.

İkincisi, bugün en gelişmiş ülkelerde dahi araştırma-geliştirmeye, teknoloji geliştirmeye yönelik olarak devletin katkısı yüzde 50'ye kadar varmaktadır. Ülkeler arasında değişmektedir; fakat, yüzde 50'ye kadar vardığı durumlar söz konusudur. O yüzden, devleti resmin dışında bırakmamız mümkün değil, o yüzden yenilenme sisteminde özel ve kamu sektörlerinin ortaklaşa bir finansman anlayışını oluşturması lazım.

Risk sermayesi konusunda söylediklerinize hem sizin hem Sayın Kaymaz'ın söylediklerine katılıyorum. Risk sermayesi sadece finansman yollarından birisidir, ne en iyisidir ne en kötüsüdür, sadece değişik, farklı bir finansman yapısıdır. Risk sermayesi uygulamalarında da genellikle başvuru olan 10 projeden 10 tanesi kabul olur. Kabul olan 10 projeden de 2,5-3 tanesi ancak başarıya ulaşır, genel ortalaması yurtdışında böyledir. Teşekkür ederim.

BAŞKAN – 3 dakika için, Sayın Oktar Türel'i dinleyeceğiz.

OKTAR TÜREL – Özürlü dileyerek soru sormak yerine birkaç yorum getirmek istiyorum. Bunlardan ilki terminolojiyle ilgili. Ben, bu sorunun sadece bir semantik sorunu olduğu kanısında değilim. Bunda çok ciddi bir tehlike de görüyorum. Çünkü, yıllardan beri makina mühendisleriyle iktisatçılar ortak bir dil kullanarak birbirini anlamaktaydı. Şimdi, bu ortak dilin giderek bulanmaya başladığını seziyorum. Birkaç örnek vermekle yetineceğim. Mühendis arkadaşlarımızın yenileme ya da yenilenme dediği şeye biz yıllardan beri yenilik diyoruz. Benzer şekilde, teknik ve teknoloji deyimini biraz farklı bağlamda kullanıyoruz. Teknik değişmesi İngilizce deimiyle "change in technic" uzun süreden beri iktisatçılar arasında teknolojik değişmeden; yani, change in technologiden farklı bağlamda kullanılıyor; yani, bir araya gelerek bazı sözlük ortaklaştırma çalışmaları yapsak herhalde iyi olacak. Bu vesileyle de bir konuya kısaca değinip geçeceğim. Taklitçiliğin; yani, imitasyon dediğimiz olayın karşıtı veya mukabili reverse engineering değil, reverse engineering başka bir olay. Tersine mühendislik taklitçilikle de yürüyebileceği gibi, taklitçilik olmadan da reverse engineeringden sonuç almak mümkün olabilir. Bu birinci kaybımız.

İkinci olarak değinmek istediğim şey, yine, bir yorumdan çok eleştiri. Ben Profesör Ger'den ulusal yenilik sisteminden ne anlıyoruz türünden bir tanımla konuşmasına başlamasını yeğledim; çünkü, sonunda oldukça soyut düzeyde bir sunuşla karşı karşıya kaldık. Özellikle meslek adamları tahmin ediyorum ki, biraz daha somut bir görünümle karşı karşıya kalma arzusu duyarlardı. Yani, söz gelimi gelişmiş bir ülkenin, bir Amerika'nın ulusal yenilik sisteminin bileşenleri nelerdir, gelişmekte olan; ama, bize kıyasla çok büyük bir atılım yapmış bir Güney Kore'nin teknolojik ya da ulusal yenilik sistemi nedir, bizim, şu anda ulusal yenilik sistemimizin temel bileşenleri nedir; bunu koymaya çalışmak bana öyle geliyor ki, somut dünyadan hoşlanan mühendisler için daha yararlı olabilirdi diye düşünüyorum.

İki konuya daha değinmek istiyorum. Bunlardan bir tanesi Alman meslek liselerinin tanıtımıyla ilgili Sayın Ger'in açıklamaları, bu son derece yararlı ve üzerinde belki, ayrıca durulması gereken bir çalışma oldu. Alman eğitimi, sadece Almanlara özgü değil, Almanca konuşan bir İsviçre'de de benzer bir uygulama var. Alman meslek lisesi yaklaşımının üç ortak özelliği var. Bunlardan bir tanesi akıl almaz üstünlükteki kalitesi, yani, meslek kalitesi olarak, öğretim kalitesi olarak çok üst düzeyde bir öğretim var; fakat, bunun yanında iki özelliği de var. Ona da muhakkak değinmemiz lazım, mühendislere hitap eden bir toplantıda, bunlardan bir tanesi yeniden öğrenme olayı; yani, Alman meslek okulu mezunlarının sürekli olarak işyerinde gördüğü bir eğitim var, ikinci bir öğe; yani, Alman meslek okulu mezunu kendi işyerinde durmadan oryantasyon kurslarından, eğitim kurslarından geçiyor ve yeniden öğreniyor. İkincisi, sadece, firma içi yeniden öğrenme değil, meslek okulu mezununun formül olarak yeniden öğrenme mekanizmalarına tabi olma durumu var. Yani, Alman meslek lisesinin bu özelliğine, bence dikkati çekmek lazım.

Son olarak, Bayan Işık'ın bir açıklamasına dikkati çekmek istiyorum; yani, Ar-Ge'nin bizde hem uluslararası düzeyde var olduğunu, ancak, formel olarak var olmadığına değindiler. Bana öyle geliyor ki, burada Sayın Işık'ın söylemeye çalıştığı şey, her firmada az çok var olduğunu bildiğimiz adaptasyon ve mühendislik departmanı çalışmalarının doğurduğu ürünlerdir. Gelişmekte olan ülkelerde yapılan pek çok çalışmada gördüğümüz gibi, sanayi konusunda belirli bir birikimi olan her ülkede bu tür çalışmalar ya yurtiçi talebe daha iyi uyum sağlama ürünler yapmak ya yerel malzemeye iyi uyum sağlayan ürünler yapmak ya da yerel teknik beceriyi daha iyi kullanabilecek uyumlaştırmalar yapmak biçiminde gerçekleşiyor; ama, bunlar, temelde adaptasyon çalışmaları, yani, uyum çalışmaları. Bunları, Ar-Ge olarak nitelenmek doğru mudur; kişisel kanım o ki, doğrudur. Yani, bunlarda bir anlamda araştırma-geliştirme çalışmaları içerisinde nitelenmeye belki layık çalışmalardır. Bu açıdan ele aldığımızda endüstriyel firmaların mühendislik departmanlarının çalışmaları son derece önem verilmesi

gereken, saygıyla, takdirle izlenmesi, teşvik edilmesi gereken çalışmalardır; ancak, bunların uluslararası bir düzeyde bir Ar-Ge bağlamında mütalaa edilip edilemeyeceği ya da uluslararası yansımalarının uluslararası büyük firmaların Ar-Ge çalışmalarıyla eş düzeyde, eş nitelikte olup olmayacağı konusunda bazı kaygılarım var. Yorum fırsatı verdiği için, Sayın Başkana teşekkür ederim.

BAŞKAN – Buyurun.

FERİAL ARNAS IŞIK - Ben bir açıklama yapayım. Adaptasyon da konuşmamın içinde vardı, ama, asıl onu düşünerek konuşmamıştım. O son 20 yıldır Türkiye'nin önde gelen şirketlerinde -çok haklısınız- var ve bir çeşit geliştirme diyebiliriz ona.

Benim sözünü ettiğim şey şuydu aslında: İnsan kaynaklarını doğru bir şekilde kullanarak gerçek anlamda teknolojik süreç değişimi, teknolojik süreç icatları olabiliyor. Örneğin, kesintisiz üretim yapan bir kimya teknolojisinde, bir özel programı geliştirerek, daha önce uluslararası boyutta biraz bilim biraz sanat kabul edilen bir süreci, daha bilimsel hale getirip, yapılan ayarlamaları daha hassas yaparak bir kuruluş yatırım yapmaksızın sabit olan kapasiteyi, örneğin, %15 artırabilmek ve bunun, yine, uluslararası düzeyde lider ve tekel olan şirket için de bir yenilik olarak kabulü. Benim kastettiğim o tür, hakiki anlamda araştırma-geliştirme ürünleriydi; ama, bizim, Türkiye'de araştırma-geliştirme yapılıyor mu diye yaptığımız anketlere ne yazık ki, olumlu bir şekilde giremiyor, sayım dışı kalıyor, envanter dışı kalıyor. Bu duruma bir çözüm bulmak üzere, alternatif olarak, insan kaynaklarındaki, kurum düzeyindeki yetkinlik envanterlerini çıkartarak, uluslararası anlaşmalarla getirilen sınırları atlayabiliriz önerisini getirmeye çalışmıştım.

BAŞKAN – Buyurun efendim. İzninizle üç soruda keseceğim; çünkü, süreyi epey geçtik.

SORU – Çok kısa bir iki sorum var. Sayın Ferial Arnas Işık cevaplandırmayabilir, şirket içi özel bilgi de olabilir. İhracat toplam üretim oranı nedir? Turn over ration firmanızda hangi orandadır? Personel eğitimi ya da jop training devam edegelen bir süreç midir? Yeni mamul yoksa, satisfaction point geçildikten sonra ne yapılabilir? Bir iki örneklemeyle açıklayabilir misiniz? Teşekkür ederim.

FERİAL ARNAS IŞIK – Çok hızlı yanıtlayayım. Turn over %2'den az. Şirket içi eğitim adam başına yılda 100 saat. Yeni ürün yok, çünkü tek ürün var; %50 ihracat, %50 yerli piyasaya, ihracat yapan firmalara gidiyor. Tıkanma olduğunda sistem kendi kendine çözüm üretiyor. İnsanlar bu tür gelişmelerle tatmin olma yolları buluyorlar. Ben bir kara fotoğraf yansıtmıştım, dış kuruluş pılısını pirtisini toplayıp gidebilir demiştim. Aslında, gidemiyor, çünkü, öyle bir katma değer üretimi başlıyor ki, bu katma değerden o da kendi bünyesi içinde yayraranabileceğine, bunu başka yerlerde taktit ederek veya tekrar tohumlayarak yeni filizler üretebileceğini görüyor. Öyle bağlayabiliyorsunuz, Bu cevap oldu mu bilemiyorum. Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Çok özel olduğu için burada keseceğim. Son soruyu alıyorum.

MURAT GÜMRÜKÇÜOĞLU (MKEK) – Ben Sayın Taymaz'ın konuşmasında değindiği bir noktadan çıkarak, Sayın Metin Ger'e bir soru sormak istiyorum.

Gerçekten teknoloji politikaları nihaî olarak sanayi politikalarının bir parçası diye düşünüldüğünde, ona tabi olduğu düşünüldüğünde, Türkiye'deki, tabii, tebliğde böyle bir şey yoktu; ama, siyasî planda bir sanayi politikası, uzun vadeli oluşabilir mi? Şu soruyu sorarken, tabii, iyice karamsar bir tablo çizmek için sormuyorum, yani, bizde bu işler olmaz noktasına gelsin diye değil, gerçekten, o siyasî durumu veri olarak alıp, nasıl bir ilişkiler bütünü içinde, uzun vadeli bir sanayi politikası yapılabilir ve teknoloji yenilenme nasıl bunun içinde bir yere oturabilir? Burada nasıl bir şans görebiliyorsunuz? Başta çok karamsar başladınız Uzakdoğu ülkelerindeki deneyimle, ama, yine de bir şeyler yapılabileceğini düşünerek bu soruyu soruyorum, sizin deneyiminiz bu açıdan önemli olduğu için, size sormak doğru olacak. Teşekkür ederim.

METİN GER – Şimdi, bir kere, bir paradigma değişikliğini savunan bir grubun içindeyim. Paradigma değişikliği de şu: Bilim, teknoloji ve sanayi ayrı ayrı düşünmek söz konusu değildir. Bunlar tümleşiktir, bir bütündür ve bunlara ilişkin herhangi bir takım uygulamalar yapılacaksa, bunları bir arada düşünmek gerekir. O yüzden, Ar-Ge'yi ayrı, finansmanı ayrı, pazarlamayı ayrı, bunların hepsini ayrı ayrı düşünmek söz konusu değil.

İkincisi, strateji kavramının da bir paradigma değişikliğinde olduğunu düşünen bir gurubun içindeyim. O yüzden; stratejiyle ilişkili ne yapılır ne yapılamaz konusunda da görüşlerim çok aykırı ola-

bilir. O yüzden, onu, bu kısıtlı zaman içinde bir tartışmaya açmayı düşünmüyorum, ama, sizinle ayrıca veyahut da başka bir grupta başka bir biçimde tartışabiliriz; ancak, Türkiye'nin şu anda içinde bulunduğu durum bilim, teknoloji ve sanayide yeniden yapılanmayı sağlamasına elverecek kadar iyidir, yani, bütün kötümserliğime rağmen, karşılaştırma yaptığımda, Türkiye, henüz şansını yitirmemiş ülkelerden birisidir diye düşünmekteyim. Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Efendim, tartışmalar bitti; fakat, ben güzel bir olayı, bir beş dakika sürecek bir olayı, şimdi, Elektrik Mühendisleri Odası Yönetim Kurulu Üyesi şapkamı takıp araya sokmak istiyorum. Bizim, küçük bir takdir ve bunun karşılığında mütevazı bir ödül törenimiz olacak, iki tane çok değerli, üniversite camiasında teknoloji tartışmasına çok önemli katkıda bulunmuş arkadaşımız için. Birincisi, Sayın Yurdakul Ceyhun, ikincisi, Sayın Aykut Göker. Sayın Yurdakul Ceyhun'un bizim için yeni kritik teknolojilerde, ulusal önemde yaptığı çalışmalar özellikle, onu sakıncalı bulup üniversiteden 1402 ile attıktan sonra, çok daha güzel tehlikeli işler yaptı ve Teletaş Ar-Ge biriminin ülkemizde elektronikte ulusal üretimde önemli bir dönemi yaşatmasına katkıda bulunan kişilerden biri oldu. Şu anda, kendisi bizim telekomünikasyondaki kavramsal çalışmalarımızda, Türkiye açısından irdelemeye çalıştığımız sistem çalışmalarımızda tam bir üstad rolü oynamakta, zaten çok da verimli bir yazar, bu konuda pek çok teknik ve popüler makalesi var. Halen, Ortadoğu Teknik Üniversitesinde Elektrik Elektronik Öğretim Bölümünde Öğretim Üyesi ve aynı zamanda, TÜBİTAK Bil-Ten Bilgi Teknolojileri Enstitüsünde telekomünikasyon politikaları, bilgi teknolojileri politikaları konusunda çalışıyor. İkinci kişi, aslında bir makine mühendisi; fakat, biz, onu, ülkemizde sanayileşme konusunda kritik teknolojilerin, yeni teknolojilerin çok değerli kavramsal olarak anlaşılmasında çalışmalarını tanıyoruz; Sayın Aykut Göker. Bildiğiniz gibi, o da çok tehlikeli bulunduğu için böyle bir sürü iş yapmak zorunda bırakılıyor, bizi tehlikeli bulanlara çok teşekkür etmek lazım.

Kendisinin sanayi kongresi, 90'dan, 91'den bu yana özellikle sanayi kongrelerinin dünyadaki gelişmeleri izleyen bu gelişmesinde büyük katkısı var, kendisinden makine mühendisi olmasına rağmen, elektrik mühendisleri olarak çok şeyler öğrendik, ileride de öğreneceğimizi biliyoruz; şu anda da hemen hemen tek başına kurulmasında öncülük ettiği TÜBİTAK Bilim ve Teknoloji Politikaları Dairesi Başkanı. Umarız sistem, bu iki çok değerli sanayi düşünürüne, çok daha önemli katkıları için gerekli olanakları tanır; fakat, şu sırada bunu yapmasa da aldırmayacağız, çünkü, üretime ve üretkenliğe değer vermeyen, değer yargıları içine, yükselen değerler içine bunu katmayı unutmuş bir toplumda bugünkü dönemi geçici olarak görüyoruz. Efendim, kendilerini buraya davet ediyorum.

AYKUT GÖKER – Sayın Yurdakul'un özel ödülünün adı Mesleği Geliştirme ödülü. Çünkü, katkıları gerçekten bizim için elektrik-elektronik mesleği ve ona bağlı diğer dallar için geliştirme anlamını taşıyor. Nice geliştirmelere Sayın Yurdakul.

YURDAKUL CEYHUN – Çok teşekkür ederim. Galiba birkaç şey söylemem gerekli. Ödül törenlerinde genelde iki taraf bulunmakta, ödül veren ve ödül alan. Ben, ödülü alan taraf olarak çok teşekkür ediyorum. Ödülü veren taraf da bana çok büyük bir kadirşinashlık gösterdi. Yalnız, bir üçüncü taraf daha var; o da, eğer, ben, üniversitede başarılı olmuşsam, Odada başarılı olmuşsam, TÜBİTAK'ta, TELETAS'ta burada bana meslektaşlarım yardım etti; dolayısıyla onların hepsine çok teşekkür ederim.

BAŞKAN – Sayın Aykut Göker'e elektrik mühendisleri olsa olsa bir özel teknoloji ödülü verir. Bu kavramın hakikaten ulusallaşmasında ve elektrik mühendislerinin kendi yaptıkları işlerin bir jenerik teknoloji olayını anlamalarındaki katkılarından dolayı tekrar teşekkür ediyorum.

Buyurun sevgili Aykut Göker.

AYKUT GÖKER – Efendim çok teşekkür ediyorum. Bu vesileyle belki, bir noktayı belirtme fırsatını buldum. Biliyorsunuz, bu teknolojideki gelişmelerden fazla memnun olmayan bazı dostlarımız genellikle dünyamız, yaşamımız giderek mekanikleşiyor diyorlar, biz, makine mühendislerine biraz iftira ediyorlar. Halbuki dünya giderek elektronikleşiyor.

Hepinize çok teşekkür ederim.

BAŞKAN – Birinci toplantı burada bitti.

GÜMRÜK BİRLİĞİ SÜRECİNDEKİ TÜRKİYE İÇİN AVRUPA BİRLİĞİ TEKNİK MEVZUATI ULUSLARARASI STANDARDLAR VE AB NORMLARI

E. Fezal AKIN
CE Consultancy Europe-EURACON

I. GİRİŞ

Bilindiği gibi; Avrupa Topluluğu'nun temellerinin atıldığı Roma Andlaşması ile Avrupa Topluluğu'na üye ülkeler arasında malların serbest dolaşımı ilkesi getiriliyordu. Ancak yine aynı andlaşmada, bu ilkenin bazı istisnalarının da olabileceği ve kamu güvenliği, insan, hayvan ve bitki sağlığı ve güvenliği ile kamu düzeni gibi nedenlerin haklı kıldığı ithalat ve ihracat kısıtlamalarına engel olunamayacağı belirtiliyordu.

Ancak üye devletler korumacılık nedeniyle bu konuyu öylesine istismar ettiler ki, malların serbest dolaşımı ilkesi neredeyse teoriden pratiğe geçmeden yok olma tehlikesiyle karşılaştı. Bu durumu ortadan kaldırmak amacıyla yoğunlaşan çalışmalar sonucu Klasik Yaklaşım olarak da anılan "Tek Elden Harmonizasyon" yaklaşımı geliştirildi. Bu yaklaşım, "Ulusal Düzenlemeler Arasındaki Farklılıklar Nedeniyle Ortaya Çıkan Teknik Engellerin Kaldırılması için Genel Program" olarak üye devletler tarafından kabul gördükten sonra, mevzuat düzeyindeki teknik kurallarla eş etkiye sahip standartların tümünün uyumlaştırılması yoluna gidildi. Fakat uyumlaştırmada da önemli sorunlarla karşılaşıldı. Öncelikle, uyumlaştırma aracı olarak kullanılan Roma andlaşmasınının 100. Maddesindeki, "Üye devletler oybirliği ile direktif çıkarır" ibaresi, çıkar gruplarının taviz vermek istememeleri ve sinsi bir korumacılık nedeni ile direktif çıkarma çalışmalarını çok güçleştirdi.

Teknik ayrıntılar üzerinde çok uzun süre tartışılıyor ve normlardaki farklılıklar önemli sorunlar yaratıyordu. Hızla gelişen teknoloji sonucu ortaya çıkan yeni teknik düzenleme ve standard ihtiyacı bu güçlükleri daha da artırdı. 1969-1978 arasında çıkarılması gereken 300 direktiften ancak 100 tanesi çıkarılabildi ve bu 100 direktiften 13 tanesi traktör direktifi idi.

Klasik Yaklaşımın en önemli diğer bir eksiği de üye devletler arasında test ve belgelerin karşılıklı tanınması ile ilgili herhangi bir çalışmanın olmaması idi. Bu eksikliklerin giderilmesini teminen Avrupa Topluluğu bünyesinde "Karşılıklı Tanıma İlkesi" geliştirildi ve "Her yıl binlerce ortak norm saptamak ve herşeyi uyumlaştırmaya çalışmak yerine norm ve belgeleri karşılıklı Tanıma'nın" daha verimli sonuçlar doğuracağı konusunda görüşbirliğine varıldı. Bu noktadan hareketle, Avrupa Birliği'nde Karşılıklı Güven İlkesinin uygulanması gerçekleştirilerek, bir üye ülkede kanuni olarak üretilen ve pazarlanan ürünlerin, uygulanan normlar değişik olsa bile bütün ülkelerde serbetçe satılabilmesi sağlandı. Bu temin için çıkarılan ve 7 Mayıs 1985'te "Beyaz Kitap"la Topluluk üyelerine sunulmuş oybirliği ile kabul edilen Yeni Yaklaşım, "Avrupa Topluluğunda malların serbest dolaşımını kısıtlayan tüm teknik engellerin kaldırılması amacıyla standardizasyon konusunda geliştirilen farklı bir yöntem" olarak tanımlanabilir.

7 Mayıs 1985 tarihli Konsey kararı ile, Yeni Yaklaşımının konusunu Teknik Uyumlaştırma ve Standardizasyon oluştururken, bunun tamamlayıcısı olarak da kontroller ve belgelendirme ile ilgili olarak da "Global Yaklaşım" geliştirildi.

Yeni Yaklaşım'a göre, ürünlerin AB standardına uyma zorunluluğu olmamakla birlikte sanayi mallarının üretiminde temel gerekler olarak güvenlik, sağlık, çevre ve tüketicinin korunmasına özen gösterilecek ve bu malların piyasaya arzı Avrupa Birliği Konseyi Direktifleri ile düzenlenecektir. Çeşitli ürünlerin hangi koşullar altında üretilerek satılabileceğini tanımlayan bu direktifler "Yeni Yaklaşım Direktifleri" olarak da tanımlanmaktadır.

Bu direktifler, hazırlanmış olan EN standartlarına genel atıf yapmak yöntemi ile ürün sınıfları ve risk tipleri açısından geniş kapsamlı olarak hazırlanmakta ve geniş bir sanayi ürün yelpazesini kapsamaktadır.

Üreticilerin, direktiflerin şartlarını sağlayabilmelerine yol göstermek amacıyla Avrupa çapında standartlar hazırlanmaktadır. Uyumlaştırılmış Avrupa Standardları olarak adlandırılan bu standartlar, Avrupa Birliği ülkelerindeki ulusal standartların bir araya getirilerek düzenlenmesi şeklinde olmaktadır. Avrupa Standardları (EN Normları), Avrupa Standardlar Enstitüleri olan CENELEC (Elektrik ürünleri), ETSI (Telekomünikasyon ve enformasyon teknolojileri) ve CEN (Diğer ürünler) tarafından ulusal standardizasyon kuruluşları ile işbirliği yapılarak hazırlanmaktadır.

Yeni Yaklaşım çerçevesinde üreticiler, standartların gereklerini yerine getirip getirmemekte serbesttirler. Yani standartlara uymak zorunlu değildir, standartlar yol göstericidirler. EN standartları,

ürünlerin geliştirilmesi ve üretimi için teknik bilgileri içermektedir ve direktiflerde belirtilen zorunlu gereklerin genişletilmiş, ayrıntılandırılmış şeklidir. Kısaca söylemek gerekirse, Avrupa Birliği direktifleri ürünlerin nelere uyması gerektiğini, EN standartları ise bu uygunluğun nasıl elde edilebileceğini içerir.

II. AB'DE STANDARDİZASYON VE AB NORMLARI

Çok çeşitli tarifleri yapılan standardizasyon; madde, mamul, metod ve hizmetleri belirli şartlara ve esaslara dayanarak bir örnek hale koymak işlemidir. Uluslararası Standardizasyon Teşkilatı'nın (ISO) tanımına göre "Standardizasyon, herhangi bir faaliyetle ilgili bulunan bütün tarafların katkı ve işbirliği ile ekonomik bir fayda sağlamak üzere belirli kurallar koyma ve bu kuralları uygulama" işlemidir.

Standard ise yetkili kılınan ve bu yetkileri milli veya uluslararası bir standardizasyon teşkilatı tarafından kabul edilen ve yaygın olarak bir kereden fazla kullanılan; madde, mamul ürün ve hizmetler için kuralları, yöntemleri veya ürünlerin/mamullerin, üretim ve imalat metodlarının ilgili proseslerin karakteristiklerini tespit eden ve ilgili bütün tarafların işbirliği ile hazırlanan teknik bir dökümandır. Bu teknik döküman aynı zamanda; proses veya üretim/imalat metodunda uygulanan terminalojiyi, sembolleri, ambalajlama, markalama veya etiketleme gereklerini kapsamına alabilir veya sadece bunlardan biri ile ilgili olabilir. GATT ve AT, standartları, uygulanmaları ihtiyari olan dökümanlar olarak kabul etmektedir.

Teknik kural ve standartlar, imalatın/üretim rasyonelleştirilmesi, kalitenin iyileştirilmesi ve doğal çevrenin korunması amaçlarına yönelik olup, yetkili kılınan milli ve uluslararası kurum/kuruluşlarca hazırlanan mecburi veya ihtiyari teknik araçlardır.

Bu noktada üzerinde önemle durulması gereken konulardan biri de Kalite ve Kalite Güvencesi Sistemleridir.

Kalite daha önceleri sadece "müşteri talebi" olarak algılanırken, son zamanlarda üreticinin her tür sorununu halleden ve "üretici tarafından talep edilen" bir kavram haline gelmiştir. Gerçekten de gerek ISO-9000 Kalite Güvencesi Sistemleri gerekse henüz ülkemizde yaygın olarak algılanmamış olan Toplam Kalite Yönetimi, Reengineering, JIT gibi kavramlar, üretimin etkinliğini ve verimliliğini arttırmaya yönelik sistemler yaratmaktadır. Diğer pek çok gelişmiş sanayi ötesi toplumda olduğu gibi Avrupa Birliği'nde de Kalite Güvence Sistemlerinin kullanılması yasal bir zorunluluk olmamasına rağmen, teknik engellerin ortadan kaldırılmasına yönelik olarak büyük kolaylıklar sağlamaktadır.

Söz konusu standartların AB mevzuatı açısından önemi, AB direktiflerinde bu standartlara atıf yapılmış olmasından kaynaklanmaktadır. Yeni Yaklaşım Direktiflerinde atıf yapılan standartların kullanılması ihtiyari olmakla birlikte Eski Yaklaşım çerçevesindeki direktiflerde atıfta bulunulan standartların kullanılması mecburidir.

Standartlar ülkeler arasında farklılıklar göstermektedir ve AB'nin önündeki büyük engellerden biri olarak görülen bu farklılıklar da, Birliğe ait tek bir standardın oluşturulması gereğini ortaya koymuştur. Bu amaçla Birliğin ilgili kuruluşları olan CEN, CENELEC ve ETSI aracılığıyla Avrupa normları oluşturulmaktadır. EN (European Norms) Avrupa Normlarının hazırlanması, mevcut üye ülkelerin standartlarının (ISO: Uluslararası Standardlar Organizasyonu, DIN: Almanya, NF: Fransa, UNI: İtalya BS: İngiltere vs.) birlikte incelenerek günün gereksinimlerin de göz önünde bulundularak (güvenlik, sağlık, çevre tüketiciyi koruma) gözden geçirilmesi ve yeniden oluşturulmasıdır.

Avrupa Standartlarının geliştirilmesi yönünde Komisyonun attığı diğer bir adım da Yeşil Kitap'ın çıkarılmasıdır. Yeşil Kitap Ocak 1991'de basılmıştır. Kitap'ta standartların uyumlulaştırılması konusunun olumlu ve olumsuz yönleri ele alınmakta, standartların saptanması sisteminde değişiklik yapılması önerilmektedir.

Standardizasyon konusunda ikinci önemli yön de test etmek ve sertifika verme sistemidir. Yeni Yaklaşım direktifleri, imalatçıların temel emniyet koşullarına uyduklarını belgelendirmelerini zorunlu kılmaktadır. 1985'te alınan bu kararla belgelendirmeyi firmalar kendileri de yapabilmektedirler. Burada amaç belgelendirmenin çeşitli yollarla yapılabilmesini sağlamaktır. Tasdik edilmiş bir standarda değil de sadece temel koşullara uyan bir mamul söz konusu olduğunda üçüncü tarafların tasdikine başvurulur. Yani standarda uyulmuşa onay alınmasına gerek yoktur.

30 Aralık 1990 tarih, 90683 sayılı Konsey kararıyla standartlara uygunluğu saptama yöntemleri belirlenmiştir. Kararda, her bir yöntemin hangi standartlar için kullanılacağı, bu yöntemle hangi koruma niteliklerine bakılacağı saptanmıştır. Yöntemler arasında imalatçının malını kendi belgelendirmesi olduğu gibi, tip incelemesi, ürün testi ya da kalite garantisi gibi çok ayrıntılı alanlar da vardır. Fakat "eski yaklaşım" direktiflerinin öngördüğü uygunluk testlerinden biri olan "üretim öncesi

tasdik" yöntemi de hala geçerlidir. Yine de imalatçılar ticari amaçlı ürünlerde üretim kalitesinin bağımsız kurumlarca tasdik edilmesini tercih etmektedirler. Zira, satıcılar, tüketicilerin aldıkları malın kaliteli olduğuna inanmalarını istemektedirler. Aslında bir malın standartlara uygunluğu her zaman kaliteli olması anlamına gelmez. Temel koşullara ve teknik standartlara uygun olan bir mamul bazen oldukça düşük kaliteli olabilmektedir. alıcının aradığı ise, malın kalitesinin yüksekliğidir. İşte bu noktada firmanın kendi uygunluk belgesini vermesi artık pek de geçerli olmamaktadır. Örneğin, ilk çıkan Oyuncaklar Direktifinde firmanın kendi uygunluk belgesi yeterli sayılmaktayken daha sonra çıkan Oyuncaklar Direktifinde önemli sayıda ürün için üçüncü tarafların sertifikası aranmaktadır.

Kalite testi yapan ve sertifika veren tüm kuruluşların Topluluk genelinde tanınması gereklidir. Aksi takdirde üçüncü tarafın verdiği belgenin bir anlamı olmaz. Bir çok üye ülkede, malın niteliğine uygun çeşitli test etme ve belgelendirme hizmeti sunulmaktadır. Üye ülkeler hem komisyona, hem de diğer üye ülkelere güvenilirliğini tasdik ettikleri kurumların adlarını bildirmek zorundadır.

Topluluk dışındaki ülkelerin mallarına, GATT standartlarına ve Topluluğun temel koşullarına uyduğu sürece ayırım yapılmamaktadır. Üçüncü ülke mallarına verilen test sertifikalarının geçerli olabilmesi için üçüncü ülke sertifika veren kurumunun teknik uzmanlığa sahip olması gerekir. Bu konu halen Komisyonunda görüşülmektedir. Yapılan önerilerden biri, üye ülkenin tasdik edilmiş sertifika veren kuruluşunun üçüncü ülkedeki bir sertifika kuruluşunu kendi adına yetkili kılmasıdır. Esas yapılması gereken iki ülkenin test eden ve sertifika veren kurumlarını karşılıklı tanıyan anlaşmalar yapmalarıdır.

III. AVRUPA BİRLİĞİ'NDE TEKNİK DÜZENLEMELER

Avrupa Birliği'nde teknik düzenlemeleri ve mevzuatı üç ana grup altında incelemek mümkündür. Bu gruplar Kalsik Yaklaşım Dönemi, Yeni Yaklaşım Dönemi ve Global Yaklaşım'dır.

Daha önce de değinildiği gibi, Avrupa'da mevzuat hukuki kaynağını Avrupa Topluluğu'nu kuran Roma Andlaşması'ndan almaktadır. Roma Andlaşmasının 30. Maddesi şu şekildedir:

"Aşağıdaki hükümler (md 31-37) saklı kalmak kaydıyla, ithalattaki miktar kısıtlamaları ile eş etkili tüm önlemler üye devletler arasında yasaklanmıştır."

Bu madde de istisna olarak yer alan Madde 36 ise şu şekildedir:

"Kamu güvenliği, insan, hayvan ve bitki sağlığı ve güvenliği ve kamu düzeni gibi nedenlerin haklı kıldığı ithalat veya ihracat yasaklarına ya da kısıtlamalarına engel olunamaz."

1970'li yılların olumsuz koşulları ve Roma Andlaşmasının 30. Maddesinden kaynaklanan gümrük vergileri ve miktar kısıtlamaları uygulamalarına başvurmama ilkesi, teknik kural ve standartların Üye Ülkelerce amaçlarının dışında kullanımına, başka bir deyişle teknik engellerin oluşumuna zemin hazırlamıştır.

Yani korumacılık nedeniyle Roma Andlaşması 36. Maddeye sığınan üye devletlerin maddeyi itisnar etmeleri sonucu Roma Andlaşmasının temel ilkesi olan Malların Serbest Dolaşımı gerçekleştirilememiş ve üye ülkeler teknik engellerin ardına sığınarak korumacılık politikalarını sürdürmüşlerdir.

Avrupa Topluluğu fikrinin doğmadan ölmesine engel olabilmek için "Ticarette Teknik Engellerin Kaldırılması"na yönelik çalışmalar sonucu, üye ülkeler arasında teknik uyumun gerçekleşmesi gereği ortaya çıkmış, bu doğrultuda, Roma Andlaşmasının 100. Maddesindeki Mevzuatın Oybirligi kuralına göre uyumlaştırılması hükmüne teknik kurallarda dahil edilmiştir. Daha başka bir deyişle ticarette teknik engellerin kaldırılması amacıyla Komisyon, AB'de üretilen tüm ürünlerin harmonize edilmesini kararlaştırmıştır. Tek elden harmonizasyon ilkesi, ulusal düzenlemeler arasındaki farklılıklar nedeniyle ortaya çıkan teknik engellerin kaldırılması için genel bir program şeklinde uygulanmıştır.

AB'de mevzuat uyumlaştırmasında hukuk aracı olarak AB Direktifleri seçilmiştir. AB Direktiflerinden Eski Yaklaşım Direktifleri çoğunlukla (55 adet) Motorlu Taşıtlar ile ilgilidir ve her ürün için bir direktif mevcuttur. Yeni Yaklaşım direktifleri ise, Klasik Yaklaşım'daki gibi tek tek ürünleri ele almamakta ve ürün gruplarına göre hazırlanmaktadır. Yeni Yaklaşım Direktifleride bir ürün grubunda bulunması gereken temel gereksinimler belirlenmekte ve bunlar da genel hatlarıyla ifade edilmektedir. bu direktifler Avrupa Standartlarının (EN) kullanılmasını zorunlu kılmamakla birlikte, standartlara atıf yapmakta ve standartlara uygun üretim yapıldığında direktiflerdeki temel gereksinimlere uyulduğu varsayılmaktadır. Yeni Yaklaşım Direktifleri pek çok sayıda ürünle ilgili olabileceği gibi, bir ürün de birden fazla direktif kapsamında olabilir. Bu durumda ilgili direktiflerin tümünün gereklerini yerine getirmek zorunludur.

Yeni Yaklaşım çerçevesinde hazırlanan ve uygulamaya konulan direktiflere uygun üretim yapıl-

ması ve bu uygunluğun "CE İşareti" ile belgelenmesi zorunludur. Ancak Yeni Yaklaşım direktifleri dışında kalan alanlarda CE işareti kullanılması söz konusu değildir.

Klasik Yaklaşım Direktifleri çerçevesinde düzenlenmiş olan Otomotiv ve Yan Sanayi mevzuatında ise direktiflere uygun olarak üretilen ürün tip onayından geçtikten sonra belgelenebilmekte ve "e işareti" ile piyasaya sürülebilmektedir. otomotiv ve Yan Sanayine ilişkin bir başka düzenleme sistemi de Avrupa Ekonomik Komisyonu Regülasyonlarıdır. Gerçekte, Avrupa Birliğinde "Tip Onayı Sistemi" idari ve teknik mevzuattan oluşmakta olup, idari mevzuat 06.02.1970 tarih ve 70/156/EEC sayılı "Tip Onayı Direktifi" ile yürürlüğe girmiştir (Bu direktif 18.06.1992 tarih ve 92/53/EEC sayılı direktif ile yeniden düzenlenmiştir). Teknik mevzuat ise Birleşmiş Milletler Avrupa Ekonomik Komisyonu'nun 20.03.1958 tarihli ve Cenevre Andlaşması ile ve andlaşmanın ekleri olarak düzenlenen ECE Regülasyonlarını esas alan, EEC Direktifleri ile düzenlenmektedir.

ECE Regülasyonları her türlü teknolojik gelişme ve sosyal ihtiyaç dikkate alınarak sürekli yenilenmekte, değiştirilmekte ve her değişiklik ek olarak yayınlanmaktadır.

Şu anda 95 ECE Regülasyonu ve ikisi idari olmak üzere toplam 55 EEC direktifi mevcuttur. (Bkz Ek: 1 ve Ek: 2)

ECE Regülasyonlarının temelini oluşturan Cenevre Andlaşmasına taraf olan otuzdan fazla sayıda ülke, uygulamayı kabul ettikleri Regülasyonlarla ilgili olarak ülkeler bazında yapılacak tip onaylarını karşılıklı olarak tanımaktadırlar. Bu Regülasyonlar isteğe bağlı olarak uygulanmaktadır. Regülasyonlardaki değişiklikler, ancak Regülasyonu kabul eden üye ülkelerin onayı ile yürürlüğe girer ve yeni bir Regülasyon en az iki üye ülkenin BM Genel Sekreteri'ne onay vermesi ve hiç bir üye ülkeden itiraz gelmemesi koşulu ile yürürlüğe girer.

Türkiye 30.06.1994 tarihinde Cenevre Andlaşmasına taraf olmakla birlikte, henüz taraf olma kararının yürürlüğe girmesi mümkün olmamıştır.

Bunlar dışında, daha önce sözü edilen 92/53/EEC Direktifi ile "Otomobillerde Tip Onayı" işlemleri, AB'ne üye ülkelerde uyumlaştırılmıştır. Bu direktif 01.01.1996 tarihi itibarıyla zorunlu hale gelecektir.

Şu anda Avrupa Birliği'ndeki eğilim, Yeni Yaklaşımın giderek daha da çok geçerli olacağı ve daha çok sayıda ürünü kapsayacağı şeklindedir. Mevcut sistemde 19 Yeni Yaklaşım Direktifi vardır ve 15 direktifin hazırlıkları sürdürülmektedir.

Yeni Yaklaşım Direktiflerinin temel ilkelerini de şu şekilde özetlemek mümkündür:

- Standardlara atıf ile ürünlerin tek tek standartlarının uyumlaştırılması yerine, birbirine benzeyen ürünler aynı grupta toplanarak tek bir direktif ile asgari güvenlik koşulları sağlanılmaya çalışılmaktadır. Yeni Yaklaşım Direktifleri ürünlere göre değil, ürünlerin kullanım amaçlarına göre hazırlanmıştır.
- Direktiflerin belirlediği temel güvenlik gereklerine uyan ürünlerin üretimi ve piyasaya sunumu için gerekli olan teknik özelliklerin düzenlenmesini CEN¹, CENELEC² ve ETSI yapar (Standardizasyon konusunda yetkili kurumlar).
- Bu teknik özellikler zorunlu değildir ve ihtiyari standart konumunu korurlar (Standardlar İhtiyari, Direktifler Zorunludur).
- Yetkililer, EN'e (uyumlaştırılmış Avrupa Standardları) uygun olarak üretilen ürünlerin, direktifler tarafından belirtilen temel gereklere uygunluğu varsayımını kabul etmek zorundadırlar.

Avrupa Biliği Mevzuatı çerçevesinde 300 direktif çıkarılacağı düşünülmektedir. Daha önce de değinildiği gibi şu ana kadar 19 Yeni Yaklaşım Direktifi çıkarılmıştır ve 15 direktif ile ilgili çalışmalar da hızla sürdürülmektedir. Çıkarılan direktiflerden en önemlilerinden bazıları Alçak Gerilim Cihazları, Basit Basınçlı Kaplar, Elektromanyetik Uyumluluk, Makinalar ve İnşaat Malzemeleri ile ilgili direktiflerdir (Tam liste için bkz. Ek: 3).

Yeni Yaklaşım Direktiflerinde uygunluk değerlendirme prosedürleri belirlenir ve ürünün tanımı yapılır. Söz konusu ürün, AB ülkelerinde aynı özellikler için aynı uygunluk değerlendirme prosedürlerinden geçer. bu prosedürlerin de aynı şekilde belirlenip belgelendirilmesi gerekir. Yeni Yaklaşım Direktifleri çerçevesinde Avrupa Birliğinde kullanılmış olan çok sayıda işaret yerine Avrupa Birliği Direktiflerine uygunluğu belirten tek bir Avrupa Birliği İşareti geliştirilmiştir. Bu İşaret CE İşaretidir.

Önceleri CE, "Conformite Europeenne", yani Avrupa'ya Uygunluk kelimelerinin baş harflerinden oluşan bir simge şeklinde uygulanmış, daha sonraları ise "Community Europe-" yani Avrupa Top-

¹CEN : Comite Europeen de Normalisation

²CENELEC : Comite Europeen de Normalisation d'Electrotechnique

lulukları, kelimelerinin başharflerinden oluşmasının daha anlamlı olacağı konusunda görüş birliğine varılmıştır.

Bir direktif altında toplanan tüm ürünler için CE İşareti şarttır ve CE İşareti bir ürünün belirlenen sağlık, güvenlik, tüketicinin ve çevrenin korunması gereklerine uygun olduğunu gösteren bir Avrupa Birliği İşaretidir.

Gerçekten de CE İşareti, sınırların aşılması için bir araç ve bir nevi pasaporttur. Ancak Kalite Belgesi değildir, ürünün kalitesi ile ilgili hiç bir bilgi taşımaz. ürününe CE İşareti veren tüm üreticilerin geçerli olan temel gereksinimleri karşıladıkları varsayılır. Bu İşareti taşıyan hiç bir ürün diğer üye ülkeler tarafından geri çevrilemez.

CE İşaretinin temelinde, üreticinin ürettiği ürünün ilgili direktiflere uygunluğunu sağlaması ve kontrol etmesi yatar. Bunun sonucu olarak da, CE İşaretini üretici, ürün üzerine kendisi uygular.

CE İşaretini veren yetkili bir kuruluş, Avrupa Birliği'ndeki ülkelerde de Avrupa Birliği dışındaki ülkelerde de yoktur. Avrupa Birliği'nde Onaylanmış Kuruluşlar bulunmaktadır. Ancak, bu kuruluşlar, direktiflerde belirtilen durumlarda, yüksek risk taşıyan ürünler için uygunluk değerlendirmesi işlemlerini yürütürler. Bunun dışında kalan ürünler için üreticiler uygunluk çalışmalarını yaptıktan sonra, CE İşaretini ürünleri üzerinde kullanılabılır. Bu nedenle, ürünün özelliklerine görev mevcut direktifler incelenmeli ve hangi direktif veya direktiflerin geçerli olacağına yanlışsız karar verilmelidir. Ürün üzerinde yer alan CE İşareti, ilgili bütün direktiflere uygunluğu gösterir.

Bir çok ürün, güvenlik açısından düşük riskli ürün gruplarında yer almaktadır. Bu nedenle, üretici uygunluk çalışmalarını yaptıktan sonra bir beyanat yayımlayarak, ürünün zorunlu güvenlik, sağlık, çevre ve tüketici koruma şartlarına uyduğunu belirtir ve CE İşaretini ürünlerin üzerinde kullanılır. Diğer ürünler için, yani yüksek riskli ürünler, üreticinin beyanata yeterli olmamaktadır. Bu durumda, ürünlerin üçüncü kuruluşlarca incelenmesi ve test edilmesi gerekmektedir. Uygunluk prosedürlerinin daha kolay izlenebilmesi amacıyla, AB'nde modüler sistem hazırlanmıştır. A'dan H'a kadar çeşitli risk gruplarında 8 modülün yer aldığı bu sistemde, üreticiyi hangi yolu izlemesi gerektiği, hangi kuruluşların devreye girmesi gerektiği hakkında bilgi verilmektedir (Bkz. EK: 4).

Her direktif için değişik modüller geçerli olabilmektedir. Örnek olarak Makina Direktifi için A ve B modülleri, EMC ve Oyuncaklar için A, B ve C, aktif vücuda yerleştirilebilen tıbbi cihazlar için A, B, D, F, ve H modülleri.

Yeni Yaklaşımın en önemli tamamlayıcılarından biri de Global Yaklaşım olarak adlandırılan ve ürünün güvenliği ile kalitesini sağlamaya yönelik önlemleri içeren eğilimdir. Global Yaklaşım çerçevesinde, hem ürünün kendi kalitesini hem de üretici ve satıcıların, test laboratuvarlarının, belgeleme ve kontrol kurumlarının yetkili ve kaliteleri kontrol edilmekte, böylelikle de ürünün güvenliğinin gerçek anlamda sağlanması mümkün olabilmektedir. Genel anlamıyla Global Yaklaşım, Test ve Belgelendirme mekanizmalarına ilişkin düzenlemeleri içerir.

Teknik Düzenlemeler Başlığı altında ürün sorumluluğu konusu da önem taşımaktadır. Yeni Ürün Sorumluluğu Yasasından önce, Herhangi bir üründen doğan bir zarar meydana geldiğinde kullanıcı zararın bu ürün sebebiyle ortaya çıktığını ispatlamak zorundaydı. ancak, Yeni Ürün Sorumluluğu Yasası'na göre, ilgili üründen dolayı bir kaza olursa veya Avrupa Birliği ülkelerinden biri, ürünün, CE İşaretinin gereklerine uymadığını, yani yeterince güvenli olmadığını iddia ederse üretici kendisinin bütün önlemleri aldığını ve riskli durumun ürünün yanlış kullanımından veya yapılan uyarılara uyulmadığından dolayı olduğunu ispatlamak zorundadır.

Buna göre, üretici ürünün bütün sorumluluğunun kendisinde olduğunu göz önüne alarak eksiksiz ve yanlışsız olarak CE İşaretinin gereklerinden biri olan Teknik Dosyayı hazırlar. Üründen kaynaklanan bir zarar meydana geldiğinde, Avrupa Birliği'nde oluşturulan komisyon, hazırlanan Teknik Dosyayı inceler ve karar verir. Üretici hazırladığı bu Teknik Dosyayı ilgili ürünün üretildiği en son tarihten itibaren 10 yıl süre ile saklamak ve istenildiğinde incelenmek üzere yetkililere sunmak ile yükümlüdür.

Sonuç olarak, Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği eşliğinden olan Türkiye için tüm bu teknik düzenlemelerin yakinen takibi büyük önem taşımaktadır. Bilindiği gibi 6 Mart 1995 Ortaklık Konseyi Kararının 8. Maddesinde Türkiye'nin tüm Teknik Mevzuatını beş yıllık bir geçiş süreci sonunda Avrupa Birliği Teknik Mevzuatıyla uyumlu hale getireceği hükmü yer almaktadır. Elbetteki bu beş yıllık geçiş süreci, gerekli hazırlıkların zamanında yapılabilmesi amacıyla yöneliktir ve aşamalar içermektedir. Bununla ilgili olarak Otomotiv alanında uyum takvimi hazırlanmış olup, diğer alanlarda da benzeri çalışmalar sürdürülmektedir.

KAYNAKÇA

1. CE Consultancy Europe-Euracon; "CE İşareti-İhracatta Pasaport", Ekim 1995.
2. CBI. "The Unification of Europe Harmonizing Technical Regulations", Augut 1994,
3. AKIN E. Fezal; Birlik Dergisi, "Yeni Yaklaşım Direktifleri ve CE İşareti", Nisan 1995.
4. Prof. Dr. ALPAR Cem, AKIN E. Fezal; KOSGEB "Gümrük Birliği Sürecinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler", Mayıs 1995.
5. CEN; The New Approach, "Legislation and Standards on the Free Movement of Goods in Europe", 1994.
6. AKIN E. Fezal; TMMOB Makina Mühendisleri Odası, IV. Otomotiv ve Yan Sanayi Sempozyumu, "Avrupa Birliğinde Standardizasyon ve Teknik Düzenlemeler", 3-4 Kasım 1995.
7. CEN; Edited by Jacques Abecassis: The Technical Programme, Standards for Access to the European Market", 1995-1996.
8. "Avrupa Topluluğu Ortaklık Konseyi Kararı". Karar No: 95/1, 6 Mart 1995.

TEMEL EEC DİREKTİFLERİ (ANA SANAYİ)			
EEC NO	DİREKTİFİN ADI	ARAÇ SINIFI	ECE NO
70/156	Araç Tipi onayı	M1	—
70/157	Gürültü ve Egzoz sistemi	TÜM	R51-R59
70/220	Egzoz Emisyonu	TÜM	R15-R83
70/221	Arkadan Çarpma ve Yakıt Tankları	TÜM	R58
70/222	Araç Arka Plakalarının Bağlanması	TÜM	----
70/306	Diesel Motorları Duman testi	TÜM	R24
74/60	Sürücü Yerinde İç Düzenleme	M1	R21
74/408	Oturma Yerleri ve Bağlantıları	TÜM	R17
74/483	Dış Çıkıntılar	M1	R26
75/443	Geri Vites, Hız Ölçümü (Speedometer)	TÜM	R39
76/114	Araç Tanıtım Etiketleri	TÜM	—
76/115	Emniyet Kemerleri Bağlantısı	TÜM	R14
77/143	Teknik Muayene	TÜM	—
77/389	Araç Çekme Tertibatı	TÜM	—
77/649	Görüş Alanı	M1	—
78/316	Kullanıcı İkazları	TÜM	—
78/317	Cam Buz Çözücü ve Buğu Giderici	M1	—
78/549	Tekerlek Davlumbazları	M1	—
78/932	Koltuk Baş Dayamaları	M1	R25
80/1268	Yakıt Tüketimi	M1	R84
80/1269	Motor Güçleri	TÜM	R85
85/3	Ağırlıklar, Boyutlar	N2, N3	—
88/77	Diesel Motorları Egzoz Emisyonu	TÜM	R49
89/297	Yan Koruma Çerçevesi	N2, N3	R73
91/226	Paçalıklar	N2, N3	—
92/21	Araçlarda Kütle ve Boyutlar	M1	—
92/24	Hız Sınırlayıcıları, Montaj	M3, N2, N3	R89
92/114	Araçlar Dış Çıkıntıları	N1, N2, N3	—
89/684	Tehlikeli Madde Araç Şoförleri Eğit.		—
89/459	Taşıt Lastikleri Dış Derinlikleri		—

TEMEL EEC DİREKTİFLERİ (YAN SANAYİ)			
EEC NO	DİREKTİFİN ADI	ARAÇ SINIFI	ECE NO
70/311	Direksiyon Sistemleri	TÜM	R79
70/387	Kapı Kilit ve Bağlantıları	TÜM	R11
70/388	Kornalar	TÜM	R28
71/127	Geri Görüş Aynaları	TÜM	R46
71/320	Frenler	TÜM	R13
72/245	Radio Parazit Giderici (Benzinli)	TÜM	R10
74/61	İzinsiz Kullanmaya Karşı Önlem	TÜM	R18
74/297	Çarpışmada Direksiyon Sistemi	M1	R12
76/756	Sinyaller ve Lambalar	TÜM	R48
76/757	Reflektörler	TÜM	R3
76/758	Pozisyonlu ve Stop Lambaları	TÜM	R7
76/759	Dönüş Lambaları (Sinyaller)	TÜM	—
76/760	Arka Plaka Lambaları	TÜM	R4-R6
76/761	Farlar ve Ampuller	TÜM	R5-R8-R37
76/762	Sis Lambaları ve Ampulleri	TÜM	R19
77/538	Arka Sis Lambaları	TÜM	R38
77/539	Geri Vites Lambaları	TÜM	R23
77/540	Park Lambaları	TÜM	—
77/541	Emniyet Kemerleri	TÜM	R16
78/318	Cam Silici ve Yıkayıcı	M1	—
78/548	Isıtıcı Sistemleri (Kaloriferler)	M1	—
91/671	<3,5 Ton Araçlar İçin Em. Kemerleri	M1, M2, N1	—
92/6	Hız Sınırlayıcıları	M3, N3	—
92/22	Emniyet Camları	TÜM	R43
92/23	Tekerlekler (Lastik) ve Montajları	TÜM	R30-R54

DİREKTİF	REF. NO.	RESMİ GAZETE	YÜRÜRLÜĞE GİRİŞ	GEÇİŞ DÖNEMİ İÇİN SON TARİH
----------	----------	--------------	-----------------	-----------------------------

1. Alçak gerilim direktifi	73/23/EEC	L.77 26/3/73	21/8/74	1/1/1997
2. Basit basınçlı kaplar (Azot, Oksijen)*	83/68/EEC	L.220 30/8/93	1/7/90	1/7/92
3. Oyuncakların emniyeti**	87/404/EEC	L.220. 8/8/87	1/1/90	16/9/92
4. İnşaat malzemeleri**	90/488/EEC	L.270 2/10/90	27/6/91	1/1/92
5. (EMC) Elektromanyetik uyumluluk	88/378/EEC	L.187 16/7/88	1/1/92	31/12/95
6. Makina emniyeti**	89/106/EEC	L.40 11/2/89	1/1/92	1/1/95
(asansörler, emniyet parçaları)	89/336/EEC	L.139 23/5/89	1/1/92	
7. Şahsi koruma teçhizatı	92/31/EEC	L.126 12/5/92		
8. Otomatik olmayan tartı aletleri**	89/392/EEC	L.183 29/6/89	1/1/95	1/12/96
9. Vücuda yerleştirilebilen aktif tıbbi cihazlar**	91/368/EEC	L.198 22/7/91	1/7/93	30/6/95
10. Gaz yakan aletler**	93/44/EEC	L.175 19/7/93	1/1/93	1/1/2003
11. Telekomünikasyon terminal ekipmanları**	89/686/EEC	L.175 19/7/93	1/1/93	31/12/94
12. Sıcak su kazanları (verimlilik)**	93/95/EEC	L.399 30/12/91	1/1/92	31/12/95
13. Tıbbi cihazlar**	90/384/EEC	L.276 9/11/93	6/11/91	6/11/92
14. Uydu yer istasyonu ekipmanları	90/385/EEC	L.189 20/7/90	1/1/93	31/12/97
15. Sivil amaçlı patlayıcı maddeler	90/396/EEC	L.258 22/9/90	1/1/92	14/7/98
16. Gezi yatırı ve sistemleri	91/263/EEC	L.189 20/7/90	1/1/92	30/9/93
17. Hava ulaşımı yönetimi ekipman ve sistemleri	92/42/EEC	L.167 22/6/92	16/6/96	16/6/2000
18. Isıtma ve soğutma ekipmanları	93/42/EEC	L.169 12/6/93	29/7/94	
19. Patlayıcı ortamlarda kullanılan ekipman ve koruyucu malzemeler	93/97/EEC	L.290 24/11/93	1/1/95	
	93/15/EEC	L.121 15/5/93	1/4/96	
	94/25/EEC			
	93/65/EEC			
	94/2/EEC			
	94/9/EEC			

* Bir yeni yaklaşım direktifi olmamakla birlikte, 93/68/EEC sayılı konsey direktifi ile CE işareti ile ilgili şartlarda dahil edilmek üzere 1/1/95 tarihinden geçerli olmak üzere bu çerçeveye alınmıştır.

** 93/68/EEC ile 1/1/95 tarihinden geçerli olmak üzere değiştirilmiştir. (Geçiş dönemi sonu 31/12/96)

AVRUPA BİRLİĞİNDE UYGUNLUK DEĞERLENDİRME PROSEDÜRLERİ

B. Tip İncelemesi		G. Birim (ürün) Doğrulaması		H. Tam Kalite Güvencesi	
<p>A. Üretimin İç Kontrolü</p> <p>Üretici</p> <ul style="list-style-type: none"> Teknik belgeleri ulusal yetkililerin incelemesi için hazır bulundurulur <p>Aa</p> <p>Onaylanmış kuruluşun incelenmesi</p>		<p>Üretici</p> <ul style="list-style-type: none"> Teknik belgeleri incelemek için verir. <p>Onaylanmış Kuruluş:</p> <ul style="list-style-type: none"> Kalite sistemini inceler. Tasarımı doğrular (1) EC tasarımı sertifikası verir. 		<p>Üretici</p> <ul style="list-style-type: none"> Tasarım için onaylı bir kalite güvencesi sistemi işleir. <p>Onaylanmış Kuruluş</p> <ul style="list-style-type: none"> Kalite sistemini inceler. Tasarımı doğrular (1) EC tasarımı sertifikası verir. 	
<p>C. Tıpe uygunluk</p> <p>Üretici</p> <ul style="list-style-type: none"> Esas şartlara uygunluk CE işaretini ürüne sabitleştirir 		<p>D. Üretim kalite güvencesi</p> <p>EN29002</p> <p>Üretici</p> <ul style="list-style-type: none"> Üretim ve testler için onaylı bir kalite güvencesi sistemi (KS) işleir Onaylanmış tıpe uygunluk deklare eder CE işaretini ürüne tespit eder 		<p>E. Ürün kalite güvencesi</p> <p>EN29003</p> <p>Üretici</p> <ul style="list-style-type: none"> Muayene ve testler için onaylı bir kalite güvencesi sistemi (KS) işleir. Onaylanmış tıpe veya esas şartlara uygunluk deklare eder CE işaretini ürüne tespit eder 	
<p>A.3 Onaylanmış Kuruluş</p> <ul style="list-style-type: none"> Ürünün belirli özelliklerini testten geçirir (1) Ürünleri rastgele aralıklarla kontrol eder (2) 		<p>F. Ürün doğrulanması</p> <p>Üretici</p> <ul style="list-style-type: none"> Onaylanmış tıpe veya esas şartlara uygun deklare eder. CE işaretini ürüne tespit eder 		<p>Onaylanmış Kuruluş</p> <ul style="list-style-type: none"> Esas şartlara uygunluğu doğrular. Uygunluk sertifikası verir. 	
<p>A. Üretici</p> <ul style="list-style-type: none"> Esas şartlara uygunluk CE işaretini ürüne sabitleştirir 		<p>Üretici</p> <ul style="list-style-type: none"> Ürünü test için sağlar. Uygunluk deklare eder. CE işaretini ürüne tespit eder 		<p>Üretici</p> <ul style="list-style-type: none"> Üretim ve testler için onaylı bir kalite güvencesi sistemi (KS) işleir. Uygunluk deklare eder. CE işaretini ürüne tespit eder 	

(1) Bazı karamameler ek koşullar gerektirebilir.

DÖRDÜNCÜ OTURUM

ULUSLARARASI YÜKÜMLÜLÜKLER VE ÜRÜN SERTİFİKASYONU İLE İLGİLİ KALİTE KONTROL SİSTEMLERİ

• ULUSLARARASI ANLAŞMALAR, NORMLAR VE STANDARTLARIN GETİRDİĞİ YÜKÜMLÜLÜKLER

- Oturum Başkanı** : Metin DURGUT (EMO)
Sunucu : Dr. Fezal AKIN (CE Teknik Dan. Gen. Müd.)
Tartışmacılar : Uğur YALÇINER (Türk Patent Ens. Bşk.)
Makbule KÜÇÜKSÖZEN (Dış Tic. Müs. Uzman)



ULUSLARARASI YÜKÜMLÜLÜKLER VE ÜRÜN SERTİFİKASYONU İLE İLGİLİ KALİTE KONTROL SİSTEMLERİ

BAŞKAN - Sayın izleyiciler, biraz gecikmeli olarak ikinci oturumumuzu açıyorum. Bu oturumun başlığı "Uluslararası Yükümlülükler ve Ürün Sertifikasyonu ile İlgili Kalite Kontrol Sistemleri." Buradaki konuşma başlığı "Uluslararası Anlaşmalar, Normlar ve Standartların Getirdiği Yükümlülükler."

Sunucu, Doktor Fezal Akın. Kendisi ODTÜ İşletme Bölümü mezunu. Lisansüstü çalışması Siyasal Bilgiler Fakültesi finansman dalında. Daha sonra Saltburgen Üniversitesinde üst yönetim dalında. Şu anda EUROCON teknik danışmanlığında genel müdür. Avrupa Birliği Teknik Mevzuatı Konusunda danışmanlık ve belgelendirme hizmetleri veren Hollandalı EUROCON Grubunun Türkiye ortağı olan bir kuruluş.

Birinci tartışmacımız, Sayın Makbule Küçüksözel. Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Ekonomi Bölümü mezunu. Lisansüstü çalışmasını Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Uluslararası İktisat Enstitüsünde yapmış. Halen Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığında Dış Ticaret Uzmanı olarak çalışmakta. İkinci tartışmacımız, Sayın Uğur Yalçiner. ODTÜ Makinede lisans ve lisansüstü çalışmaları yapmış. Şu anda, Türk Patent Enstitüsü Başkanı. Birleşmiş Milletler Dünya Fikrî Mülkiyet Teşkilatı Danışmanlığı yapıyor. Efendim, şimdi sunuşa geçiyoruz.

FEZAL AKIN – Efendim, hoş geldiniz. Bir kere herşeyden önce çok teşekkür ederim. Bu kadar nezih bir topluluğun önünde ben, birşeyler anlatmak şerefini duyuyorum. Biraz önceki tören beni hakikaten çok mutlu etti, burada bulunmaktan çok memnunum, çok teşekkür ederim.

Ayrıca, biraz önceki tebliğden sonra Türkiye'nin gerçeklerine dönüyor olmamız, belki bizi birazcık üzecek; ama, Sayın Profesör Metin Ger bundan bahsetti. Türkiye o değil. Evet, biz, maalesef, başka yerlerdeyiz; ama, şunu söylemek istiyorum: İlk önce biz, Gümrük Birliğine giriyoruz. Gümrük Birliğiyle ilgili birşeyler anlatacağız. O tartışmaya girmek istemiyorum, girelim mi girmeyelim mi tartışması başka platformların tartışması. Bizim yapacağımız tartışma, Gümrük Birliğine girdikten sonra, neler olacak. İlk önce ben, şunu göstermek istiyorum buradaki slaytlarla. Gümrük Birliği denilen bir şeye giriyoruz da, bu Gümrük Birliği dediğimiz şey Avrupa Birliğinin neresinde, biz neredeyiz. İlk önce onu çok kısaca göstermek istiyorum; çünkü, zamanımız oldukça kısıtlı. Şöyle bir bakalım.

Avrupa Birliği dediğimiz olay, aslına bakarsanız sonuçta bir ekonomik birliği hedeflemiştir, hatta hatta şu andaki ekonomik birliğin sonunda bir siyasal birliği hedeflemiştir bir birlik; ama, bunların başlangıcı da bizim şu anda adımımızı atmak istediğimiz Gümrük Birliğiyle başlamıştır. Gümrük Birliği dediğimiz, görüyorsunuz, gömrük vergileri ve eş etkili vergilerin kaldırılması, ortak gümrük tarifelerinin kabulü ve miktar kısıtlamalarının kaldırılması ile ortaya çıkan bir durum. Burada, özellikle gümrük tarifelerinin kabulüyle miktar kısıtlamalarının kaldırılmasını işaretledim; çünkü, bunlar Gümrük Birliğini serbest ticaret anlaşmalarından ayıran önemli faktörler. Gümrük Birliği dediğimiz zaman ortak gümrük tarifeleriyle miktar kısıtlamalarının kaldırılmasını da içine alıyoruz. Peki, ondan sonra? Bizim gireceğimiz işte bu; birinci aşama. Ondan sonra Avrupalılar neler yapmışlar; tek pazar oluşturmuşlar. Tek pazar, malların serbest dolaşımı; yani, Gümrük Birliği dediğimiz konu artı bizi istemelerinin sebebi, kişilerin serbest dolaşımı, hizmetlerin serbest dolaşımı ve kapitalin serbest dolaşımından oluşan bir tek pazar. Ondan sonra geliyoruz ekonomik entegrasyona. Ekonomik entegrasyon dediğimiz zaman, bütün bunların toplamı, tek pazar ve diğer ortak politikalar. Diğer ortak politikalara bakıyoruz; ekonomik birlik. Ekonomik birlik de bunların hepsinin toplamı ve böylece siyasal birliğe kadar gidiyor.

Avrupalıların şu anda oldukları nokta burası; yani, parasal birliği henüz sağlayamadılar. Çünkü, çok ciddi itirazlar var; ama, ekonomik entegrasyonu sağladılar. Bu ekonomik entegrasyondan sonra Avrupa Merkez Bankası ve ECU- EURO dediğimiz para biriminin kabulüyle birlikte bu işlem tamamlanacak, ondan sonraki hedefleri de tabii ki, siyasal birlik. İşte, biz, böyle bir topluluğa, böyle bir gruba birinci aşamadan girme noktasındayız. Bunun şartları neler; bizim açımızdan ve özellikle benim konum açılarından size aktarmak istediğim konu şudur: Gümrük Birliğinin ön şartı mevzuat uyumu.

Mevzuat uyumu dediğimiz zaman nelerden bahsediyoruz; Avrupa Birliğinin rekabet hukukuna uyum. Bu birinci şart. Rekabet Yasası, Patent Yasası, Fikri ve Sınai Mülkiyet Yasasıyla ilgili bence Türkiye'deki en yetkin kişi, olan Uğur Bey var; lütfen kullanın bu şansınızı, bütün sorularınızı sorabilirsiniz. Bu konuyla ilgili uyum söz konusu. Onun dışında, Avrupa Birliğinin dış ticaret politikasına uyum; yani, ortak gümrük tarifesi, miktar kısıtlamaları, yeni ticaret politikası, ithalat ve ihracat için ortak düzenlemeler. Bunları, Dış Ticaret Müsteşarlığı, Başbakanlık zaten yapıyor, her şey yürütülü-

yor. Ondan sonra geliyoruz, en önemli konulardan bir tanesine, bence Avrupa Birliğinin teknik mevzuatına.

Nedir bu teknik mevzuata uyum; Türkiye'nin bütün sanayi altyapısını bu mevzuata uydurma çalışmaları. Asıl sıkıntı burada. Hakikaten asıl sıkıntı burada; çünkü, herşey yasalar üstünde düzenlenebilir; ama, pratiğe gelince acabı, Avrupa Birliğindeki sanayiye uyum için neler yapmak zorundayız. Buradaki sıkıntı ve benim bugün üzerinde ağırlıkla durmak istediğim konu, Avrupa Birliğinin teknik mevzuatına uyum. Çünkü, mevzuata kağıtlar üzerinde uymak çok fazla bir şey ifade etmiyor, bunun dışında da uyumu gerektiriyor.

Avrupa Birliğinde teknik engeller tabii ki, burada en önemli unsur olarak karşımıza çıkıyor. Onları şöyle kısaca anlatmak istiyorum: Avrupa Birliğinde teknik engeller dediğimiz zaman nelerden bahsediyoruz; benim size, çok kısa bir şekilde özetlemek istediğim bir sistem var. Avrupa Birliği biliyorsunuz, Roma Anlaşmasıyla kuruldu 1958'de ve bunun temel amacı, ticaretin serbestleştirilmesiydi. Roma Anlaşmasınının 30. maddesinde de bu çok net olarak şeklini buluyor, diyor ki: "Mallar tamamen serbest dolaşmalıdır." Roma Anlaşmasınının 30. maddesinde malların serbest dolaşımı ilkesi getiriliyor. Ancak, bunun birtakım istisnaları var. Doğal olarak bütün anlaşmalarda olduğu gibi Roma Anlaşmasınının da bazı istisnaları var. Bunlar da, ithalat ve ihracatta bazı kısıtlamalar olabilir. Nasıl olabilir bunlar; kamu, insan, hayvan sağlığının gerekli kıldığı bazı ithalat ve ihracat kısıtlamaları olabilir. Bu ne demek; istisna demek; yani, mallar serbest dolaşacak; ama, şu ve şu şartlar olursa mallar serbest dolaşmayabilir, ithalat ve ihracata kısıtlama getirebiliriz. O zaman ne oluyor; bunlar, 1958'de atılan imzalara karşılık 60'lı yıllarda bu maddeye, yani 36 ncı maddeye sığınarak 30 uncu madde aleyhine kullanıp bütün üye ülkeler korumacılık yapmaya başlıyorlar. Herkes kendi sanayini korumaya çalışıyor; çünkü, bizde de biliyoruz, ithalat uzun seneler korundu, Türkiye'de bazı sanayiler ciddi şekilde korundu, o yıllarda onlarda da korundu ve herkes çeşitli nedenlerle kamu güvenliğine uymuyor, bizim insan sağlığımızı etkiliyor vs. diyerek bu tür gerekçelerle korumacılığa sığınmışlar. Dolayısıyla ne çıkıyor; korumacılık sonucunda Avrupa Birliğindeki serbest dolaşım ilkesi hayata geçmeden yok olma tehlikesiyle karşılaşılıyor. Bunun üzerine bir araya gelenler düşünüyorlar, diyorlar ki, biz bu korumacılığı kaldırmaya çalışalım, ne yapalım; eğer bunlar teknik engel koyuyorlarsa, sağlık vesaire gerekçelerle teknik engeller koyuyorlarsa biz bu teknik engelleri kaldırmak için bütün ürünleri tek tek standartlaştıralım, harmonize edelim. O zaman 6 tane, ondan sonra 9 tane, ondan sonra 12 tane üye ülke arasında bütün ürünleri tek tek harmonize edelim. Bu tek tek harmonizasyon ne -biraz sonra geleceğiz, belki vakit kalırsa detaya girebilirim, kalmazsa sonra tartışırız-mesela traktör, bir traktöre ilgili 13 tane parça ayrılıyor ve o 13 parçayla ilgili direktif çıkaralım. Dolayısıyla Almanya'daki traktör satın alıcısı İtalya'da traktör üreticisinin spesifikasyonun verdiği zaman aynı şey ortaya çıkıyor. Bakıyorlar, tamam, bu gayet uygun bir şey gibi gözüküyor ve başlıyorlar bütün ürünleri standardize etmeye, tek elden harmonize etmeye. Avrupa Birliğinde buna klasik yaklaşım deniliyor. Avrupa Birliğinde bu klasik yaklaşım uygulanırken, yine Roma Anlaşmasınının bir maddesi esas alınıyor, bu madde de Anlaşmanının 100. maddesi; oradaki kavram da şu: "Bütün kararlar üye ülkelerin oybirliğiyle alınır." O zaman bu ne hale geliyor; oybirliğiyle direktif çıkarılması gereği arkasına sığınan bütün ülkeler -istisnası yok bunun- yine başlıyorlar sanayilerini korumaya ve teknik ayrıntılar üzerinde çok uzun süren tartışmalar yapıyorlar, kendi standardını korumaya çalışıyor; çünkü, normlarda ve standartlarda yapılacak değişiklikler -teknik kişiler çok iyi bilir bunu- ülke açısından önemli maliyetler getirmeye başlıyor; onun üzerine, herkes kendi normunu korumaya başladığı zaman, öyle bir noktaya geliyoruz ki, normlardaki farklılıklar ve bir de buna ilave olarak hızla gelişen teknoloji var. 1970'lerle 1980'ler arasına baktığımız zaman, hakikaten görüyorsunuz ki, 70'ler 80'ler 90'lar teknolojinin çok hızla geliştiği seneler. Bir de bunları bir sepete koyduğunuz zaman, görüyorsunuz ki, yaptığımız birtakım anlaşmalar, iki sene sonra yeni bir teknolojinin gelmesi sebebiyle anlamsız kalıyor; o zaman, sil baştan geri dönülüyor. Sonunda öyle bir noktaya geliniyor ki, harmonizasyon, bütün bu sebepler nedeniyle çok uzun süre alıyor ve bizim tespitlerimiz, bir traktörün arka farının yüksekliğinin tayin edilmesi, on sene alabiliyor. Ben bunu bütün seminerlerde örnek veriyorum; çünkü, çok çarpıcı bir örnek; üçüncü kere dinleyenler kusura bakmasınlar lütfen. Hakikaten de, bunlar ciddi bir sorun yaratmaya başlıyor. Bu arada da, bütün bu gelişmeler olurken, bir bakıyoruz, karşılıklı olarak ürünler eğer standartize edilememişse, kabul görmemeye başlıyor. Bunlardan da bir tanesi, bir likör davası, bu, çok meşhur bir likör davasıdır. Avrupa Birliğinde, hukuk, ülkelerdeki hukuk gibi değil. Avrupa Birliğinde davalar sonucu hukuk oluşuyor. Halbuki, her üye ülkede bir hukuk vardır, yazılı, basılı bir hukuk vardır. Davalar o hukuka göre sonuçlandırılır. Halbuki, Avrupa Birliği henüz birlik olduğu için, yasalar ancak davaların sonucunda oluşabiliyor ve Casis de Dijon dediğimiz bu dava sonucunda da, çok önemli, Avrupa'da pek çok şeyi değiştiren bir hukuk çıkıyor ortaya; bu da karşılıklı tanıma ilkesi.

Cassis de Dijon, Fransa'da bir likör fabrikası; Almanya içinde likör üretmiş, ithalatçı Alman firma bunu istiyor; ihracatçı Fransız firma da bunu üretmiş, sınıra geliyor. Sınırdaki Alman gümrük memuru diyor ki, bir dakika, ben bunun bir ölçümünü yapayım, bakayım bizim Alman normlarına uyuyor mu; Alman normlarına uymadığı, algometrik ölçüsünün çok yüksek olduğunu tespit eden Alman gümrükçü diyor ki, olmaz, ben bunu kabul etmiyorum -ama, resmî, yasal konulardan bahsediyorum- ben bunu Alman sınırları içine sokmuyorum. Onun üzerine Fransız firma, Avrupa Adalet Divanına dava açıyor ve iki sene süren dava sonucunda, Avrupa Adalet Divanı, aslında bu işin, Roma Anlaşmasının temel ilkelerine aykırı olduğuna karar vererek, karşılıklı tanıma ilkesi geliştiriyor; yani, eğer, bir üye ülkedeki ithalatçı, yada müşteri, diğer bir üye ülkedeki ürünü istiyorsa, bu ürün, o ülkedeki normlara standartlara uymuyorsa bile, farketmez, bu müşterinin talebidir. Eğer, serbest ekonomiden, liberal ticarettten bahsediyorsak, ticarete teknik engel getiremezsiniz. Dolayısıyla, birbirini, eğer müşteri istiyorsa, kabul etmek zorundasınız, devlet karışamaz. Dolayısıyla, karşılıklı tanıma ilkesi geliyor. Bu karşılıklı tanıma ilkesininin sonucunda da bir beyaz kitap yayımlanıyor. Bu beyaz kitapta yeni yaklaşım dediğimiz yaklaşım tamamen tanımlanıyor. Yeni yaklaşımın en önemli özelliği şu: Her üye ülke, karşılıklı birbirinin standartlarını, normlarını tanıyacaklar; ancak, bunun istisnası var. Bunun istisnası da eğer, güvenlik, sağlık ve çevre koruması gerekçeleriyle bazı sıkıntılar yaratabilecek ürünler varsa, bunların tek tek ürün bazında değil; ama, toplu olarak kullanım amaçlarına göre -bunun altını çizerek söylüyorum- belli direktifler altında toplayalım. Bunlarda neler olabilir; ancak, Avrupa Birliğinde sirküle olan malların yüzde 40'ı civarında bir grup, bunun yola çıktığı nokta da, kaza istatistikleri; yani, ürünlerin sebep olduğu kazaların sonucunda çıkan istatistiklerden, hangi ürünler acaba bu kapsam içinde olmalı gibi bir noktadan hareketle, yeni yaklaşım, 1987'de yürürlüğe girer. 1987'de yeni yaklaşımın yürürlüğe girmesi, aslına bakarsanız, çok da önemli bir eksiği tamamlıyor. Bu eksiği de, global yaklaşım; yani, yeni yaklaşımın tamamlayıcısı olan global yaklaşım, o da şu: Eski yaklaşımda; yani, klasik yaklaşımda, testlerin karşılıklı tanınması söz konusu değildi. Halbuki, global yaklaşımda, testler; yani, bu ürünlerin normlara, standartlara uyup uymadığını gösteren testler ve belgelendirme kuruluşlarının standartlarının tespiti, karşılıklı tanınması, klasik yaklaşımda yoktu. Dolayısıyla, bu eksiği yeni yaklaşımda tamamlanmış oluyor ve yeni yaklaşım, 1987'de çıkan beyaz kitapla birlikte, ilave bir de yeşil kitap çıkarıyorlar. Diyorlar ki, o zaman, biz buna ilave bir de global yaklaşım yapalım, bütün testler karşılıklı olarak tanınsın.

Bu noktada, en önemli konulardan bir tanesi karşımıza, standartlar ve normlar olarak çıkıyor; çünkü, bu söylediğimiz, biraz önce bahsettiğimiz konuların hepsi, aslına bakarsanız, bu noktaya gelmiş olduğunu görüyoruz.

Peki, şu anda ben TSE'ci değilim; ama, standartları ve normları anlatacak, şöyle bir özetlecek durumda hissediyorum kendimi. Avrupa Birliğinde standardizasyon ve normlar neler; bunlara bir bakmakta fayda var bu durumda. Herşeyden önce, standartların amaçları neler, niye standartlar konuyor? Standartlar ürünün, üretimin, imalatın rasyonelleştirilmesi amacıyla konuluyor, kalitenin iyileştirilmesi amacıyla konuluyor. Burada, ilave etmediğim bir şey var -ki, bizim en önemli konumuz bu- ürünün güvenliğinin sağlanması amacıyla konuyor ve tüketiciyle çevrenin korunması amacıyla konuyor. Peki, bunların kaynakları neler; aslında, standartların kaynaklarını, coğrafyada, kişilerin fiziksel özelliklerinde, kültürel, etnografik ve demografik yapılar da buluyoruz. Buna çok kolay ve basit bir örnek vermek istiyorum: traktörün arka farının yüksekliğinden yola çıkarak bizim yaptığımız bir tespit bu. Traktörün arka farının 10 cm. yukarıda olması için ısrar edenler kuzey ülkeleri, Almanya, Hollanda, Danimarka vesaire gibi ülkeler; alçak olması için ısrar edenler de İspanya, İtalya gibi ülkeler. Buna baktığımız zaman görüyorsunuz ki, boy farkı çok önemli. Boyu uzun olanlar, standartlarını, normlarını ona göre koyuyorlar, boyu kısa olanlar ona göre koyuyorlar. Demek ki, seneler içinde; yani, yüzyıllarca sene içinde birikerek gelen bir şey bu, ülke bazında standartların ve normların konması. Bu arada, standartları teknolojik seviyeye; yani, ülkelerin teknolojik seviyesini, bilgi birikimini ihmal etmek mümkün değil. Bu arada şuna da bakmak lazım; standartları hazırlayan kurumlar kimler; standartları hazırlayan kurumlardan en önemlisi, Uluslararası Standartlar Örgütü ISO. ISO, İstanbul Sanayi Odasıyla çok karıştırılıyor; ama, şu anda kullandığımız anlamıyla, International Standart Organization Uluslararası Standartlar Örgütü. Bu arada şunu söylemem lazım, Türkiye Standartları Enstitüsü TSE, ISO'nun tabii bir üyesi ve zaman zaman dönem başkanlığını da yapıyor. Bu arada, bunları hazırlayan kuruluşlar dışında başka kuruluşlar daha var. Biraz önce bahsettiğim Avrupa Birliği normlarını hazırlayan kuruluşlar bunlar. Bunlar neler; Avrupa Birliği -biraz önce bahsettim- klasik yaklaşım çerçevesinde, bütün ürünlerin normlaştırılması, uyumlaştırılması çalışmaları sırasında, şuna dikkat ediyor: Biz, eğer, ülkeler arasında bütün ürünlerin standartlarını birleştireceksek, o zaman ne yapmamız gerekiyor; her ülkenin standardını gözönünde bulundurmamız gerekiyor. Her ülkenin standardı artık CEN

(Community Europien de Normalizasyon) bir de CENELEC (Community Europien de Normalizasyon of Electronic) bu telekomünikasyon -onun tam Fransızca amacını bilmiyorum- konularında da ETSİ'nin standartlarına bakalım, onlar hazırlasınlar. Yani, bütün üye ülkelerin standartlarından, normlarından faydalanarak, bu kurumlar, CEN, CELENEK ve ETSİ bir Avrupa Birliği normu hazırlasınlar ve bunlar da yapılıyor; yani, şunu söylemem lazım. CEN, CELENEK ve ETSİ çok etkin kuruluşlar, çok iyi normlar hazırlıyorlar ve bu normlar... Biraz sonra yine geleceğim oraya. İsterseniz, klasik yaklaşım direktifleri içerisinde de, yeni yaklaşım direktifleri içerisinde de standartlara atıfta bulunuluyor. Bütün bu standartlarda CEN, CELENEK ve ETSİ'nin hazırladığı Avrupa normaları E Norms. dediğimiz normlar.

Bu arada da, şunu çok kısaca geçmek istiyorum, belki daha sonra ele alabiliriz. Kalite güvence sistemlerinin çok büyük önemi var, buna değinmek şart. Kalite güvence sistemleri daha önce bir müşteri talebi olarak karşımıza çıkmış durumda; ancak, şimdi, üretimin rasyonelleştirilmesi amacıyla ele aldığımız zaman, giderek bir gereksinim olarak görülüyor; yani, biz bakıyoruz ki, bizim devamlı sanayiyle çok içiçe bir ilişkimiz var, müşteri talebinden çok, artık sanayici kendi istiyor kalite güvence sistemini. Yalnız, bizdeki kalite güvence sistemi, üzülmek istiyorum, sadece ISO 9000 olarak algılanıyor. ISO 9000 bunun bir parçası ve en ilkel parçası. ISO 9000 sadece bir parçanın, katmanın en alt kesimi. Bunların hepsi toplam kalite yönetimi sistemleri, TQM sistemleri dediğimiz sistemlerden, ISO 9000 ve serileri, 9001, 9002 bunlar ayrı bir seminer konusu, TQM, reengineering, just in time, ondan sonra QP dedikleri Quality Prime çok yeni bir şey, henüz burada bile yerini almamış durumda; bütün bunların hepsinini doğrudan standartlarla ilgisi var.

Yeni yaklaşım direktiflerinden bazı Avrupa normları ilgilenenler için, çok ilgili olanlar için şöyle bir geçiyorum. Gerçek anlamda ilgisi olanlara daha sonra bunda verebilirim. Avrupa Birliğindeki teknik düzenlemeleri sanıyorum son olarak anlatacağım; çünkü, detayına girdiğim zaman biraz uzun olacak. Üç ana başlık altında toplamak istiyorum. Bunlardan bir tanesi, klasik yaklaşım ki, bunun nasıl olduğu, nasıl bu noktaya geldiğini biraz önce anlattım. Klasik yaklaşımın en önemli özelliği nedir; tek elden harmonizasyon; yani, ürünle, CEN, CELENEK gibi kuruluşlar tarafından, ürün bazında, tek tek, bir traktörle ilgili 13 tane direktif çıkarılabilecek kadar detaylı olarak harmonise ediliyor; yani, standartlar üye ülkeler arasında örnek hale getiriliyor. İkincisi de, bu direktiflerde, herşeyden önce şunu söylemem lazım: Avrupa Birliğindeki teknik düzenlemelerin düzenleme aracı olarak kullanılanlar direktifler, Avrupa Birliği direktifleri, komisyonun çıkardığı direktifler. Vakit darlığı nedeniyle bu prosedüre girmedim; ama, bunu herhalde burada kısaca söylemekte fayda var. Avrupa Birliği teknik düzenlemeleri dediğimiz zaman, Avrupa Birliği Komisyonunun çıkardığı direktiflerdir. Bu direktifler Avrupa Birliği Resmî Gazetesinde yayımlanır ve yürürlüğe girer. Bu direktiflerden eski yaklaşım direktiflerinin -klasik yaklaşım- en önemli özellikleri, tek elden harmonizasyondur ve standartların; yani, bu direktiflerde bulunan standartların atıfta bulunulan standartların kullanılmasının zorunlu olmasıdır. İki tane önemli özellikten bahsetmek istiyorum. Tabi, bunlar kamu müdahalesine ihtiyaç duyulan alanlar için çok önemli.

Biliyorsunuz, yeni yaklaşım direktifleri, karşılıklı tanıma ilkesi sonucunda çıktı. Yeni yaklaşım direktiflerinde, gerçekten düzenlenmemiş alanla düzenlenmiş alanın ayrılması gerekir. Yani, karşılıklı tanıma ilkesini kullanacağız; ama, neye göre kullanacağız, hangi alanlar hiçbir şekilde kamu müdahalesini ya da Avrupa Birliği normlarının müdahalesini gerektirmiyor; hangi alanlar gerektiriyor, ona bakacağız. Burada, tekstil -özellikle bunu bahsediyorum, üstünde durarak söylüyorum- düzenlenmemiş alan kapsamı içindedir. Kamu müdahalesinin gerektirdiği gıda, ülkelerin kendi normları ve standartları içerisinde değerlendirilmesi gereken bir alandır. Bunun dışında kalan alanlar içerisinde otomotiv sanayii ve yan sanayii eski yaklaşım içerisinde değerlendirilir, makina vesaire gibi, -biraz sonra, belki kısaca bir listesini veririm- direktifler altında toplanmış alan da, düzenlenmiş alan olarak adlandırılır. Düzenlenmiş alanın da gerekçesi dediğim gibi, güvenlik, sağlık, çevre ve tüketicinin korunması gibi alanlarda, asgari gereklere uyulması anlamındadır ve klasik yaklaşımla en önemli iki tane farkını burada, çok ciddi olarak söylemek istiyorum; bunlardan bir tanesi, yeni yaklaşımda direktifler ürün bazında değildir, ürünlerin kullanım amaçlarına göre düzenlenmiştir. Mesela, makina direktifi; bütün makineler (ve makinanın tanımı de üzerinde hareketli bir parçası olan herşey makinadır) dediği zaman, aklınıza gelebilecek her tür makina, bu direktif kapsamındadır ve bu direktif kapsamında olan makineler, aynı zamanda başka direktifler kapsamında da olabilirler. Mesela, üzerinde elektrikle çalışan aksamın bulunduğu makineler. Bunlar aynı zamanda, alçak gerilim direktifleri kapsamındadır. Bu da demek ki, yeni yaklaşım direktiflerinde bir ürünü ele aldığımız zaman, bakacağımız şey, hangi direktiflerin kapsamına girdiği ve bu direktiflerin gereklerinin nasıl yerine getirileceği ve direktiflerde, yeni yaklaşım direktiflerinde de, standartlara atıfta bulunulmaktadır. Bu standartlara atıfta bulunul-

ması, o standartların uygulanmasının mecburi olduğu anlamına gelmez. Yani, eski yaklaşım direktiflerinde atıfta bulunulan standartlar, otomotiv sanayinin değerlendirildiği standartların uyulması zorunludur, mutlaka o standartlara uyulması gerekir; ancak, yeni yaklaşım direktiflerinde, böyle bir gerek ve zorunluluk yoktur.

Kısaca, yeni yaklaşımın tamamlayıcısı olan global yaklaşımdan bahsetmek istiyorum. Test ve belgelendirme mekanizmalarının düzenlenmesi, akreditasyon, motifikasyon konularını içerir. Standartların kullanılması eski yaklaşım için zorunludur, yeni yaklaşım için zorunlu değildir. Benim söyleyeceğim bu kadar.

BAŞKAN – Teşekkürler. Şimdi, ilk tartışmacımız Makbule Hanım sözü alıyor.

MAKBULE KÜÇÜKSÖZEN – Değerli konuklar, konuşmamı iki ana başlık altında toplamak istiyorum: İlk olarak, Dünya Ticaret Örgütü Kuruluş Anlaşması ekinde yer alan "Ticarette Teknik Engeller Anlaşması" kapsamında üstlenilen yükümlülüklerle, ikinci olarak da 6 Mart 1995 tarih ve 1/95 sayılı Türkiye ile Avrupa Birliğini öngören Ortaklık Konseyi kararı çerçevesinde, standardizasyon konusunda öngörülen yükümlülüklerle değinmek istiyorum.

Bilindiği gibi, günümüzde, uluslararası ticaretin hızla gelişmesi ve dolayısıyla rekabetin artması, uluslararası platformda yeni düzenlemeleri de beraberinde getirmiştir. Bu çerçevede, GATT Uruguay Round sonucunda imzalanan Dünya Ticaret Örgütü Kuruluş Anlaşması ve eki anlaşmalar ve Türkiye ile Avrupa Birliği arasında Gümrük Birliğini öngören 6 Mart 1995 tarih ve 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı Türkiye'yi yakından ilgilendiren en önemli iki Anlaşmadır. Tamamen, serbest rekabet koşullarına dayandırılan bu iki anlaşmayla, gümrük tarifeleri aşamalı kalkmakta yerine, belirli hukuksal önlemleri alma, teknik ve bilimsel altyapıyı oluşturma ve üretim sürecinde belirli bir kaliteyi sağlama yükümlülüğü getirmektedir.

Uluslararası ticarette standartlara yönelmenin ve örgütlenmenin, 2. Dünya Savaşı'ndan, özellikle ekonomik bütünleşme hareketlerinden sonra yoğunluk kazandığı görülmektedir. Uluslararası düzeyde uygulandığında, bir "dünya dili" niteliğinde olan standardizasyon çalışma ve uygulamaları uluslararası ilişkileri olumlu ve uyumlu bir biçimde geliştirmekte önemli bir araçtır.

Günümüzde, dünya ticareti, ülkelerin farklı gümrük değerlendirme ve standart uygulamaları ve standartları arasındaki uyumsuzlukları açısından aksamalar gösterebilmektedir. Bu nedenle ülkeler kendi ulusal standartlarını hazırlamanın yanısıra, dış ticarette standartlar yönünde ortaya çıkan engelleri ve darboğazları gidermek üzere, uluslararası standartlara yönelerek, ülkelerarası mal ve hizmet akışını kolaylaştırma yönünde faaliyetlere ağırlık verilmektedir.

Uluslararası ticari faaliyetlerin giderek yoğunlaşması, işletmeleri uluslararası pazarlara ilişkin karar alma ve faaliyetlerini düzenleme gibi konular üzerinde dikkatle durmak zorunda bırakmaktadır. Günümüzde gerek gelişmiş gerekse gelişmekte olan ülkeler uluslararası pazarlama faaliyetlerine bakış açılarını değiştirmektedir. Coğrafi engellerin azalması, çok taraflı ticaret anlaşmalarının yaygınlaşması, nakliye ve telekomünikasyon teknolojisinin gelişmesi sonucu dış pazarlar tek dünya pazarına dönüşmektedir. Bu dönüşüm dünyayı giderek küçültmekte, Japonya'da üretilen bir entegre devre, Amerika'da dizayn yapılmış bir mikro bilgisayar kendisine dünyanın her yerinde pazar bulabilmekte, Hollanda'da imal edilen bir disket ise bu sistem içinde manyetik kayıt ortamı bulabilmektedir.

Ülkelerin yürüttükleri standardizasyon çalışmalarının, yukarıda kısaca belirtilen olumlu etkilerine rağmen uluslararası ticareti kısıtlayıcı etkileri de mevcuttur. Uluslararası ticarette malların serbest dolaşımını engelleyen tarife dışı engellerden en önemli grubu "teknik engeller" ya da "ulusal teknik düzenleme ve standartlar" oluşturmaktadır. Uluslararası ticarette teknik engeller 1970'li yıllarda önem kazanmış ve sürekli bir gelişme göstermiştir. Söz konusu engellerin sürekli artmasının nedeni, haklı (sağlık, güvenlik, çevre ve tüketici koruması vb.) gerekçelere dayandırılması ve tespit edilmesinin son derece güç olmasıdır. Buradaki güçlük, teknik düzenlemelerin, gerçekten hangi amaçla uygulamaya konulduklarının belirlenmesinde ve dışticaret akımları üzerindeki olumsuz etkilerinin ölçülmesinde yatmaktadır.

Sonuç olarak teknik düzenlemelerin ve standartların, uluslararası ticarette teknik engel olarak kullanımı;

• ülkelerin standart ve teknik düzenlemeleri arasındaki farklılıktan, • test ve deney yöntemleri ve belgelendirme prosedürlerindeki farklılıktan, • ülkeler arasında uygunluk değerlendirme (test ve belgelendirme) sistemlerinin yeterliliğine duyulan güvensizlik ve bu nedenle test ve belgelendirme işlemlerinin tekrar edilmesinden kaynaklanmaktadır.

Standardizasyon çalışmalarının uluslararası ticaretteki olumlu ve olumsuz etkilerini kısaca belirttikten sonra, DTÖ/Ticarette Teknik Engeller Anlaşmasına değinmek istiyorum. Ulusal ve bölgesel farklılıkların yarattığı tarife dışı engellerin, uluslararası ticarette engelleyici etkisini hissettirmesi, uluslararası kuruluşları bu engellerin kaldırılması amacıyla, çalışma ve işbirliğine yöneltmiştir. Bu amaçla, GATT çerçevesinde Tokyo'da sürdürülen "Çok Taraflı Ticaret Müzakereleri"nde çalışmalar yapılmış ve 1979 yılında "Ticarette Teknik Engeller Kodu" ya da "Standartlar ve Teknik Yönetmelikler Kodu" imzalanmıştır.

1979 yılında Tokyo Round'da hazırlanan Standartlar ve Teknik Yönetmelikler Kodu, 1986 yılında başlayıp 1994 yılında tamamlanan Uruguay Round sonucunda, genişletilerek ve daha açık hale getirilerek, 15 Nisan 1994 tarihinde, imzalanan Uruguay Round Nihai Senedi'ne dahil edilmiştir. Ayrıca Kod'a taraf ülkelerin standardizasyon organlarının katılması beklenen Uygulama Kodu da eklenmiştir. Ticarette Teknik Engeller (TBT) Anlaşması, uluslararası standartların ve uygunluk değerlendirme sisteminin üretimde kaliteyi ve verimliliği artıracığı ve uluslararası ticaretin yönetimini kolaylaştıracağı düşünüerek kabul edilmiştir. Ticarette Teknik Engeller Anlaşması, ulusal güvenliğin sağlanması, yanıltıcı uygulamaların önlenmesi, insan, hayvan, bitki yaşam ve sağlığının veya tüketicinin ve çevrenin korunması amacıyla gerekli önlemlerin alınmasını öngörmektedir. Bununla birlikte Anlaşmada, teknik düzenlemelerin ve standartların, ambalajlama ve işaretlemenin gereklilikleri vurgulanmış ve uygunluk değerlendirme prosedürlerinin, ticaretin kısıtlanması yönünde gereksiz engellerin oluşturmaması ve hiç bir ülkenin, ihracatında kaliteyi sağlamak veya insan, hayvan ve bitki sağlığını ve güvenliğini veya tüketicinin ve çevrenin korunması amacıyla gerekli önlemleri almasının engellenmemesi de garanti altına alınmıştır.

Bu anlaşmadaki genel kavramlar kendilerine Birleşmiş Milletler Sisteminin ve Uluslararası Standardizasyon Kuruluşları tarafından verilen anlamlara uygun olarak Ek 1'de teknik düzenlemelerin (Regülasyon), standartların, uygunluk değerlendirme prosedürlerinin açık ve net tanımlı yapılmıştır. Az önce de belirttiğim gibi, Standartların Hazırlanması, Kabulü ve Uygulanmasına ilişkin hükümler ise, Ek 3'de "İyi Uygulama Kodu" başlığı altında ayrıntılı olarak tanımlanmaktadır.

Ben, özellikle burada, teknik düzenleme ve uygunluk değerlendirme prosedürlerine değinmek istiyorum. Teknik düzenlemelerin hazırlanması, kabulü ve uygulanmasına ilişkin hükümler Anlaşmanın 2. maddesinde düzenlenmektedir. Teknik düzenlemeler bir yasal fonksiyonu yerine getirmek için gerektiğinden daha fazla ticareti kısıtlayıcı olmayacaktır. Bu yasal amaçlar, milli güvenlik gerekleri, yanıltıcı uygulamaların önlenmesi, insan, bitki, hayvan sağlık ve güvenliğinin sağlanması, tüketici ve çevrenin korunmasıdır.

Anlaşma, üye ülkelerin teknik düzenleme hazırlaması gerektiğinde uluslararası standartları veya bu standartların ilgili bölümlerini kullanmalarını öngörmektedir. Bu durumun istisnasını uluslararası standartların istenen amaca ulaşmakta etkisiz kalması veya mevcut olmaması oluşturmaktadır.

Uluslararası standartların mevcut olmaması ya da tasarı teknik düzenlemenin içeriğinin ilgili uluslararası standarda uygun olmaması ya da teknik düzenlemenin diğer ülkelerin ticareti üzerinde olumsuz etki yapmasının olası olduğu durumlarda, her üye ülke, hazırladığı teknik düzenlemeyi tasarı aşamasındayken, düzenlemenin içeriğini, kapsadığı ürünleri, teknik düzenlemenin gerekçesini ve amacını da kısaca belirten bildirimini Dünya Ticaret Örgütü Sekretaryasına iletmek durumundadır. Bu bildirimler, öneri ve değişikliklerin mümkün olabileceği aşamada yapılacaktır. Sekretarya kendisine ulaşan bildirimleri bütün üye ülkelere dağıtmakta, üye ülkeler iki ay içinde tasarı düzenleme ile ilgili görüş ve önerilerini düzenlemeyi hazırlayan üye ülkeye iletmek durumundadırlar. Teknik düzenlemeyi yapan üye ülke ayırım yapmadan diğer ülkelerin yorum ve önerilerini dikkate alacaktır. Acil durumlarda (güvenlik, sağlık, tüketici ve çevre koruması) düzenlemeyi yapan taraf yukarıdaki aşamaları gerçekleştirmeyecektir. Ancak, ilgili üye ülke teknik düzenlemeyi yaptıktan sonra GATT Sekretaryasına düzenlemenin amacı ve gerekçesi konusunda bildirimde bulunacaktır.

Teknik düzenlemeler için öngörülen yukarıda kısaca açıklanan prosedürün aynısı uygunluk değerlendirmeleri için hazırlanacak düzenlemeler için de Anlaşmanın ilgili maddelerinde öngörülmektedir. Ayrıca, üye ülkelerin kendi aralarında yapacakları standartlar ile uygunluk değerlendirme prosedürlerine ilişkin "Karşılıklı Tanıma Anlaşmaları" da tasarı aşamasında Sekretarya aracılığıyla diğer üye ülkelere duyurulması öngörülmektedir. Ticarette Teknik Engeller Anlaşmasının, üye ülkelere getirdiği en önemli yükümlülüklerden biri de, bildirim prosedürünün işleyiş mekanizması konusundadır. Teknik düzenlemeler, standartlar ve uygunluk değerlendirme prosedürleri hakkında bilgilendirmeye ilişkin hükümler, Anlaşmanın 10. maddesinde belirtilmektedir. Her üye ülke, teknik düzenlemeler, standartlar ve uygunluk değerlendirme prosedürleri hakkında diğer taraflara bilgi verecek, gerekli belgeleri sağlayacak ve tasarı düzenlemeleri Sekretarya aracılığıyla diğer üye ülkelere duyurulacak bir Bilgi (Enquiry

Point) Merkezi oluşturmak durumundadır. Her Bilgi Merkezinde; ülke içinde uygulanan teknik düzenlemeler, standartlar, uygunluk değerlendirme prosedürleri, ülkenin üye olduğu uluslararası standartlar, uygunluk değerlendirme prosedürleri, ülkenin üye olduğu uluslararası standart kuruluşları ve sistemleri, ilgili ikili veya çok taraflı düzenlemeler, bu anlaşmayla ilgili duyuruların nereden sağlanacağına ilişkin veriler bulmak durumundadır. Her üye ülke bildirimlerini DTÖ resmi dillerinden (İngilizce, Fransızca veya İspanyolca) biriyle gerçekleştirecektir.

Bu çerçevede, Türkiye, 31 Aralık 1994 tarihinden geçerli olmak üzere Dünya Ticaret Örgütü Kuruluş Anlaşması ve Eki Anlaşmalarını onaylamıştır. Ticarete Teknik Engeller Anlaşmasının öngördüğü Bilgi-Bildirim Merkezleri oluşturularak DTÖ Sekretaryasına iletilmiştir. Teknik düzenlemeler, uygunluk değerlendirme prosedürleri, ikili karşılıklı tanıma anlaşmalarına ilişkin Dış Ticaret Müsteşarlığı, Standartların hazırlanması kabulü ve uygulanmasıyla ilgili olarak da Türk Standartları Enstitüsü Türkiye'nin Bilgi Merkezi olarak Sekretaryaya bildirilmiştir. Söz konusu Anlaşma kapsamında bugüne kadar yaklaşık 200 adet bildirim Dış Ticaret Müsteşarlığı'na (Bilgi Merkezi) ulaştırılmış durumdadır. Bilgi Merkezi almış olduğu bu bildirimleri, ilgili kamu kurum ve kuruluşlarına ve özel sektöre duyurmakta, ilgili kuruluşların olası görüş ve önerileri ya da ek bilgi talepleri alındıktan sonra, bildirim (tasarı teknik düzenlemeyi) hazırlayan ülkenin Bilgi Merkezine (inquiry point) iletmektedir. Sonuç olarak bildirim mekanizmasının ülkelere getirdiği yükümlülüğe karşılık çeşitli avantajları bulunmaktadır. TBT Anlaşmasının genel olarak sağlayacağı avantajlar; ulusal çıkarları ilgilendiren konularda kontrolün ve etkinliğin sağlanması, teknik bilgi alışverişi ve yeni teknolojilerin tanınması, çağdaş kontrol ve test yöntemleri ile belgelendirme alanındaki gelişmelerin takip edilmesi şeklinde özetlenebilir.

Ticarete Teknik Engeller Anlaşması kapsamındaki yükümlülükleri belirttikten sonra, bir de kısaca Türkiye ile Avrupa Birliği arasında Gümrük Birliğini öngören 6 Mart 1995 tarih ve 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı çerçevesinde teknik mevzuat konusundaki yükümlülüğümüze değinmek istiyorum. Avrupa Ekonomik Topluluğunun kurulmasıyla beraber üye ülkeler arasındaki tarifeler ortadan kalkmış ancak bu, malların serbest dolaşımı için yeterli bir ortam yaratmamıştır. Her üye ülkenin, ticarete konu mallar için uygulanması zorunlu birtakım teknik düzenlemeleri bulunması ve bu düzenlemelerin ülkeler arasında farklılık göstermesi ticarete teknik engel yaratmıştır. Her ne kadar Roma Anlaşması 30. maddesi, bir üye ülkede pazarlanan bir malın tüm üye ülkelerde pazarlanabileceğini öngörmüşse de bu ilkeye 36. madde ile getirdiği istisnalar nedeniyle malların tam anlamıyla serbest dolaşımı sağlanamamıştır.

AB'nde mevcut teknik engellerin kaldırılması amacıyla 1961 yılında çalışmalar başlatılmıştır. Bu çalışmaların sonucunda 1969 yılında çıkarılan "Ulusal Düzenlemeler Arasındaki Farklılıklar Nedeniyle Ortaya Çıkan, Ticarete Teknik Engellerin Ortadan Kaldırılması İçin Genel Program"a dayanan bir yaklaşım yürürlüğe konulmuştur. Klasik Yaklaşım, olarak adlandırılan bu yaklaşımın temel ilkesi, mevzuat düzeyindeki teknik kurullarla eş etkiye sahip standartların tümünün uyumlaştırılmasıdır.

Günümüzde halen çerçeve programına dayanılarak mevzuat uyumlaştırma çalışmaları sürdürülmektedir. Uyumlaştırılan bu teknik düzenlemeler, malların temel güvenlik kriterlerini karşılama yanısıra teknik özelliklerini de kapsamaktadır. Günümüz teknolojisinin hızla gelişmesi ve buna bağlı olarak ortaya çıkan yeni teknik düzenleme ve standart ihtiyacı, bu uyumlaştırma sürecini geciktirmiştir. Avrupa Birliği, malların serbest dolaşımını kısıtlayan tüm teknik engelleri kaldırmak amacıyla standardizasyon konusunda 1980'li yıllarda değişik bir yaklaşım geliştirmek gereksinimi duymuş, teknik uyumlaştırma ve standardizasyon konusunda "Yeni Yaklaşım"ı ve bunun bir tamamlayıcısı olarak kontroller ve belgeleme konusunda "Global Yaklaşım"ı geliştirmiştir.

7 Mayıs 1985 tarihli Yeni Yaklaşım Kararı ile uyumlaştırma, piyasaya sunulan ürünlerin Birlik içinde serbest dolaşımını sağlamak için uyulması gereken "temel güvenlik gerekleri"nin, Roma Anlaşmasının 100. maddesine dayanarak hazırlanan direktiflerin benimsenmesiyle sınırlı tutulmuştur. Yani, standartlara atıf anlayışı ile ürünlerin tek tek standartlarının uyumlaştırılması yerine birbirine benzeyen ürünler aynı grupta toplanarak, tek bir direktif ile asgari güvenlik koşulları sağlanmaya çalışılmıştır. 1985 yılından bugüne kadar, 19 Yeni Yaklaşım direktif yayımlanmıştır.

Söz konusu direktiflerde; ürünün tanımı, taşıdığı riskler, sahip olması gereken asgari güvenlik koşulları, uygunluk değerlendirme prosedürleri ayrıntılı bir şekilde belirlenmektedir. Bir ürün, Birliğin tüm ülkelerinde aynı özellikler için aynı uygunluk değerlendirme prosedürlerinden geçeceğine göre, bu prosedürlerin sonunda aynı şekilde belgelendirilmesi ve işaretlenmesi de mantıklı olacaktır. Avrupa Birliğinde yıllardır, her zaman aynı önemde olmayan, çok sayıda farklı marka kullanılmıştır. Bu da organize tek pazar yaratmakta teknik engel yaratmıştır. Bunlar da gözönüne alınarak, Yeni Yaklaşım politikasının içinde tek bir Birlik markasının yer alması sağlanmıştır. Bu işaret "CE İŞARETİ"dir.

"CE İşareti", Fransızca'da "Avrupa normalarına uygunluk" anlamına gelen "Conformite Européenne" sözcüklerinin baş harflerinden oluşur. CE işareti, bir ürünün belirlenen sağlık, güvenlik, çevrenin ve tüketicinin korunması gereklerine uygun olduğunu gösteren bir Birlik markasıdır. CE İşareti, tüketiciye bir kalite güvencesi sağlamaz. Tüketici açısından böyle bir bilgi verme işlevinin yanında, CE İşareti aynı zamanda ticari açıdan da, ürünlerin bir üye ülkeden diğerine dolaşımı sırasında bir çeşit pasaport işlevi görmektedir. Bu markayı taşıyan, Yeni Yaklaşım kapsamı bir ürünün, bir Avrupa Birliği ülkesine girişi için üstünde CE İşareti olması gerekmektedir.

Belgelendirme, test etme ve kontrol konusundaki Global Yaklaşım, test ve belgelendirme işlemleri ve bu işlemleri yürütecek kuruluşların taşınması gereken teknik kriterleri, düzenlemelerin karşılıklı tanınması ve yapıların birbirine yaklaştırılması ile güvenin artması ve karşılıklı tanınmanın ve yapıların birbirine yaklaştırılması ile güvenin artması ve karşılıklı tanınmanın işleyişi için bir temel oluşturmaktadır. Dolayısıyla test, belgelendirme, muayene kuruluşların şeffaflığı ve güveninin sağlanması için bu kuruluşların akredite edilmesi önem kazanmaktadır.

13 Aralık 1990 tarihli Modüler Yaklaşım kararı, mevzuat hazırlayıcılara yönelik oluşturulmuş bir modüller sistemidir. Mevzuat hazırlayıcı regüle etmek istediği bir alanda insan, hayvan sağlığı ve güvenliğini ve çevre korumasını sağlamak üzere bu sektördeki malların özelliklerine ve taşıdıkları risk oranına göre seçtiği modülü veya modüler kombinasyonunu ilgili mevzuatın kapsamına alarak uygunluk değerlendirme prosedürlerini belirleyebilmektedir. Ayrıca, AB'de Yeni Yaklaşım Kararı çerçevesinde ürün sorunluluğu, ürün güvenliliği direktifleri uygulamaya konulmuştur. **Avrupa Birliği standardizasyon sistemine genel hatlarıyla değindikten sonra Ortaklık Konseyi Kararı çerçevesinde, Türkiye'nin Gümrük Birliği süreciyle yapması gereken konulara değinmek istiyorum.**

Avrupa Birliği ile Türkiye arasında Gümrük Birliği çerçevesinde standardizasyon çalışmaları ile ilgili hususlar, 1/95 sayılı Türkiye-AB Ortaklık Konseyi Kararının, miktar kısıtlamalarının ve eş etkili tedbirlerin kaldırılması başlığı altında Madde 8-11'de düzenlenmiştir.

Türkiye, ticarete teknik engellerin kaldırılması konusunda Avrupa Birliği mevzuatını, kararın yürürlüğe girdiği tarihten itibaren 5 yıl içinde aşamalı olarak, iç yasal düzenlemelerine dahil edecektir (Md. 8). Beş yıllık süre uzun gibi görülebilir; ancak, Avrupa Birliği'nin öngördüğü sisteme baktığımızda, -kişisel görüşüm- Türkiye bu süre içinde, hukuki ve fiziki altyapıyı (Milli Akreditasyon Konseyinin kurulması, laboratuvarlar, test ve belgelendirme kuruluşların oluşturulması, temel yasaların hazırlanması gibi) oluşturursa büyük bir mesafe katetmiş olacaktır. Çünkü Türkiye'nin beş yıl içinde uyumlaştırması gereken teknik mevzuat kapsamı 300'den fazla AB direktifinden oluşmaktadır. Bu olayın hukuki yönü, bir de mevzuatın öngördüğü teknik altyapı meselesi bulunmaktadır. Bu da yoğun bir uyumlaştırma faaliyetini ve ciddi yatırımları gerektirmektedir. sonuç olarak, Türkiye, gümrük birliği sürecinde gerek kamu gerekse özel sektör itibarıyla ciddi ve yoğun çalışmak durumundadır. Uyumlaştırılan mevzuatın etkin bir şekilde uygulanması sağlamada özellikle akreditasyonun rolüne kısaca değinmek istiyorum.

Akreditasyon, laboratuvarların, belgelendirme ve muayene kuruluşlarının üçüncü bir tarafça belirlenen teknik kriterlere göre düzenli aralıklarla denetlenmelerini ve değerlendirilmelerini gerektirir. Üçüncü parti değerlendirme tekniği olarak akreditasyon, ürünlerin belgelendirilmesi açısından bu kuruluşlarda güvenilirliğin tesisi ve devamını sağlamak için önemli bir araçtır. Akreditasyon konusu Avrupa Birliği'nde zorunlu değildir. Ancak, Global Yaklaşım kararında, diğer yöntemlerin içinde en tercih edilir olanının akreditasyon tekniklerine başvurmak olduğunu açık bir şekilde ifade edilmiştir. Onaylanmış kurumların akreditasyonu, direktiflerde belirtilen bir gereklilik değildir, fakat bu kurumların yetkinliğini değerlendirmede kullanılan önemli bir araçtır. Dolayısıyla, ürünlere akredite edilmiş kuruluşlarca yapılacak test ve belgelendirme işlemlerinden sonra E onayı, CE işareti iştirilmesi, ürünlerin AB piyasasında tercih edilmesini sağlayacaktır. Aksi takdirde, ürününüz, Avrupa Birliği piyasasında kabul görmeyecek, yani tüketici tarafından tercih edilmeyecektir. Bu nedenle, Türkiye'de Gümrük Birliği sürecinde, mevzuat uyumunun yanı sıra eş güdümlü olarak ciddi bir şekilde teknik altyapının oluşturulması bir zorunluluktur.

Sonuç olarak, standardizasyon ve kalite konusunda AB'ye uyumlu bir yapılanmaya gitmek, hem 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı'nın 8-11. Maddelerinde öngörülen şartların yerine getirilmesi hem de Türk sanayi ürünlerinin sadece Birlik piyasasında değil uluslararası piyasalarda da rekabet şansını arttırmak bakımından önem taşımaktadır. Teşekkür ederim, söylemek istediklerim bu kadar.

BAŞKAN – Teşekkürler. Şimdi, sıra Uğur Beyde; buyurun.

UĞUR YALÇINER- Teşekkür ediyorum.

Sayın Başkan, değerli konuklar, benden önceki konuşmacı arkadaşlarım, Gümrük Birliği, Dünya Ticaret Örgütü, Ticarete Teknik Engeller, standartlar gibi, genel uluslararası anlaşmalar kapsamında yer alan hükümler ve bunlara ilişkin uygulamalar hakkında bilgiler verdiler. Ben de, yine bu anlaşmaların içerisinde yer alan, uluslararası standartların içerisinde yer alan patent haklarına ilişkin genel bilgiler vermek istiyorum. Uluslararası anlaşmalar kapsamındaki yükümlülükler nelerdir; bu hakların korumasının anlamı, önemi nedir, Türkiye'de bu konuda ne tür çalışmalar yapılmıştır ve sanayicilerimize bu konuda ne tür önerilerimiz olacaktır; onları anlatmayla çalışacağım.

Önce patent sözcüğünden başlamak istiyorum: Patent kelimesi, sözcük itibarıyla ki, bu sözcük, değişik anlamlarda kullanılıyor, bazen yanlış da kullanılıyor, terminoloji birliği oluşturması açısından, ben kelimeyi ifade ederek tanımla vermekle başlamak istiyorum. Patent, genel tanımıyla belge anlamına gelir; fakat, bu belge sözcüğü, sınai hakların korunmasının ilk örneği olan buluşların korunmasına verilen belge anlamına da gelmiştir yıllar öncesinde, uluslararası literatürde. İngilizcede, patent sözcüğü belge anlamına gelirken, buluşçulara verilen belge anlamına da gelmiş ve aynı zamanda buluşçulara sağlanan koruma anlamına gelmiş patent. Daha sonra, sadece buluşçulara değil, ticarî ve fikrî haklar arasında tasarımlar, markalar gibi başka korumalarda ortaya çıkmış zaman içinde. Bu korumaların da hepsi, ilk örnek buluşların korunması olan patent gibi, patent koruması gibi genel bir tanımla nitelendirilmiş. Daha sonra bu ayrılmış, sınai mülkiyet denmiş. Industry property, patent hakkı, marka hakkı, tasarım hakkı, coğrafi işaret hakkı, entegre devrelerin korunmasına ilişkin haklar gibi, sanayi mülkiyet hakları terimiyle ayrılmış; fakat, kullanımda, patent sözcüğü, sınai mülkiyet haklarının genel deyimine haline gelmiş son yıllarda, özellikle 1960'lardan, 1970'lerden sonra bütün dünyadaki ofisler, patentle ilgili, markayla ilgili, tasarımla ilgili işlemleri yürüten ofislerin isimleri, hep patent ofisi olarak yerleşmiş. Bu patent ofisi yerleşimi de yine, ilk sınai mülkiyet koruması, buluşlara verilen belgeyle başladığı için olmuş; sonra o patent ofisi, buluşçularla ilgili hakları korurken, marka korumasıyla görevlenmiş ve böylece patent kelimesi, sınai mülkiyet haklarının tümünü de kapsar biçimde yerleşmiş. Bugün, patent dediğimiz zaman, Türkiye'de de artık genel bir patent mevzuatı, hatta, bu yıl son günlerde çıkan sınai mülkiyet haklarına ilişkin birçok mevzuat var. Biz, bunlara hep sınai mülkiyet mevzuatı diyorduk; ama, basında, her yerde, yeni patent mevzuatı diye geçmeye başladı. Patent sözcüğünün sınai mülkiyet haklarını da kapsar biçimde kullanılması yanlış değil. Çünkü, Türkiye'de kurulmuş olan Enstitünün adı da Türk Patent Enstitüsüdür. Enstitünün yaptığı iş, patent hakkı, marka hakkı, tasarım hakkı, coğrafi işaret haklarının korunmasına ilişkin işlemleri yürütmek. Şimdi, patent olarak tanımladığımız sözcük, sınai mülkiyet haklarını da kapsıyor; sınai mülkiyet haklarının içerisinde, buluş hakları var, buluşçulara tanınan haklar var, marka hakkı var, tasarım hakkı, coğrafi işaret hakkı var. Şu anda bunların ayrıntılarına girmek istemiyorum ama, her biri için ayrı ayrı yayınlar, Türk Patent Enstitüsü tarafından hazırlanıyor, çok yakın gelecekte, bir aylık bir süre içerisinde, bunlara ilişkin çok ayrıntılı dokümanlar, isteyene ücretsiz olarak gönderilebilecek. Şimdi, patent koruması derken, konu, Gümrük Birliği, Dünya Ticaret Örgütü Anlaşması kapsamında çok önemle yer alıyor ve oralarda son iki yıl içerisinde müzakereler sürerken, müzakereleri yürüten grup, aynı zamanda, tabii ki, o konuda görevli bürokratlar çok yoğun eleştiriler almıştır. Bugüne kadar Türkiye'de bir düşünce vardır, ne gerek var patent haklarının korunmasına diye. Şimdi, bu ne gerek var sözcüğünü ben biraz açmak istiyorum: Evet, bazı ülkelerde gerek yoktur patent haklarının korunmasına; çünkü, bir ülkede eğer sanayi yoksa, yoksa deyim çok gerçekçi bir deyim; yani, o ülkede sanayi ne yapacağını bilmiyorsa, o zaman onun taklit yapması, taklitçilik yaparak birşeyleri öğrenmesine müsaade edilebilir. Dolayısıyla, Zimbabve gibi Nabinya gibi ülkelerde patent haklarının korunması veya korunmamasının çok büyük önemi olmayabilir; çünkü, orada sanayi gelişsin diye taklit sağlanabilir. Türkiye, eğer Zimbabve ve Nabinya'ya eşdeğer bir ülke olarak düşünülüyorsa, Türkiye'de de patent hakları korunmamalı; ama, bir taraftan korunmasına gerek yok deyip, diğer taraftan dünyaya açıyoruz, ihracat yapıyoruz, sanayi, ortak sanayi projeleri geliştiriyoruz diyorsak, o zaman patent haklarının korunmasının gerekliliğini kabul etmek zorunda kalmaktan öte, ondan en etkin şekilde yararlanmanın yollarını aramalıyız. Nasıl yararlanabiliriz? Patent sistemi aslında, teknolojik gelişme politika gelişmeleri içerisinde, en önemli ögedir. Bunu sağlamak için teşvikler uygulanabilir, değişik olanaklar sağlanabilir; ama, patent sistemi kendi içinde bir teşvik sistemidir. Buluşu yapan kişiye patentte, tasarımda tasarımı geliştiren kişiye belirli bir süre, tasarımını, buluşunu, üretme pazarlama hakkı tanırsınız; o süre boyunca o kişiye tekel hakkı tanırsınız. Bu tanıdığımız tekel hakkı, ilkin başkalarını korkutur. Aa, birisine tekel hakkı tanıyıyor, o ürünü tek başına o üretecek diye. Aslında, ürün sözcüğü de burada, tam doğru değil. O patenti, buluşu içeren ürün; ama, aynı ürünü, içindeki patenti içermeyen, başka biçimde üretmek her zaman serbest tabii.

Demek ki buluşu yapana, bir tekel hakkı tanıyorsunuz; ama, tanıırken diyorsunuz ki, bu buluşunu

açıklayacaksınız, bütün detaylarıyla açıklayacaksınız. Nereye; kamu kurumuna. O kişi, kamu kurumuna bütün ayrıntılarıyla açıklıyor buluşunu ve kamu kurumu da bu buluşunu kamuya açıklıyor, herkese açıklıyor; yani, bugün, Türkiye'de alınmış bütün patentleri, yaşayan tüm patentlerin, Amerika'da alınmış tüm patentlerin, tüm ayrıntılarını elde etmeniz mümkün. Türkiye'dekilerin hepsini hemen Türk Patent Enstitüsünden alabilirsiniz. Böylece, kamuya açıklaması karşısında kişiye temel hakkı tanınıyor, kamuya açıklandığı içinde ARGE çalışması yapanlar, o konuda çalışanlar, o teknolojik bilgiyi ediniyorlar; yani, Amerika'yı yeniden keşfetmiyorlar. Yapılmış olan şeyi, tekniğin bilinen durumunu göz önüne alıyorlar, onu daha ileriye götürecek çalışmayı yapıyorlar ve onlarda patent alıyorlar. Şimdi, bu uygulamanın somut sonuçlarının en güzel örneğini Japonya'da görüyoruz, Amerika Birleşik Devletleri'nde görüyoruz, Almanya'da görüyoruz, İngiltere'de görüyoruz.

Şimdi, Amerika Birleşik Devletleri dünyada, patent uygulamasını ilk uygulayan ülkelerden biri. 1791 yılında uygulamaya başlamış. Daha sonra İngiltere, daha sonra Fransa, daha sonra Almanya, daha sonra 1879 yılında Osmanlı İmparatorluğu dahil dünyada ilk uygulayan ülkelerden birkaç tanesi bunlar. Ancak, 1885'te de Japonya ve bu ülkeler -tabii, devamı olan Türkiye- hiçbir şey yapmamış bu konuda. Diğer ülkeler, patent mevzuatlarını her yıl, her periyodik dönemde yenilemişler, güncelleştirmişler ve bugün dünyada çok önemli ekonomik güç olmuşlar. Japonya, Almanya, İkinci Dünya Savaşı kaybettikten hemen sonra, bütün güçlerini, patent sistemi üstüne vermişler. Aslında bugün, kamuoyunda bir ifade vardır, bir düşünce, bir anlayış ya da bir tez vardır; Japonya taklitçilik yaparak bu konuma geldi. Japonya taklitçilik yapmadı; Japonya İkinci Dünya Savaşı'nın sonrasında, patent sistemini yeniledi, faydalı model sistemini getirdi, incelemeli sistemle birlikte incelemesiz patent sistemini getirdi; yabancıların kendi ülkesinde patent almaları olanağını kolaylaştırdı. Bunun üzerine, birçok yabancı patent, Japonya'da tescil edildi ve Japon Hükümeti bunlara royaltı ödedi. İkinci Dünya Savaşı sonrasında, 1960'a yakın dönemde 1 milyar dolar royaltı ödedi ve hepsini legal olarak üretti ve kendi sanayisi, o patentlerden yararlanarak, yeni buluşlar yaptı. Faydalı model ve naneksemination sistem dediğimiz -patentin alınmasını çok ucuzlaştıran bir yöntemdir bu; aynısı, bu yıl Türkiye'de kuruldu- sistem sayesinde, kendi buluş sahipleri küçük büyük her türlü buluşunu, patentle veya faydalı modelle korudu, 1970'lerden sonra da dünyaya açıldı; şimdi, bugünkü Japonya'yı görüyoruz. Aynısı Almanya'da da var; faydalı model sistemi ve naneksemination sistemini orada da görüyoruz.

Şimdi, demek ki, Türkiye gibi bir ülkede, bu sistemlerin patent haklarının korunması son derece önemli. Türkiye, Avrupa ile Gümrük Birliğine girmek istiyor, girmek üzere. Dünya Ticaret Örgütü Anlaşmasına taraf oldu, bunu onayladı ve yükümlülüklerini de yerine getiriyor. Bu iki anlaşma kapsamında hem Gümrük Birliği, hem Dünya Ticaret Örgütü Anlaşması kapsamında- patent haklarının (patent sözcüğünü burada sınai mülkiyet hakları olarak tanımlıyorum, marka, tasarım, coğrafi işaret de katarak) tümünü etkin biçimde ve diğer ülkelerdeki standartları da koruma yolunda her türlü önlemi, mevzuat değişikliğini yapmak yükümlülüğündeydi; bunları da yaptı. Şimdi, bu anlaşmalar gündeme geldi diye mi Türkiye bunları yaptı? Yani, hem Dünya Ticaret Örgütü hem de Gümrük Birliği Anlaşması nedeniyle mi; yoksa, Türk sanayisinin buna ihtiyacı var diye mi yaptı? Aslında, Türk sanayinin buna çok fazla ihtiyacı var, gerçekte var; ama, ne yazık ki, yıllar boyu Türk sanayicisine bunu anlamı, önemi, yararı anlatılamamış, gösterilememiş olduğundan, bu mevzuatın düzenlenmesi için Türk sanayicisinden çok büyük bir baskı gelmedi bu yıl, bu patent mevzuatının tümünü dünya standartlarına uygun hale getirdi; çünkü, Gümrük Birliği ve Dünya Ticaret Örgütü Anlaşmasının getirdiği yükümlülükleri vardı. Gerçekteki amaç başka olmasına rağmen, ortaya çıkan amaç, uluslararası anlaşmaların zorlamalarıydı.

Ama, geçmişteki Türkiye'nin sınai mülkiyet tarihçesine bakıyoruz, hep böyle olmuş. Dünyada, sınai mülkiyet uygulamalarını ilk yapan ülkelerden biri Osmanlılar; 1871'de, Marka Kanunu, Alameci Farika Nizamnamesi, 1879'da İhtira Beratı Kanunu; yani, patent kanunu. 1879'daki kanun, 1995 yılının 26 Haziranına kadar; yani, 4-5 ay öncesine kadar yaşadı; 27 Haziran tarihinde yürürlükten kalktı. Hatta, bazı hükümleri, özellikle cezaî hükümleri de 7 Kasım'da kalktı; yani, bir ayını doldurmadı. Tanzimat dönemi dediğimiz dönemlerde, bunlar -Osmanlı döneminde- mevzuat uygulamaya geçti. 1925'te Türkiye, Lozan görüşmeleri sürerken Paris Anlaşmasına taraf oldu. 1965'te Markalar Kanununu değiştirdi. Bu dönem, 1963 Ankara Anlaşması kapsamında, Avrupa Birliğiyle olan anlaşmalar kapsamında bir döneme rastlıyor. 1994 ve 1995'te Gümrük Birliği, Dünya Ticaret Örgütü kapsamında çok kapsamlı değişiklikler yaptı.

Gereğe ne olursa olsun, yapılan son derece gerekli. Belki geç; ama, çok gerekliydi. Bunların tümünün, malların serbest dolaşımı gibi temel ilkeler içeren Gümrük Birliği kapsamında, Türkiye'ye getireceği çok büyük avantajlar var. Bu avantajları, bugün, aslında belki göremeyebiliriz ya da tahmin edemeyebiliriz. Bu oturumdan bir önceki oturumunda, ARGE faaliyetlerinden bahsedildi, çok güzel

örnekler verildi. O ARGE faaliyetlerinin sayısal bilgilerine baktığımızda ve bir de Türkiye'de geçmiş yıla kadar, bu yıl dahil yapılan patent başvurularının sayılarına baktığımızda, çok büyük çelişkiler görüyoruz. Türkiye'de bir yılda yapılan Türk patenti başvurusu sayısı 200; yani, Türkler, yılda 200 tane patent başvurusu yapıyor. Bu demek değil ki -kesinlikle değil- Türkiye'de yılda 200 tane ARGE faaliyeti ya da 200 tane patent sonucu çıkaracak ARGE faaliyeti yapılıyor; hayır, çok çok fazla yapıyor. Hangi çalışmanın, hangi buluşun patent olacağına ilişkin ayrıntılı bilgi, ne yazık ki, bu konuda çalışma yapan kişilere zamanında verilememiş; ama, zaman geçmiş değil, bugünden itibaren, bu yıldan itibaren bunlar sağlanacak.

Şimdi, buluş faaliyetlerinin geliştirilmesi, özendirilmesi ve ARGE faaliyetlerinin geliştirilmesinin tümü, sanayiye yansıyor; çünkü, bütün buluşlar, patentle korunan buluşlar, sanayiye uygulanabilen buluşlardır. Eğer, teorikse, bunlara patent verilmiyor. Sanayiye uygulanabilen buluşlara patent verildiği için ve belli süre korunduğu için, bunlar, sanayiye uygulanıyor; dolayısıyla teknolojik gelişmeyi sağlıyor. Bir ülkede, eğer, sınai mülkiyet hakları etkin biçimde korunuyor ise, o ülkedeki sanayicilerin başka ülkelerde, yine patent koruması etkin olan ülkelerdeki sanayicilerle işbirliği olanakları son derece rahat oluyor; çünkü, aynı ortamda bulunuyorlar. Her iki ülkede de gelişmiş olan bir sistem ya da aynı düzeyde bir sistem varsa, o sistem içerisindeki işbirlikleri, ortak çalışmalar, teknoloji transferi, yabancı sermaye, yatırımlar, son derece hızlanıyor.

Konuşmamın son kısmında -çok fazla uzatmadan bitirmek istiyorum- birkaç önemli noktaya değinerek bitirmek istiyorum: Bir tanesi, herkes, bugün Türkiye'de şunu sanıyor: Türkiye bugün, patent mevzuatı; yani, sınai mülkiyet mevzuatını yeniledi; böylece, Amerika'da, Almanya'da, İngiltere'de veya başka ülkelerde, üç sene, beş sene, on sene önce alınmış patentler veya tescil edilmiş markalar, artık Türkiye'de de korunuyor; hayır. Patent korumasının; yani, sınai mülkiyet korumasının, standartlardan bir farkı vardır. Sayın Fezal Akın gayet güzel açıkladılar. Standartlarda belli uygulamalar bütün ülkelerde eşittir ve karşılıklı tanıma söz konusudur. CE için de özel bir tescil yoktur, bazı ürünler haricinde; firma, kendisi bunu tanımlar, bütün koşullarını gerçekleştirir. Sınai mülkiyet koruması ülkeseldir, Avrupa Birliğinde de ülkeseldir; bunu da açıkça vurgulamak lazım. Yani, Almanya'da alınmış patent Almanya'da geçerlidir, Türkiye'de alınmış patent Türkiye'de geçerlidir. Eğer, Almanya'da alınmış patentin, başka ülkelerde de geçerli olmasını istiyorsak, Almanya'ya başvurudan itibaren, bir yıl içinde, diğer ülkelere de, istediğimiz ülkelere de başvururuz; ancak, geçerli olan yine başvurduğumuz ülkelerdir. Avrupa'da böyledir. Almanya'da alınmış patent, Fransa'da geçerli değil; orada da alındığı takdirde geçerlidir.

Türkiye'de, patent mevzuatı yenilendi. Türkiye'de, daha önce başka ülkelerde alınmış ve korunmakta olan patentler, Türkiye'de daha önce alınmamış, korunmakta değilse, bugünden itibaren de korunmazlar. Bugün başvursalar, yeni değildirlir; çünkü, bir yılını geçirmiştir. Ama, son bir yıl önce başvurmuş olanların hakkı zaten geçerlidir. Dolayısıyla, ülkeseldir patent koruması; marka koruması da ülkeseldir; yani, bir ülkede alınan marka o ülkede geçerlidir.

Avrupa Topluluğu, topluluk patenti dediği community patent, topluluk tasarımı dediği community dizayn ve communitie markası dediği community trademark çalışmasını sürdürüyor. En önemli gelişmeyi community trait mark da sağladı. İspanya'da Alicante'de community trademark ofisi kurdu; önümüzdeki yıl mart ayında çalışmasına başlayacak. Böylece, communitie trademark ofise, Alicante'deki ofise yapılacak bir başvuruyla, marka için tüm Avrupa ülkelerinde koruma sağlanmış olacak. Bu, diğerlerine de yansıtacak.

Uluslararası anlaşmalar kapsamında, her türlü uluslararası anlaşma kapsamında, ki sınai mülkiyet konusunda, son derece fazla sayıda uluslararası anlaşma vardır; hepsinde de temel hüküm, koruma ülkeseldir. Dolayısıyla, Türkiye'de alınan patent Türkiye'de geçerlidir, başka ülkede alınan da başka ülkede geçerlidir. Tüm ülkelerde patent almak için veya marka almak için, tasarım almak için, o ülkelere ayrı ayrı başvurmak gerekmektedir.

Benim, son olarak sanayicilerimize yapacağım bir öneri var: sınai mülkiyet haklarına ilişkin yasal düzenlemeler, Türkiye'de 7 Kasım 1995 tarihinde tamamlandı. Bu bir süreçti. Türk Patent Enstitüsünün 24 Haziran 1994 tarihinde kuruluşuyla başlayan, 7 Kasım 1995 tarihinde birinci adımının tamamlandığı bir süreçti. Bu mevzuattan, en etkin şekilde yararlanmak için yapılacak ilk şey, Türk Patent Enstitüsünden yararlanmaktır. Biz, birçok kuruluşa, ticaret odalarına, holdinglelere göndereceğimiz yayınlar hazırlıyoruz, çok sayıda ücretsiz olarak yayınlar hazırlıyoruz, az sayıda da çok spesifik konular için ücretli yayınlarımız var; örneğin, İvention Guide adında bir yabancı kitabı tercüme ettirdik, telif haklarını satın aldık, bunu, ücretli, maliyetine satacağız; ama, diğer konularda ücretsiz olarak yayınlarımız olacak. Türk Patent Enstitüsüne yazıyla başvurduğunuzda, her türlü yayından, ücretsiz olarak tarafınıza gönderilecektir; bu, birinci adımdır. Eğer, ihracat yapıyor, uluslararası ticarete bulunuyor-

sanız, mutlaka, ihracat yaptığımız ülkede markanızı tescil ettiriniz. ARGE çalışması yapmışsanız veya belli geliştirme yapmışsanız, patenti için önce Türk Patent Enstitüsüne, bir yıl içinde de başka ülkelere başvuru yapabilirsiniz. Bunları bilmenizi istiyoruz. Her türlü soruya da, hem şimdi, hem daha sonra açığız.

Teşekkür ediyorum.

BAŞKAN – Ben teşekkür ederim.

Her türlü soruya, herhalde burada çok açık olamayacağız; ama, Fezâl Hanımın 1,5 dakikalık bir eki olacak. Daha sonra bir iki tane soru alacağım.

FEZAL AKIN – Şunu söyleyeyim, bir kere, zamansızlık nedeniyle, benim asıl konum, uzmanlık konum olan konulara giremedim ve şimdi, görüyorum ki, sayın katılımcılar eksik olmasınlar, benim eksikliği tamamladılar. Yalnız, iki tane yanlış anlama var; onları düzeltmek istiyorum:

Bir tanesi, AB direktiflerini ikiye ayırmıştık; Eski yaklaşım, yeni yaklaşım ve yeni yaklaşımın tamamlayıcısı olan bir özel yaklaşım yada global yaklaşım. Gerçi, bu da yanlış kullanılan bir terim. Global yaklaşım küresellik anlamında kullanılmıyor; ama, böyle bir tercüme olmuş. Bu, eski yaklaşım ve yeni yaklaşım direktifleri, eğer değerlendirecek olursak, eski yaklaşıma, genellikle, eski yaklaşımın en önemli unsuru olan otomotiv sanayii ve yan sanayine bakıyoruz. İki tane işaret mevcut; bir tanesi, küçük (e) işareti, bir tanesi büyük (E) işareti. Bu küçük (e) işareti, zorunlu mevzuatın gereği; yani, tip onayı sistemi. Bununla ilgili EEC direktifleri dediğimiz, Avrupa Birliği Komisyonunun direktifleri vardır. Bunlar, iki tanesi idarî olmak üzere 55 tane direktiftir. 55 ürünle ilgili direktiftir, bunlara, küçük e işareti kullanılır; bu, zorunlu direktiftir, uygulamadır.

Bir de ihtiyari uygulama var: bu da, büyük (E) işareti dediğimiz işaretler. Bu, Cenevre Anlaşmasıyla 32'den fazla taraf ülkenin ana sözleşmeye taraf olmasıyla ortaya çıkan, 96 tane regülasyonun yürürlükte olduğu bir sistem. 96 regülasyonun 35 tanesi, zorunlu mevzuatla birebir eşit uygulamalardır. Dolayısıyla, (E) işareti uygulaması bazen, zorunlu uygulamayla aynıdır.

Buna mukabil, yeni yaklaşım dediğimiz zaman şunlar var: Yeni yaklaşımda, direktiflerden bahsettik. Biraz sonra söyleyeceğim, listesine bakacağız. CE markası değil. Lütfen, üzerinde ısrarla durarak söylüyorum: CE işareti. CE markası diye ortaya çıkan bir konu; bu, fakat ondan sonra bir kalite markası gibi algılanmaması amacıyla değiştirilmiştir. Markayı bir yerden de alabilirsiniz; ama, işareti kendiniz koyabilirsiniz.

CE işareti de şu: Direktifleri şöyle... Yanlış anlamalara sebep olmaması için çok kısa geçiyorum; sorulara, derhal memnuniyetle cevap veririm. Şurada, 19 tane direktif var. Alçak gerilim cihazları, basit basınçlı kaplar, gezi yatlarına kadar giden bir liste bu. Bununla ilgili, ürünümüze CE (eskiden *Conformite Europeanae* anlamına gelen Avrupa ile uyumluluk, simgesi olarak düşünülmüştü; ancak, bu, 1995 tarihli direktifle değiştirildi, şimdi, Community Europe şeklinde algılanıyor. Hangisi insanın işine geliyorsa, öyle kullanılması daha kolay). Bir direktif altında toplanan bütün ürünler için CE işareti zorunludur. Bu direktif makina direktifi olabilir, *low voltage* dediğimiz elektrik direktifi olabilir, EMC direktifi olabilir ve en önemlisi elektrik mühendisleri için özellikle söylüyorum, elektrikle ilgili konularda EMC direktifi, 1996 Ocak ayında geçiş dönemini tamamlıyor, Türkiye sanayisi açısından çok önemli bir sorundur bu. Ben, burada, vaktisizlik nedeniyle detaylara girmedim. Makina direktifi 1995 Ocak ayında tamamladı. Makina direktifi kapsamında olan bütün ürünler için, 1995 Ocak ayından itibaren, Avrupa Birliğine eğer, herhangi bir Avrupa Birliği üye ülkesine ihracat yapmak istiyorsanız, mutlaka CE işaretini kullanmak zorundaydınız. Bunun kullanımıyla ilgili çok çeşitli prosedür var. Bu prosedürlerin kolaylaştırılması amacıyla, bir modüler yaklaşım geliştirilmiş. Modüler yaklaşım, herhangi bir global yaklaşım, eski yaklaşım gibi bir yaklaşım değil. Sadece, yeni yaklaşımla CE işaretinin kullanılmasıyla ilgili bir kolaylık sağlamak amacıyla geliştirilmiş bir yaklaşım. Bir de şunu çok ciddi olarak tekrar söylemek istiyorum: CE işareti, bir marka ya da müşteri talebi değil; CE işareti yasal bir zorunluluk. Avrupa Birliğinde, gümrük kapılarından içeriye girerken, ürünümüz, Avrupa Birliğinde çıkan direktiflere uymak zorunda.

Asla CE işareti kaliteli olmak anlamına gelmiyor. Ürünün CE işareti olabilir; ama, o ürün çok kalitesiz olabilir. Ürünün, CE işareti, güvenlik gereklerini yerine getirdiğini gösteriyor. Bir oyuncak alalım; oyuncak uçak. Oyuncak uçağın CE işaretinin olması demek, üründe kullanılan boyanın toksit olmadığını gösterir. O oyuncakım, üç sene uçağını, altı ay uçağını, kanatlarının çok iyi çalışacağını göstermez; kalite anlamına asla gelmez, güvenlik gerekleridir ve mutlaka ve mutlaka yasal bir gerek olarak kullanılmalıdır. Teşekkür ediyorum.

BAŞKAN – Galiba, iki soruluk zamanımız var; buyurun.

İSMET ÖZ – Adım İsmet Öz. Ağır, serbest çalışan mühendisim. Evvela, bir tespitte bulunmak istiyorum.

Türkiye'nin uluslararası ilişkileri tartışırken, mesele, çoğunlukla, AT'a dönük olarak ele alınacak; fakat, Uruguay Round Uruguay Tour diye anılan ve 1 Ocak 1995'den beri yürürlüğe giren anlaşma, yeterince tartışma konusu olmuyor. Bir defa bu tespiti belirlemek istiyorum.

Bunu söylemekten bir yana amacım da şu: 1 Ocak 1995'ten beri yürürlükte olan bu Uruguay GATT Anlaşmasına göre, belgeleme kuruluşları, merkezî hükümet kuruluşları veya hükümet dışı kuruluşlar olabiliyor. Şimdi, bu anlaşmanın yürürlükte olması bir yıla yaklaşıyor, 20 gün sonra bir yıl olacak. Halen, Türkiye'de belgeleme kuruluşlarını, özellikle Türk Mühendis Odaları Birliğinin uzun yıllardan beri birikimi olan belgeleme konusunda, hükümet dışı kuruluşlardan biri veya birkaçı olarak, hizmet yapma olanağı, halen ortaya konmadı. Akreditasyon olayını, bu konuda bir bahane olarak görüyorum; çünkü, akreditasyon olayında hükümetçe karar verilip, yetkili kılınacak bir kurum ve kuruluş olarak ortaya çıkarılabılırdi bugüne kadar. Bunun çıkarılmaması olayını, Sayın Küçüksözen'e sormak istiyorum: Niye acaba, bu, bugüne kadar böyle uzadı ve daha ne kadar uzayacak? (Hükümet dışı kuruluşların genellendirilmesi olayı)

İkincisi, gerek Uruguay Round Anlaşması gerekse bu Avrupa Komisyonu kararıyla, Türkiye'ye, bir kullanılma uygunluk; yani, Avrupa Topluluğu araçlarının kullanılması suretiyle, kullanıma uygunluk veya ticarete teknik engellerin kaldırılması yaklaşımı içinde kullanıma uygunluk kavramı geldi. Kullanıma uygunluk kavramı, kaliteden özel, çok kısa bir tanımdır. Kullanıma uygunluk, kalite demektir.

Şimdi, gerek AT'de 45 000 serisi standartları itibarıyla, Sayın Akın, kullanıma uygunluğun veyahut da ürün değerlendirilmesinin tanımı yapılmıştır. Buna göre, bir ürün standardına veya ayrı bir teknik dokümana uygunsa, o ürünün uygunluğu kabul edilmektedir. O bakımdan, bu konuyu da vurgulamanızı dilerdim; yani, kullanıma uygunluk meselesi, yalnız standarda uygunluk değildir. O bakımdan, ayrıca, teknik düzenlemeler olayı içinde de, yine bakılırsa, anlaşmanın getirdiği tanımda, ağırlıklı olarak kullanılan, kamuya yararlılık vurgulaması içinde de teknik düzenlemeler; ama, standartlar böyle değildir. O bakımdan, kullanıma uygunluk olayını, yalnız standarda uygunluk olarak anlaşılmalı, bir kalite bütünlüğü içinde olaya bakmanın gerektiğini düşünüyorum.

Teşekkür ederim.

MAKBULE KÜÇÜKSÖZEN – İzin verirseniz, soruya yanıt vermeye çalışayım.

Ticareti Teknik Engeller Anlaşması, belirttiğiniz gibi 1.1.1995 tarihinde yürürlüğe girdi. Bu anlaşmada, merkezî hükümet organlarının, yerel örgütlerinde yapacağı tasarıların, tasarı metinlerinin bildirilmesi öngörülmüyor. Ancak, zaten ben size konuyu aktarıırken belirtmiştim, bildirim prosedürünün iki yönlü işlemesi gerekiyor. Birinci olarak, karşı ülkeden gelen bildirimlerin sizin analiz etmeniz, değerlendirmeniz, bu konudaki ülke çıkarlarınızı ilgilendiren hususları tespit edip, sekreteryaya aracılığıyla, ilgili ülkeye iletmeniz. İkincisi ise, Türkiye'de yapılacak tasarı ve teknik düzenleme, uygunluk değerlendirme prosedürlerinin, sekreteryaya aracılığıyla tüm ülkelere bildirilmesi.

Şimdi, bizim iç hukukumuz açısından olaya baktığımızda, Türkiye'de hazırlanacak tasarı düzenlemelerin, sekreteryaya aracılığıyla 125 ülkeye duyurulması konusunda bir yasal düzenlemeye ihtiyaç vardır; yani, bu, bir karar, yönetmelik ya da bir kanun, bilemiyorum formatının ne olacağını; ama, biz, karar ve yönetmelik olarak, bu çalışmayı tamamlamış durumdayız; ancak, gecikmesinin nedenlerini burada tartışmak istemiyorum, neden geciktiği konusu, hepimiz tarafından biliniyor. Dolayısıyla, artık, Türkiye'de bir kuruluş, tasarı, bir teknik düzenleme hazırladığı zaman, bunun yasal gerekleri yerine getirmesi gerekiyor. Yasal gerekleri olarak da, Dünya Ticaret Örgütü, TBT anlaşması çerçevesinde, insan sağlığı ve güvenliği, çevre ve tüketicinin korunması gibi gerekçelere dayanmak durumundadır. Bunu, hazırladığınızda bildiriyorsunuz ve siz, diğer ülkelerin görüş önerilerini iki ay bekliyorsunuz; yani, o düzenlemenizi yürürlüğe koyamazsınız. Karşı ülkelerin iki ay sonunda görüş önerileri geldikten sonra, onları düzenlemenize yansıtıktan sonra yürürlüğe koyabileceksiniz.

Millî Akreditasyon Konseyi konusuna da gelmek istiyorum. Millî Akreditasyon Konseyi kuruluş kanun taslağı, çok zorlu bir çalışma sonucunda hazırlanmış; ilgili bazı kuruluşların büyük desteği, bazı ürün muhalefetine karşın, o metin ortaya çıkarılmıştır. O metin temel bir metin olacak; yani, o şemsiye altında, test belgelendirme, laboratuvarları olacak ve uluslararası norma, yani, EN 45 000 kriterlerine göre bunları işletecek mekanizmayı kurmak için, herşeyden önce Millî Akreditasyon Konseyine ihtiyaç var. Bu da bir yasal dayanağı; legal base olmak durumunda. Bu hazırlandı; ama, yürürlüğe ne zaman gireceği konusunda hiçbir şey söyleyemem, gönül ister ki, hemen girsin ve bu ça-

İşmlar hemen başlatılsın; çünkü, gerçekten önemli. Yani, siz, mevzuatı uyumlaştırabilirsiniz, bu çok fazla bir şeyi ifade etmiyor. Yeter ki, o mevzuatın öngördüğü altyapıyı kurun; altyapı kurmadan hiçbir şey yapamazsınız. Avrupa Birliği yetkilileri, her platformda bunu ifade ediyorlar. Diyorlar ki, siz, mevzuat uyumlaştırdınız, mevzuatın öngördüğü teknik altyapıyı, fiziki altyapıyı oluşturmadan, hiçbir şey yapamazsınız ve yaptıklarınız kabul edilemez. Aynı şekilde, uluslararası normlara uygun laboratuvarlarınız var; ama, mevzuatınız yok; bu durumda da faaliyet gösteremezsiniz, kabul edemeyiz diyor. Dolayısıyla, bunlar, birbirini tamamlayan şeyler. Bu konuda söylemek istediklerim bu kadar.

Teşekkür ederim.

NECLA CAN – Sorum, Sayın Akın'a. Klasik yaklaşımın yetersiz olduğu noktadan itibaren, Avrupa Topluluğunda yeni yaklaşımın yürürlüğe girdiğini söyledi. Burada belirttiği iki tanımlama var: Düzenlenmiş alan ve düzenlenmemiş alan. Bunların tanımlamasını yaparak, yeni yaklaşımın hangi alanı incelediğini belirtmesini ve ayrıca, muhtemel bir Gümrük Birliğinden sonra, eğer, yeni yaklaşım direktiflerinden, örneğin; oyuncaklar konusunun 1990 yılında yürürlüğe girdiğini biliyoruz. Ülkemizde böyle bir düzenleme olmadığı durumda, ithalatımızda CE işaretini istememiz gerekecek mi; yoksa, böyle bir talepte bulunmak zorunda değil miyiz?

Teşekkür ederim.

FEZAL AKIN – Teşekkür ederim, çok açıklayıcı bir soru. Biliyorsunuz, düzenlenmiş alanla düzenlenmemiş alanı ikiye ayırdık: Yeni yaklaşım çerçevesinde düzenlenmiş alan: Bu, biraz önce listesini vermeye çalıştığım direktifler kapsamındaki bütün ürünleri içeren alan, düzenlenmiş alan. Diğer bir düzenlenmiş alan da, eski yaklaşım direktiflerinin kapsandığı alan; yani, bunlar da genellikle taşıt araçları ve taşıt araçlarının yan sanayi olan alan. Geriye kalanların hepsi, düzenlenmemiş alan, ki, bunların en önemli örneği, tekstil sanayii gibi gözüküyor. Ayrıca, Avrupa Birliği Komisyonu tarafından düzenlenmemiş alan olmakla beraber, kamu müdahalesinin gerekli olması nedeniyle, üye ülkeler bazında, gıda sanayii de düzenlenmemiş alan içerisinde algılanıyor; yani, Avrupa Birliği açısından düzenlenmemiş alan gıda sanayii, tekstil sanayii. Benim biraz önce gösterdiğim bütün direktiflerin kapsamında olduğu alan, düzenlenmiş alan ve diğer bir düzenlenmiş alan da, eski yaklaşım çerçevesinde düzenlenmiş olan taşıt araçları yan sanayii ve taşıt araçlarının yeni yaklaşım direktifleri içerisine alınması düşünülüyor, 2010 yılına kadar düşünülüyor. Bunun sebebi de, biraz önce bahsettiğim gibi, bu direktiflerde atıfta bulunulan standartların zorunlu olması, yeni yaklaşım direktiflerinde atıfta bulunulan standartların zorunlu olmaması, ihtiyari olması; yani, zannediyorum, otomotiv sanayinin çok riskli olması nedeniyle, mutlaka, bütün direktiflerin atıfta bulunulduğu standartların uygulanması isteniliyor.

İkinci sorunuzda, biz, Gümrük Birliğine üye olurken, (Ortaklık Konseyi kararının 8. maddesiyle ilgili olarak konuşacağım) çok ciddi bir taahhütte bulduk 8 inci maddede. Dedik ki, biz, bütün teknik mevzuatımızı, beş sene içerisinde, kademeli olarak, Avrupa Birliği teknik mevzuatına uyduracağız, uyumlaştıracacağız, uyum sağlayacağız; ama, bu demek değildir ki, beş sene bekleyeceğiz biz, beş senenin sonunda bıçakla kesilir gibi uyumlaştıracacağız. Taşıt araçları yan sanayinin özellikle bir uyum planı var, bunları vermişler. Avrupa Birliği Komisyonunda, şu anda, tartışılan bir şey. Mesela, 1997 içerisinde, bazı direktiflerin uygulanması söz konusu olabilecek. Bunun karşılığında da, elbette, biz, Gümrük Birliğiyle ilgili uyumlaştırma sürecine başladığımız andan itibaren, CE işaretini, nasıl direktiflerin geçiş süreleri bittikten sonra onlar bizden istiyorsa, biz de onlardan isteyeceğiz; yani, bunun en ufak bir yanlış anlaşılır tarafı yok. Burada, son derece, hükümet de net, sanayi de net.

Zannediyorum, sorularınıza cevap verebildim. Teşekkür ediyorum.

BAŞKAN – İzninizle, sonraki soruları özel soracağız; yoksa, aç kalacağız. İlginize teşekkür ediyorum. Oturumu kapatıyorum.

GÜMRÜK BİRLİĞİ AŞAMASINDA AKREDİTASYON VE BELGELENDİRME

Doç. Dr. Hüseyin UĞUR
UME Müdürü

GİRİŞ

Bilindiği gibi uluslararası ticaretin yaygınlaşması, son yıllarda yeni düzenlemeleri beraberinde getirmiştir. GATT antlaşması ve Avrupa Topluluğu ile gümrük birliği güncel olarak Ülkemizi ilgilendiren en önemli iki ticari uygulamadır. Tamamen serbest rekabet ortamına dayanan bu iki andlaşma ile gümrük duvarları kademeli olarak kalkmakta yerine belirli hukuksal önlemler ile teknik denetim ve üreticinin belirli bir kaliteyi sağlaması yükümlülükleri gelmektedir. Hukuksal düzenlemeler, patent, telif, tüketiciyi koruma, serbest rekabeti teşvik, anti-kartel gibi yasaları içermekte ve genel olarak "ticari ahlak" ile ilgili yapıyı oluşturmaktadır. Küreselleşen ticaretin organizasyonu için sadece yasal düzenlemeler yeterli olmamakta, bunun yanı sıra teknik düzenlemeler de gerekmektedir. Bununla hedeflenen ise, her ülkenin üretim, hizmet ve ticaret sektörlerinin oto-kontrol mekanizmaları ile uluslararası sisteme uygunluğunun tescil edilmesidir. Bunun sonucunda ticarete ve üretime konu olan her türlü belgelendirme işlemleri için akreditasyon yöntemleri ve kurumları büyük önem kazanmıştır.

Gerek GATT, gerekse Gümrük Birliği antlaşmaları, Türkiye'de de, uluslararası nitelikte, teknik olarak yeterli, özerk ve kanunla kurulmuş bir akreditasyon sisteminin varlığını gerekli kılmaktadır. Bu sistem, ya çeşitli akreditasyon unsurlarından meydana gelir, ya da Batı Avrupa ülkelerinin üzerinde çalıştıkları ve bazılarının da kurdukları gibi, her türlü akreditasyondan sorumlu tek bir "Milli Akreditasyon Konseyi"nden oluşur.

Birçok ülkede son otuz yılda önem kazanmaya başlayan akreditasyon kavramı ne yazık ki tam olarak olgunlaşmamıştır. Hemen hemen her ülke, akreditasyon sistemini farklı oluşturmuştur. Ancak son beş yıldır süregelen çalışmalar sonucunda, AB ve EFTA ülkeleri akreditasyon sistemlerini önce harmonize etme, daha sonra da bir çatı altında toplama kararı almışlardır. Bu gelişmeler üzerine ABD, Japonya Güney Doğu Asya ve Güney Amerika ülkeleri de benzer çalışmalara başlamışlardır. Burada vurgulanması gereken en önemli husus, bütün bu ülkelerde şu anda da akreditasyon işlemlerinin zaten çeşitli kuruluşlarca yürütülüyor olmasıdır. Yapılan çalışmalar büyük ölçüde her türlü akreditasyonun bir ülke içinde önce homojenleştirilmesi, daha sonra tek bir merkezde toplanması ve en son aşamada da uluslararası sisteme entegrasyonunun sağlanmasına yöneliktir. Türkiye için de son derece uygun olan bu sistem ve kullanılan yöntemlerle ilgili bilgiler aşağıdadır.

AVRUPA TOPLULUĞUNDA AKREDİTASYON İŞLEMLERİ

Genel olarak pazara sürülen bir ürünle ilgili olarak temel altı aşama vardır (Şekil 1):

- Tasarım
- Üretim
- Üretim Testi
- Satış
- Tip Testi ve Onayı
- Denetim, Performans Testi ve Onayı

Bu aşamalardan ilk dördü üretimi yapan kuruluş içinde yapılır ve bunlarla ilgili temel prensipler ve sağlanması gereken minimum şartlar ISO 9000 serisi standartlarla belirlenmiştir. Avrupa bu standartları EN29000 numara ile aynen kabul etmiştir.

Beş ve altıncı aşamalar üretici dışında bağımsız laboratuvarlar tarafından yapılır ve teknik ölçüm ve test gerektirir. Bu laboratuvarların çalışma prensipleri ise EN45001 ve ISO Guide 25 standartları tarafından belirlenmiştir. ISO Guide 25 tam bir standart olmamasına rağmen EN45000 serisi standartlardan daha kapsamlı olması nedeni ile bir standart olarak nitelendirilip kullanılmaktadır. EN45000 serisi ve ISO Guide 25 temel alınarak yeni bir standartın hazırlanma çalışmaları teknik birimlerce başlamış bulunmaktadır. Yeni standart bütün dünyada uygulanacaktır. Ancak bu standart oluşuncaya kadar EN45000 serisi standartlar kullanılmaya devam edilecektir.

Gerek EN29000, gerekse EN45001 standartlarının doğru uygulandıkları bağımsız kuruluşlar tarafından kontrol edilmelidir. Bu kuruluşlara "Belgelendirme Kuruluşları" denir. ISO9000/EN29000 konusunda faaliyet gösteren belgelendirme kuruluşlarının çalışmaları ile ilgili düzenlemeler EN45012 standardı, EN45001 konusunda faaliyet gösteren kuruluşların çalışmalarını düzenleyen kurallar ise EN45002 standardı ile belirlenmiştir.

Yukarıda belirlenen belgelendirme işlemlerinin yanı sıra, son ürün ile ilgili laboratuvar testlerinin dışında kalan işlemler için ürün belgelendirmesi ve bu sektörde çalışan kişilerin eğitim ve sınanmasını içeren personel belgelendirmesi de gerekmektedir. Bu konularda faaliyet gösterecek kuruluşlarla ilgili

kurallar da ürün için EN45011, personel için EN45013 standartları ile belirlenmiştir.

Özetle, her ülkede temel dört tip belgelendirme yapılmaktadır. Belgelendirme işlemleri her ülkede farklı uygulanmasına rağmen temel olarak dört unsurdan oluşmaktadır:

1. Kalibrasyon, analiz ve test hizmeti veren laboratuvarlar: Bunlar üretim veya ticarete konu olan her türlü ölçümü yapan laboratuvarlardır. Yapılan ölçümlerin ulusal ölçme standartlarına izlenebilir olması ve ölçümlerin uluslararası kuruluşlarca belirlenen kurullara göre yapılması gerekmektedir.
2. Ürün veya Hizmet sertifikasyonu veren kuruluşlar: Bunlar piyasaya sürülen her ürünün (hizmet dahil) çeşitli standart, direktif veya kurala uygun olarak üretilip, pazarlandığını tescil eden bağımsız kuruluşlardır. Bu kuruluşlar ister kendileri test laboratuvarları işletir, isterse bir üst maddede tanımlanan bağımsız laboratuvarların yaptıkları ölçümleri kullanırlar.
3. Sistem belgelendirmesi yapan kuruluşlar: Üretim veya hizmet sektöründe faaliyet gösteren bir kuruluşun belli bir kalite güvence modeline (örneğin ISO-9000 serisi) uygun faaliyet gösterdiğini tescil eden kuruluşlardır.
4. Eleman belgelendirmesi yapan kuruluşlar: Yukarıda belirtilen her üç konuda faaliyet gösteren kuruluşlarda çalışan teknik kişileri eğitip, sertifika veren bütün kuruluşlardır.

Her ülkede ulusal ölçekte bir kalite sisteminden bahsetmek için gerekli olan bu dört unsuru meydana getiren kuruluşların faaliyetlerini düzenleyen ve yetkilendiren bir akreditasyon sistemi gerekmektedir. Bazı ülkelerde bu dört konuda çalışan kuruluşlar birbirlerinden bağımsız olarak çalışan farklı organizasyonlar tarafından akredite edilirler. Ancak son yıllarda yaygınlaşan bir uygulamayla yukarıda bahsedilen dört belgelendirme konusunda birer kuruluş akreditasyonundan sorumludur; ancak bu dört kuruluş bir şemsiye organizasyon içinde koordineli bir şekilde faaliyet gösterirler. Şemsiye organizasyon genellikle bağımsız çalışan ve endüstri tarafından oluşturulan kuruluşlardır. Akreditasyonu yapan dört uzman kuruluşun, akredite ettikleri kuruluşların üzerinde olması ve bu kuruluşlarla herhangi bir çıkar ilişkisinde bulunmaması gerekir, ancak sistemin bu şekilde çalışması uluslararası alanda saygınlık kazanır ve tanınır.

Avrupa için belgelendirme kuruluşları için geçerli olan temel kurallar yukarıda da değinildiği gibi EN45011, EN45002, EN45012 ve EN45013 standartlarıdır. Avrupa içinde genel olarak her dört akreditasyon konusunu tek bir kurallar dizisi içinde tek bir elden yürütme eğilimi vardır. Bu kurallar dizisi ise EN45003 standardı ile belirlenmiştir. Bu nedenle Avrupa Birliğine mensup ülkeler ya bir "Milli akreditasyon Konseyi" kurmuşlardır ya da mevcut çeşitli akreditasyon unsurlarını birleştirerek merkezi bir Konseyin oluşturulması için çalışmaktadırlar.

Ülkeler arası tanıma ise Hükümetler seviyesinde olmayıp, birliğe üye ülkelerin akreditasyon kuruluşları arasında olmaktadır. Hükümetler çeşitli antlaşmalar uyarınca gümrük bariyerlerinin etkinliklelerine karar vermektedirler. Ancak aralarında anlaşmış bulunup gümrüklerini tamamen birbirine açmış iki ülke bile birbirlerinin akreditasyon sistemlerini, test ve kalibrasyon sertifikalarını tanıyarak aralarındaki ticareti çok büyük ölçüde etkileyebilirler. Buna göre Akreditasyon Sisteminin tanınmasını isteyen ülkenin Akreditasyon Sisteminin tanınmasını isteyen ülkenin Akreditasyon Konseyi daha önce tanıma işlemlerinden geçmiş ülkelerin kuruluşları başta EN45003 olmak üzere çeşitli kurallara göre denetlenmekte ve bu denetime göre karar verilmektedir. Her ne kadar EN45003 laboratuvar akreditasyonu yapan kuruluşlar için hazırlanmışsa da diğer akreditasyon konularında da benzeri standartlar hazırlanmaktadır. Bu konularda hükümetler ise ülkeyi temsil ile görevli akreditasyon kuruluşunu oluşturmak ve bunu Avrupa Topluluğuna bildirmekle yükümlüdürler. Özetle, Konseyin bir kanunla oluşması veya Dışişleri Bakanlığının bu kuruluşu resmen bildirmesi yeterli olmamakta, mutlaka birlik üyesi diğer kuruluşlarca teknik ve idari denetimden geçmesi gerekmektedir. Bu denetimden beklenenler arasında, Akreditasyon Konseyinin özerk bir yapıya sahip olması ve ülkenin tamamı için (askeri ve bilimsel kuruluşlar dahil) faaliyet göstermesi vardır. Teknik denetim, akreditasyon sisteminin tamamını içerebileceği gibi tercihan sistemin her unsurunun (örneğin laboratuvar akreditasyonu gibi) teker teker denetlenmesi olarak da yapılabilir. Bu, verimliliği büyük ölçüde arttıran bir uygulamadır.

Avrupa sisteminin homojenleşmesi aşamasında karşılaşılan en büyük güçlük laboratuvar akreditasyonu açısından yaşanmaktadır. Öncelikle ilk problem, yıllardır kalibrasyon ve test laboratuvarlarının yapay bir şekilde ayrılmış olmasından kaynaklanmaktadır. Test laboratuvarları birliği WELAC ile kalibrasyon laboratuvarları birliği WECC, 1994 yılı sonunda EAL (Avrupa Akredite Laboratuvarlar Birliği) bünyesinde birleşmişlerdir. Bu gelişme, test ve kalibrasyonu ayrı tutmaya çalışan bazı ülkeler için zorluk yaratmış ise de bütün laboratuvar akreditasyonunun tek bir merkezden yürütülmesi için çalışmalara da başlamışlardır. 1996 yılı içinde AB ve EFTA ülkelerinin tamamı bu sisteme geçeceklerdir.

İkinci güçlük laboratuvar akreditasyonlarının genel olarak ulusal metroloji enstitüleri tarafından yapılması ile oluşmuştur. Teknik olarak akreditasyon ve sonraki kontroller sırasında ulusal enstitünün laboratuvar ve elemanlarından yararlanılması, akredite olan laboratuvarlar arasında yapılan teknik karşılaştırmaların ulusal enstitü tarafından organize edilip denetlenmesi, idari olarak da akreditasyon-

nun bu enstitülerce yapılmasını gerektirmiştir. Ancak laboratuvar akreditasyonu ile diğer üç tip akreditasyonun sıkı bir ilişki içinde olması sorun yaratmış, Batı Avrupa uzun dönemde laboratuvar akreditasyonunun da diğerleri gibi akreditasyon konseyleri aracılığı ile yapılmasına karar vermiştir. Başta İngiltere, Almanya ve İtalya olmak üzere birçok ülke yeni sisteme geçmek için çalışmalarına başlamıştır. Bu konudaki uyumun da 1996 yılı içinde sağlanacağı anlaşılmaktadır.

TÜRKİYE'DE AKREDİTASYON KONUSUNDAKİ GELİŞMELER

Dünyadaki bu gelişmelerin yaşandığı bir dönemde, TC Hükümeti ile Dünya Bankası arasında 5 Nisan 1991 tarihinde imzalanarak 4 Temmuz 1991 tarih ve 20919 sayılı Resmi Gazetede yayınlanan Uluslararası Andlaşma ile yukarıda özetlenen faaliyetleri organize edecek bir Milli Kalite Konseyi'nin kurulmasına karar verilmiştir. Bu andlaşmaya konu olan 100 Milyon Dolar tutarındaki Teknoloji Geliştirme Projesi kapsamında TC Hükümeti ve Dünya Bankası aşağıdakilerin yapılmasına karar vermiştir:

1. TSE Başkanlığında ve TÜBİTAK'ın da dahil olduğu bir Milli Kalite Konseyi kurulacaktır.
2. MKK 30 Haziran 1994 tarihine kadar akreditasyon usullerini belirleyecektir.
3. MKK yeni kurulacak Kalite Garantisi Enstitüsü'nün faaliyetlerini kontrol edecektir.
4. MKK tanımı ikraz andlaşmasında yapılan Yaygın Kamu Kampanyası'nı yürütecektir.
5. 31 Aralık 1994 tarihine kadar gerekli hukuksal düzenlemeler yapıp MKK'nın tamamen bağımsız Milli Akreditasyon Konseyine dönüşmesi sağlanacaktır.

Bu anlaşma doğrultusunda TSE, Milli Kalite Konseyi'ni kurmuş ve Konsey'in ilk toplantısı 30 Ocak 1992 tarihinde yapılmıştır. Bu toplantıya TSE'nin uygun gördüğü 11 kuruluştan 13 temsilci katılarak TSE tarafından hazırlanan kuruluş dökümanlarını kullanarak bir tüzük hazırlanmış ve daha sonraki toplantılarda bu tüzük bütün üyelerce kabul edilerek MKK tüzüğü olarak yürürlüğe girmiştir.

Kabul edilen tüzük gereğince genişleyen MKK, dünyadaki gelişmelere paralel olarak dört konuda akreditasyon faaliyetlerini yürütmeye karar vermiştir. Bunlar:

- Laboratuvar
- Sistem Belgelendirmesi
- Personel Belgelendirmesi
- Ürün ve Hizmet Belgelendirmesi

Bunlardan Laboratuvar akreditasyonu ile ilgili bölümün hazırlanması için diğer ülkelerde olduğu gibi ölçme ve kalibrasyondan sorumlu ulusal kuruluş olan Ulusal Metroloji Enstitüsü'nün, Personel Belgelendirmesi yapacak kuruluşları için KalDer'in, Ürün Belgelendirmesi yapacak kuruluşlar için ise KalDer ve TSE'nin ortaklaşa çalışma yapmaları kararlaştırılmıştır. Bunun üzerine TÜBİTAK, Marmara Araştırma Merkezi, Ulusal Metroloji Enstitüsü (UME), 1992 yılı ortalarında Dünya'daki uygulamaları inceleyerek, Batı Avrupa'da kurulmakta olan sistemi de gözönüne alarak Türkiye için bir Ulusal Metroloji Sistemi tasarısı hazırlanmış ve bu tasarı hazırlanmış ve bu tasarı MKK alt komitesince de kabul edilmiştir. Kabul edilen bu tasarı gereğince Türkiye'de her türlü laboratuvar akreditasyonundan sorumlu bir Türk Kalibrasyon Servisi'nin (TKS) kurulması kararlaştırılmıştır. Ancak teknik açıdan MAK'ın tam olarak oluşturulabilmesi için laboratuvar akreditasyonun yanı sıra ürün, sistem ve eleman sertifikasyonundan sorumlu kuruluşların da akreditasyonları ile ilgili çalışmaların tamamlanması için beklenmesine karar verilmiştir. Kalder kendi sorumluluğundaki çalışmaları tamamlayıp 6/11/1992 tarihinde Antalya'da yapılan toplantıda MKK'ya sunmak istemesine rağmen çeşitli nedenlerden dolayı bu konu ve laboratuvar dışında kalan diğer konular MKK'da görüşülememiştir. Bu nedenle Türkiye Cumhuriyeti ve Dünya Bankası arasında yapılan ve Bakanlar Kurulu kararı olan Resmi Gazete yayınlanan anlaşmada Milli Akreditasyon Konseyi'nin kurulması ile ilgili düzenlemelerin 31 Aralık 1994 tarihine kadar sonuçlandırılması öngörülmesine rağmen MAK'ın kurulabilmesi için gereken mekanizma henüz oluşturulamamıştır.

Bir yandan bu çalışmalar yürürken, diğer yandan TSE, MKK'ya haber vermeden TSE genel kurulu ve TSE teknik kurul üyelerinden oluşan yeni bir konsey kurmuştur. Adı Kalite ve Akreditasyon Milli Konseyi olan bu kuruluş için önerilen tüzük 1994 yılı sonunda toplanan TSE olağanüstü genel kurul tarafından kabul edilmiştir. Tüzük, dünyadaki gelişmelere uygun olmayan ve serbet rekabet ortamını engelleyen unsurlara sahiptir. Yüzlerce kuruluşun ve binlerce insanın faaliyet göstereceği ve Türk dış satımını doğrudan etkileyen son derece ciddi ve önemli bir sektörün Konsey aracılığı ile tek bir kuruluşun güdümüne girmesi Ülke menfaatleri açısından çok ciddi sıkıntılar doğuracaktır. Eğer Konsey önerildiği şekilde oluşturulursa, Konseyi kontrol eden kuruluşun akredite olacak kuruluşlar ile doğrudan rakip durumunda olması Konsey'in hiç bir işe yaramayan bir kuruluş haline dönüştürecektir. Tüzüğe, TÜBİTAK, KalDer, Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Dış Tica-

ret Müsteşarlığı tepki göstermişlerdir. Buna ek olarak, Dünya Bankası ile yapılan anlaşmaya tamamen zıt bir yapı oluşturduğundan Dünya Bankası da konunun yeniden değerlendirilmesini talep etmiştir.

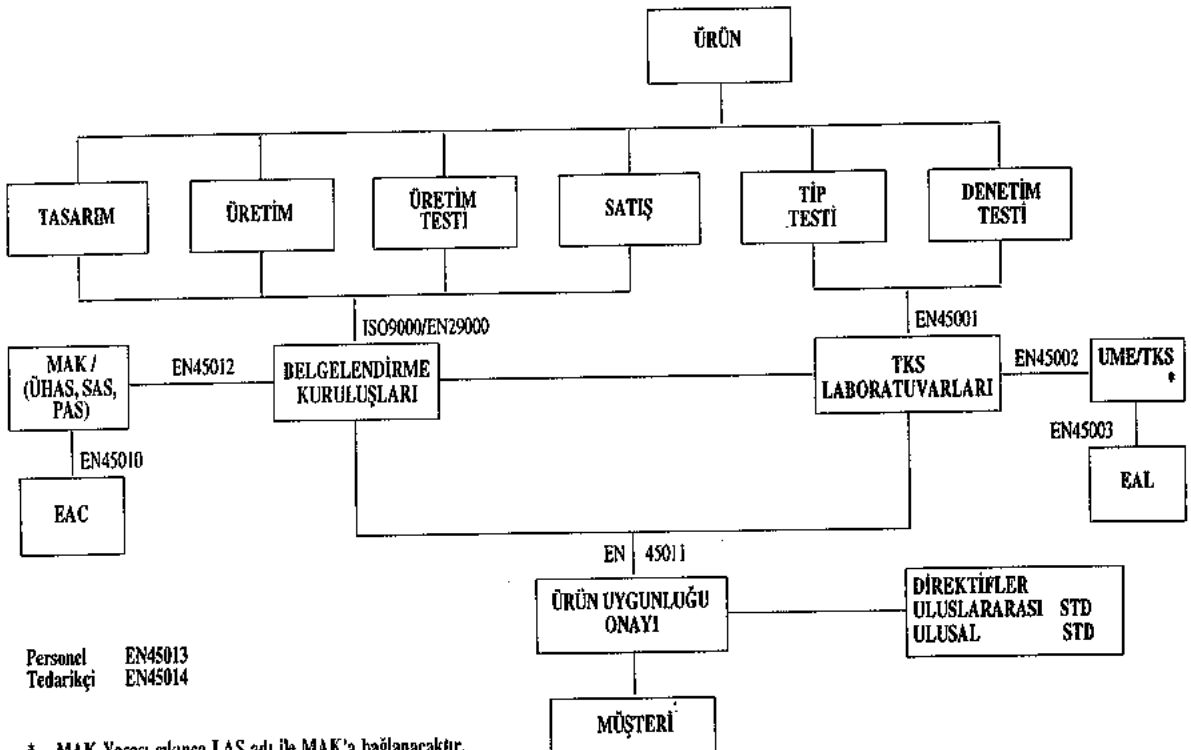
Bu gelişmeler üzerine TÜBİTAK, bünyesinde faaliyet gösteren ulusal Metroloji Enstitüsü (UME) kanalı ile Avrupa'daki uygulamaya benzer olarak her türlü laboratuvar akreditasyonundan sorumlu olacak Türk Kalibrasyon Servisi'ni (TKS) kurmuştur. TKS yönetmeliği 1994 yılının sonunda başbakanlık tarafından Resmi Gazete'de yayınlanıp yürürlüğe girmiştir. TÜBİTAK, Milli Akreditasyon Konseyi, kanunen kurulunca Türk Kalibrasyon Servisi'ni Konsey'e devredecektir. Ancak bunun için ön şart Konsey'in Avrupa sistemine kabul edilebilecek bir şekilde kurulmasıdır. TÜBİTAK, UME kanalı ile laboratuvar belgelendirme işlemlerinin Avrupa Topluluğu kuruluşlarınınca tanınması için girişimde bulunmuştur. Bu girişimin ilk sonuçlarının 1 Ocak 1996 tarihinde önce alınması umulmaktadır. Bu şekilde ülkemizde verilen veya verilmesi planlanan ISO 9000 belgelerinin, CE ve E tipi damgalarının uluslararası geçerliliği için ilk adım atılmıştır.

Buna paralel olarak konu ile doğrudan ilgili kuruluşların oluşturduğu bir uzman komite, uluslararası alanda rahatça tanınabilecek bir Milli Akreditasyon Konseyi'nin kurulabilmesi için bir model geliştirebilmek için çalışmalarına başlamıştır. Çalışmalar devam ederken 1995 yılı Temmuz ayında TSE daha önce olağanüstü genel kurul tarafından kabul edilen yönetmeliği Resmi Gazete'de yayınlatarak kendi bünyesinde Kalite ve Akreditasyon Milli Konseyi'ni kurmuştur. 1 Ekim 1995 tarihi itibari ile henüz bir Milli Akreditasyon Konseyi kanunu oluşmadığı için Türkiye için belirsizlik devam etmektedir.

SONUÇ

Avrupa ile girilmekte olan Gümrük Birliği ile birlikte iki taraf arasında mevzuat uyum çalışmaları hızlanacaktır. Bu çalışmaların bir parçası olarak Türkiye'deki mevcut kurum ve araçların Gümrük Birliği açısından AB'deki benzerleri ile karşılaştırılması ve bunun sonucunda eksikliklerin hızla giderilmesi gerekmektedir. Hukuksal olarak uyum açısından bir çok konuda beş yıllık bir geçiş süresi öngörülmekte ise de, ticari olarak bu konular, Gümrük Birliği yürürlüğe girdiği tarihten itibaren gündeme gelecek ve sıkıntılar yaşanmaya başlayacaktır. Bu nedenle bir an önce yazıda belirtilen konulardaki belirsizliklerin giderilmesi için yapılan çalışmaların hızlandırılması ve sonuçlandırılması gerekmektedir. Bu çalışmaların en önemlisi de yurdumuzdaki akreditasyon ve belgelendirme faaliyetlerini düzenleyecek Milli Akreditasyon Konseyi'nin bir kanunla kurulmasıdır.

AVRUPA ENDÜSTRİYEL ÜRÜN SERTİFİKASYONU



DÖRDÜNCÜ OTURUM

ULUSLARARASI YÜKÜMLÜLÜKLER VE ÜRÜN SERTİFİKASYONU İLE İLGİLİ KALİTE KONTROL SİSTEMLERİ

- **ÜRÜN SERTİFİKASYONU İLE İLGİLİ KALİTE
KONTROL SİSTEMLERİ**

Oturum Başkanı : Dursun YILDIZ
Sunucu : Doç. Dr. Hüseyin UĞUR (UME Müd.)
Tartışmacı : Elk. Yük. Müh. Fatin YÜCEL (EMO)



ÜRÜN SERTİFİKASYONU İLGİLİ KALİTE KONTROL SİSTEMLERİ

BAŞKAN – Oturumu açıyorum. Hepinize tekrar hoşgeldiniz diyorum.

Bu oturumda, ürün sertifikasyonu ile ilgili, kalite kontrol sistemleri üzerine konuşmalar ve tartışmalar gerçekleşecek. Oturumdaki sunucumuz, Doç. Dr. Sayın Hüseyin Uğur. Sayın Uğur, halihazırda, TÜBİTAK Marmara Araştırma Merkezi Ulusal Metroloji Enstitüsü Müdürü olarak görev yapıyor. Ankara Fen Lisesini bitirdikten sonra, ODTÜ Fizik Bölümünden mezun olan Uğur, master ve doktorasını, Amerika'da Şikago Üniversitesi Fizik Bölümünde tamamladı. 1986 yılında Marmara Araştırma Merkezinde Proje Yöneticisi olarak çalışmaya başlayan Sayın Uğur, 1991 yılı Aralık ayından beri, Ulusal Metroloji Enstitüsü Müdürlüğü yapmakta. Hüseyin Uğur aynı zamanda, KALDER yönetim kurulu üyesi. Bu oturumda, tartışmacı olarak, oturuma katkıda bulunmaya çalışacak olan arkadaşımız Sayın Fatih Yücel, elektrik yüksek mühendisi, ODTÜ mezunu ve halihazırda KALDEM Kalite Danışmanlık ve Eğitim Merkezinde kalite uzmanı olarak çalışıyor.

Şimdi, izninizle, ben, öncelikle sözü, sunucumuz Sayın Doç. Dr. Hüseyin Uğur'a vermek istiyorum; buyurunuz efendim.

Doç. Dr. HÜSEYİN UĞUR – Çok teşekkürler. Sabahki konuşmaların son kısmında, benim konuşacağım konulara bayağı değinildi; o yüzden, mümkün olduğu kadar kısa tutmaya çalışacağım.

Konu, aslında küçük bir iletişim hatasından dolayı biraz değişik olarak verildi. Ben, daha çok akreditasyon ve belgelendirme konusuna değinmek istiyorum. Bunun içine, ISO 9000 belgesi, personel akreditasyonu, laboratuvarlar gibi çeşitli öğeler giriyor. Bu, TÜBİTAK Marmara Araştırma Merkezi Ulusal Metroloji Enstitüsündeki bir grup arkadaşın katkısıyla oluşmuş bir çalışmadır. Her şey, aslında bütün dünyada endüstrileşme ve endüstrileşmenin bir parçası olan endüstriyel dış satıma bağlıyor. Amaç, ürettiğimiz şeylerin, ürünlerin dışarıda kabulü ve orada problemsiz bir şekilde satılması. Bu, sadece Türkiye'nin değil, dünyadaki bütün ülkelerin, gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelerin - Zimbabve'de dahil buna- hepsinin ortak sorunu.

Bunun yapılması için, tabii ki, doğal olarak, alıcının da satıcının da belli bir noktada uyuşması lazım ve de sonuç olarak da alıcının hayatından memnun olması lazım, müşteri tatmini ön planda. Ama, bunun yapılması için de, aynı alıcının birden fazla öğeyi karşısında gördüğü zaman, kafasının fazla karışmaması lazım; yani, belli malların kendisi önüne belli standartlarda gelmesi lazım; bu, işin bir yönü. İkinci yönü ise, küreselleşen dünyada, artık bir ürün, tek bir yerde üretilemiyor; çeşitli fabrikalarda, çeşitli kıtalarda üretiliyor. Bunun sonucunda da, bilhassa hassas malzemelerde bir yerde yapılan bir parçanın diğer yerde yapılan parçaya uyumu gerekiyor. En son ürün, belki kullanıcıyı ilgilendiriyor; ama, bütün proses aslında oldukça sofistike bir sistem gerektiriyor. Bu, sadece ürün için olmayabilir, eğitim için de olabilir, bir yönetim sistemi için de olabilir, belki günün birinde politika için de olabilir; yani, bütün gezegende konuşulan dilin standartlarının homojenleşmesi.

Ben, burada, laboratuvarla ilgili bilgi vereyim veya bir ürünle ilgili olabilir bu, herhangi bir şey de olabilir. Bütün problem, üç numaralı ülkedeki, (b) kuruluşunda yapılan bir işlemle -buna ölçüm diyelim mesela, bir test diyelim- bir başka ülkede, bir numaralı ülkenin (a) kuruluşuna yapılan işlemin, yine testin, ölçümün, bu, buzdolabının ne kadar gürültü çıkardığı olabilir veya bir kumaşın kalınlığı, rengi olabilir; aynı kriterlerde ölçülmesi veya bir uçak motorunun, burada yapılan bir parçasıyla, burada yapılan bir parçasının mükemmel bir şekilde uyuşması. Bunun için, her türlü sistemde, bu kalite öğelerinin bir parçası laboratuvar, bir başka parçası sistem bilgilendirmesi olabilir; burada, izlenebilirlik dediğimiz bir unsur karşımıza çıkıyor.

Sonuç olarak, ben, laboratuvar örneği verdim. b'den başlayan bir sınıfta, a'dan başlayan bir başka patika, ikisi bir noktada, bu gezegenin bir standardı olarak varsayabileceğimiz bir noktada birleşmek zorunda. Birleşsin ki, o referanstan çıkan iki ölçüm, belli kriterler dahilinde birbirine denk olsun; fakat, bunu yaparken belli güçlüklerle karşılaşıyorsunuz. Siz, b'nin bu ölçümü doğru yaptığını nereden biliyorsunuz veya b'nin üzerindeki kuruluşun bunu doğru yaptığını nereden biliyorsunuz veya bu ülkedeki sistemin doğru çalıştığını nereden biliyorsunuz; yani, bir kuruluş, parayı alıp, bir cihazı ölçmeden belge mi veriyor; yoksa, alıyor, günlerce onu ölçtükten sonra mı belge veriyor, günlerce ölçmesinin bir faydası var mı, ölçümü doğru mu yapıyor, günlerce emek sarfetmesine rağmen; işte, bu noktada akreditasyon denen unsur ortaya çıkıyor. Ben, genellikle laboratuvar üzerinde vereceğim, işin katı tarafı, sert kısmı, laboratuvar kısmı son derece önemli. Diğerlerini, belli bir şekilde, yumuşak kısmı, mevzuatı düzenleyerekten, sistemi kısa müddette kurmak mümkün; fakat, laboratuvarlar büyük yatırım istediği için, -bilhassa test laboratuvarları- çok büyük bir süreç.

Sonuç olarak, akreditasyon gündeme geliyor. Eğer, üçüncü ülkeyle birinci ülke, yaptıkları işlemleri

homojenleştirmek, belirli bir potada kaynatmak istiyorlarsa, diyorlar ki, iki ülkede yapılan işlemleri benzer şekilde yapalım, bunları bir standarta oturtalım ve bunların benzer bir şekilde yapıldığını da bir şekilde kontrol ve teyit edelim, onaylayalım; ancak bundan sonra, kademenin en altındaki b'de yapılan ölçümlerle, a'da yapılan ölçümün birbirine denk olduğunu varsayalım ve inanalım. Ancak, sadece varsayıp, inanmakla kalmayalım, bir de bunu kontrol edecek unsurları, mekanizmaları geliştirelim ve sistem kendi kendini kontrol eden bir hale gelsin. Sabahki konuşmada, arkadaşımız, test belgelerinin karşılıklı tanınması ve karşılıklı tanınma unsurları dedi; fakat, orada bıraktı. Orada bir sıkıntıımız var; bu sistem, henüz Avrupa'da oturmuş değil; yani, ülkelerin birbirini tanıması laboratuvarların birbirini tanıması hususunu konuşmamın ikinci kısmında belirteceğim- yani, konu, şu anda, sandığımızdan daha kompleks bir durumda.

Bütün bunları anlamak için ve sistemin de öğelerini baştan tanımak için, bir ürünün geçtiği aşamaları kısaca bir özetlemek istiyorum: Avrupa'daki sistemi izah ediyorum, burada, birkaç tane rakamı değiştirirsek, Avrupa normlarının başına başka rakamlar getirirsek, bu dünyanın hemen hemen her yerinde üç aşağı beş yukarı kullanılan bir sistem. Bazı noktaları açıklamayacağım burada; fakat, kısaca ne olduğunu özetlemek istiyorum.

Elimizde bir ürün varsa, bizim bu konuşma kapsamında, bu ürün için 6 temel aşama öngörebiliriz. Bunlar: Tasarım, üretim, üretim sırasında yapılan testler, satış, satıktan sonra tip onayı -tip testi- ondan sonra da, gelişigüzel olarak, pazardan alınan numunelerle, kontrolün yapılması. Bu aşamaların ilk 4 tanesi, üreten kuruluşun kendi içinde yapılmak zorunda; yani, tasarımdan satışa kadar olan unsurlar ve bununla ilgili, yönetim sistemi, kalite güvence sistemi, Avrupa'da İEN 29000, daha önce ISO tarafından ISO 9000 diye, artık Türkiye'de de hemen hemen herkesin günlük hayatına giren standartlar dizisiyle belirlenmiş vaziyette. Ancak, bir kuruluşun yaptığı işlemleri, yönetim sistemini, kalite güvence sisteminin bu standartlara uygun olup olmadığı ise, kuruluş dışında bir denetçinin yapması gerekiyor; yani, o kuruluştan, üretim yapan kuruluştan bağımsız bir grubun, kişinin gelip, evet, sen bütün bu işleri, yayımlanmış, öngörülen standartlara göre yapıyorsun demesi gerekiyor; bunun adına belgelendirme işlemi diyoruz ve bununla ilgili kuruluşlar da belgelendirme kuruluşları. Ancak, kim belgelendirme kuruluşu olabilir; herhangi bir kişi, kendisinin kendisine verilmiş olduğu varsayılan bir yetkiyle gidip de, ben bu fabrikanın üretimini denetleyeceğim, bu ISO 9000 uygundur veya uygun değildir deme hakkına sahip mi? Veya, bu hakka sahip olmak bir aşama gerektiriyorsa, bu aşamaların ne olması gerekir, hangi kriterlere uyması gerekir ki, bir kuruluşun, kendisine denetleme yetkisi verilsin. İşte, bu olaya da akreditasyon diyoruz. Bunun nasıl yapılacağı ise; yani, belgelendirme kuruluşlarının neleri sağlaması gerektiği ise, Avrupa'da, sabah bahsedildi, EN 45000 serisi normlar diye; EN 45012 normunda belirlenmiş vaziyette. Ondan sonra, tabii ki, bu belgelendirme kuruluşlarının akrete eden bir organ var burada. Peki, bu organın doğru çalıştığını kim teyit ediyor veya bu organa bu yetkiyi kim verebiliyor; bunu, ekstrapol edebiliriz. Ekstrapol edersek de, günlerce konuşuruz, bunun sonu yok; o yüzden, bir yerde kesilmesi gerekiyor, kesilen nokta ise, burada. Her ülkede, bu işi yapan akreditasyon işleminden sorumlu bir kuruluş var. Bu kuruluş, bir yandan içinde bulunduğu ülkenin mevzuatına uygun bir şekilde çalışırken, öte yandan da, eğer, Avrupa Topluluğu ile herhangi bir şekilde ilişkisi varsa -Gümrük Birliği de bu ilişki kapsamındadır- o zaman da, Avrupa Topluluğunun kendi iç kurallarına göre de, ki, bu durumda EN 45010'dur; yani, akrete eden kuruluşun da kendisinin EN 45010'a göre bir şekilde denetlenmesi gerekiyor.

Ben, bu noktada bir konunun altını çizmek isterim: Bizim hükümetimiz, uzun yıllardır, yanlış bir bilgiyle, buna gerek kalmayacak varsayımıyla Avrupa Topluluğunun karşısına oturmuştur. Ancak, son 1-1,5 yılda ortaya çıkan durum, bunun biraz farklı olduğunu göstermiştir. Bu sabah yaptığımız bir konuşmada da, çok kısa bir zaman önce de, Avrupa Topluluğuyla yapılan bir konuşmada, bunun, çok açık seçik bir şekilde dile getirildiği, toplantı tutanaklarından geçtiğini öğrendim; bu benim için oldukça güzel bir haber.

Yani, sonuç olarak, iş ikiye ayrılıyor: Sabahki konular, mevzuatla ilgili. Ülkelerin tepelerindeki anlaşmalarla birbirini tanımasıyla ilgili. Benim, burada bahsettiğim bundan tamamen farklı. Yani, iki ülke oturabilir, el sıkışabilir. Der ki, ben size karşılıklı belgeleri kayıtsız şartsız tanıyacağım, hiçbir problem yok, gümrükleri de kaldırıyorum, istediğin malı getir, benim gümrüğümden içeriye sok, istediğin gibi pazarla; bu işin hukuksal tarafı. Bizim gümrük birliği müzakereleri veya Avrupa Topluluğunun direktifleri de bu işin hukuksal tarafını ilgilendiriyor sadece; ama, o malın bir ülkeye girmesi başka şey, satılması başka şey; satıldıktan sonra müşteri şikayetlerinin değerlendirilmesi, gerekli hukuksal mekanizmanın oturması, test veya benzeri unsurlardan geçmesi ayrı bir konu. Burada, ben şu soruyu gündeme getirmek isterim: buzdolabı örneğini vereyim; aldığınız bir buzdolabı çok gürültülü. Niçin gürültülü diye ithalatçımıza veya üreticisine soruyorsunuz; o diyor ki, gürültülü olmaması lazım.

Üretici firma bunu test etti veya üretici firma kendi ülkesinde bunu test ettirdi ve test sonucunda bu gürültüsüz çıktı; nereden çıkıyor bunun gürültülü olduğu... Bu durumda kime gidersiniz; mahkemeye mi gidersiniz, Sanayi Bakanlığına mı gidersiniz, yoksa, bu testi yapan kuruluşu denetleyen kuruluşa mı gidersiniz; işte, Avrupa'da 1960'ların sonunda, daha Avrupa Birliği tam olarak oluşmadan bile, fi-kirsel olarak tam oluşmadan bile, ortaya çıkmış bir unsur bu. Sonuç olarak, bu tamamıyla pazarın idare ettiği, endüstrinin kendi kendine koyduğu belirli kurallar çerçevesinde çalışan bir sistem. Ülkelerin karşı tanınmasıyla ilgisi yok. Burada, laboratuvarların karşılıklı tanınması, bir laboratuvarın yaptığı ölçümlerin, bir başka ülkedeki laboratuvarın yaptığı ölçümlerle denkliğinin sağlanması unsuru. Biz, bunu Türkiye'de çok sık karıştırıyoruz; diyoruz ki, Türkiye Cumhuriyeti, Avrupa Topluluğuyla, Gümrük Birliğini imzalarsa veya Avrupa Topluluğuna girerse problem kalmaz; yanlış. Konuşmamın ikinci kısmında bundan bahsedeceğim. Büyük ülkeler, İspanya gibi hatta Almanya gibi ülkelerin bu konuda ciddi sıkıntıları var. Belgelendirme dediğimiz zaman, sadece ISO 9000'i almıyoruz -biraz sonra bahsedeceğim- başka tip belgelendirme de var; ama, süreyi uzatmamak için kısa kesmek istiyorum.

Ürün piyasaya çıktıktan sonra tip testi yapılması lazım. Türkiye'de tip testlerinden, biliyorsunuz, birçok ülkede olduğu gibi Sanayi Bakanlığı yetkili. Ondan sonra da denetim testi var, bu denetim testi de kimi zaman Sanayi Bakanlığı, kimi zaman tüketici kuruluşları olabiliyor, başka unsurlarda çıkabiliyor; fakat, herhalukarda bu ikisi, fiziksel test gerektiriyor; yani, en son ürünün alınıp, piyasaya çıktıktan sonra veya çıkmadan önce belli bir testen geçmesi gerekiyor ve bu testin sonucu da belli kriterlerle -bunlar, direktifler, standartlar olabilir- uyduğunun belirlenmesi gerekiyor. Bunun için de potansiyel laboratuvarlar var. Türkiye'de bunlara TKS laboratuvarları deniyor. Bu profesyonel laboratuvarlar, gelen ürünlerin veya cihazların, testlerini, kontrollerini, kalibrasyonlarını yapıyor. Bunların nasıl yapılacağına dair standart EN 45001'de hazırlanmış vaziyette. Bu laboratuvarların, neleri sağlaması gerektiğine dair kriterler ise, EN 45002'de belirlenmiş vaziyette; yani, herhangi beş kişi yanyana gelip, bir miktar yatırım yapıp da, ben laboratuvar kurdum ve ben senin tesisini yaparım, senin cihazını kalibre ederim diyemiyor, belli kriterler dahilinde çalışmak zorunda ve aynı şekilde de bu laboratuvarlarında yetkilendirilmesi; yani, akrete edilmesi gerekiyor. Bunlar ise, yine belirttiğim gibi, 45002 normları içinde belirlenmiş vaziyette. Akrete eden kuruluşun -ki, Türkiye'de bu UMETKS sistemi-nasıl çalışması gerektiği ise, EN 45003'te belirlenmiş vaziyette. O da, ben bir ulusal enstitü kurdum, ben sizi akrete ederim demekle de, bu iş, Avrupa bünyesinde yürümüyor. Bu sistemde verilebilen belgelerin, Avrupa içinde, uluslararası tanınması için, saygınlığı olması için de, bu akreditasyon sisteminin, Avrupa'da EYAL denilen bir organizasyona üye olması gerekiyor. Ancak, üye olduğu zaman ve karşılıklı tanınma anlaşmaları imzalandığı zaman, Türkiye'de yapılan bir test uluslararası alanda geçerlilik sahibi oluyor; bu da pek kolay bir unsur olmuyor.

Dediğim gibi, mesela İspanya gibi bir ülke, 4,5 yıllık bir çalışmadan sonra, daha 1,5 ay önce bu sisteme kabul edildi. Bütün bu sistem sonucunda -bunu biraz daha geniş açıklayacağım- EN 45011'de belirtilen kriterlerin sağlanmasıyla, bir ürünün uygun olup olmadığı onaylanıyor. Neye uygun, neye uygun olduğu konusunda çeşitli varsayımlarda bulunabilirsiniz; sabah (CE) işaretinden bahsettik, küçük (e), büyük (E) işaretinden bahsettik. Ulusal standart veya Avrupa Topluluğunun direktiflerine uymak zorundadır. Ama, bu her neyse ürün uygunluk onayını yaparsa büroların oluşması gerekiyor. Her ne kadar C işareti bir kuruluşun kendi kendine verdiği bir olay ise de, ama sabah bahsedilen modeller vardır; 9 tane modül, bu modellerin önemli bir kısmı bağımsız laboratuvarların testlerini içerir. Yani, sonuç olarak, yine birilerinin bunları test etmesi ve bir şekilde teknik dosyanın düzenlenmesi gerekiyor. Ancak bütün bu aşamalardan sonra, ürün müşteriye ulaşır.

Bunun yanı sıra iki norm daha var; bunlar önemli. Bir tanesi, bütün bu sistemde çalışacak kişilerin yetkilendirilmesi, değerlendirilmesi, belgelendirilmesi ve ondan sonra da bu yetkilendirme işlemini yapan kuruluşların akreditasyonu bir de tedarikçiler. ISO 9000 Belgesi macerasından geçen kişiler bunun anlamını oldukça iyi bilirler.

Şimdi, ben laboratuvarlara birazcık konsantre olmak istiyorum. Laboratuvarlar, genellikle iki seviyede çalışıyor. Seviyelerden bir tanesi, her ülkenin bir temsilcisi, uluslararası sisteme kendisini adapte ediyor ve uluslararası tanınmayla uğraşılıyor. Ki, buna genellikle bilimsel metroloji diyoruz. İkinci bir grup ise, endüstriyel metroloji dediğimiz, aslında günlük hayattaki yapılan ölçümleri ilgilendiriyor. Bilimsel meteorolojinin merkezi, çoğumuzun ders kitaplarından bildiğimiz 1875'te Osmanlı İmparatorluğunun da kurucusu olduğu Metre Konvansiyonu. Yani, 1 kilogramlık uluslararası protatip veya 1 metrelik pilatin çubuk diye ders kitaplarından hatırladığımız sistemin kurucusu, oldukça güzel bir şey, Osmanlı İmparatorluğu da bunun kurucularından bir tanesi. Aynı, patente olduğu gibi; fakat, yine, gene aynı patente olduğu gibi, 1960-1970'lere kadar da fazla bir aktivite görmüyoruz ve çeşitli ülkelerin ulusal kuruluşları, bu ülkedeki ölçümlerin garantisini, bu üçünün doğruluğunun garantisini sağlıyorlar

ve BIPM kanalıyla birbirleriyle olan eşliği sağlıyorlar. Fakat, endüstriyel meteorolojide ise, yani fabrikalara giden, üretimde kullanılan cihazların ölçümü, hatta ürünün testini içeren ölçümlerde ise, ikinci bir sistem var. Bunlar -Almanya'da DKD, İngiltere'de NAMAS, bunlar oldukça meşhur sistemler- ise, kendi içlerindeki denkliklerini ise, biraz önce bahsettiğim, EAL Kulübüne üye olarak ve birbirleriyle karşılıklı tanıma anlaşması imzalayarak bunu hallediyorlar.

Bir de, her ülke içinde ise, ulusal enstitü laboratuvarla ilgili akreditasyonu bir yandan yürütüyor, öbür taraftan da teknik olarak onların belli bir seviyede olmasının garantisini sağlıyor; TKS, Türk Kalibrasyon Servisi onun adı.

Şimdi, her ne kadar kısaca özetlemeye çalıştıysam da, gerçek hayatta iş biraz daha karışık Avrupa'da. Bu karışıklığın iki tane temel nedeni var. Birincisi, ilk başta laboratuvarlar, kalibrasyon laboratuvarları, test laboratuvarları olarak ikiye ayrılmış. Kalibrasyon, genellikle bir başka ölçme cihazının doğru gösterip göstermediğinin belirlenme işlemi. Test ise, bir ürünün belirli bir standarta uygunluğunun belirlenme işlemi. İlk önce ikiye ayrılmışlar, sonra bunların birleşmesi gereği çıkmış ve bu büyük bir sancı yaratmış. İkinci, daha önemli bir problem ise, belgelendirme işlemleri aslında dört koldan yürüyor. Laboratuvar bunlardan sadece bir tanesi. ISO 9000 diye bildiğimiz sistem veya Silahlı Kuvvetlerde AQAP diye bildiğimiz, kalite güvence sistemleri bunun ikincisi. Ürün testleri, sertifikasyonu, CE işareti E markası hatta Türkiye'deki TSE baklavası buna dahil olması gereken, ürün sertifikasyonu için üçüncü bacağı ve bütün bu sistemde çalışan kişilerin belgelendirilmesi, onaylanması ise işin dördüncü bacağı.

Avrupa'da hiçbir ülke homojen bir şekilde bu dört tip akreditasyonu tek bir çatı altında toplamamış ilk başta; fakat, ilk başta İskandinav ülkeleri fark etmişler durumu, onlar tek bir çatı altında toplamaya başlamışlar; fakat, Avrupa'da bunun tamamının tek bir çatı altında toplanmamasının vermiş olduğu belli sıkıntılar var. Bunu ben laboratuvar kısmında size tekrar izah edeyim. Bu listeler hiç önemli değil, fakat burada vurgulamak istediğim bir şey, son derece gelişmiş ülkeler bile, Almanya, İngiltere, Fransa, İtalya, İspanya gibi ülkelerde bile durumun tam net bir şekilde ortada olmaması. Onların en büyük problemi ise, bu işe çok uzun zaman önce başlamış olmaları. Örneğin, Avrupa'da laboratuvar sistemleri 1850'lere, 1860'lara dayanıyor. Ulusal sistemlerini 1900'ün başında kurmuşlar; fakat, o kadar çok dallanıp budaklanmış ki, mesela Almanya'da laboratuvar testi, ürünlerin testini ele aldığımız zaman, 12 tane ayrı kuruluş var. İtalya'da iki tane ayrı kuruluş var, İngiltere'de dört tane vardı, o şu anda teke indi. Amerika'ya gittiğiniz zaman 200'ün üzerinde bu rakam. Yani, sistemlerinin çok uzun zaman önce başlamış olmalarından doğan belli problemleri var. Bunu iki defa söylememin nedeni, Türkiye bu bakımdan çok şanslı bir konumda. Elinde hiçbir şey olmamasını iyi değerlendirmesi gerekiyor. Sıfırdan başlayarak sistemini doğru kurması gerekiyor; onu da gene zamanım kalırsa, Türkiye'deki sistemle ilgili birkaç şey söyleyeceğim, orada siz değerlendirebilirsiniz doğru kurulmakta olup olmadığını.

Bir de, bizim için kötü bir haber olan, uluslararası bir nevi kutuplaşmalar, bölgeselleşmeler var. Yani, ülkeler yanyana geliyorlar, kendi aralarında birlikler oluşturuyorlar ve kendi aralarındaki birliklerde birbirlerinin hayatlarını kolaylaştırıyorlar, belirli avantajlar sağlıyorlar. Bu tabii, ticarete de yansıyor, politikaya da yansıyor. Bunların en önemlileri, Avrupa'da kalibrasyon ve test laboratuvarları, EAL olarak Doğu Avrupa'da henüz o daha tam oluşmadı, ama metroloji dalında var, Kuzey Amerika'da var, Asya-Pasifik'te var, Kuzey Avrupa sistemi kendisini lağv etme aşamasında, Avrupa'ya katılıyor.

Burada Türkiye'nin yeri neresi; dediğimiz zaman da, şu anda Türkiye'de sistem de olmadığı için, herhangi bir kulübe başvurmanız söz konusu değil. Bir kulübe başvururken de, o kulübe dahil olmanız, bilhassa fiziksel ölçümler gerektiren dallarda pek kolay olmuyor. Bunun en güzel örneğini, birkaç defa üzerinde bahsettim, EAL veriyor. EAL, kurulduğu zaman, daha önceki test laboratuvarları organizasyonu ve kalibrasyon laboratuvarları organizasyonu birleşmesiyle prensip olarak diyorlar ki: Bütün Avrupa Topluluğu ve EFTA ülkeleri EAL'in doğal üyesidir. Bu çok saygın bir yaklaşım ve bütün bu ülkeler, EAL'de gördüğünüz gibi, temsil ediliyorlar, EAL kararlarında oy kullanıyorlar, hatta EAL'in sekreterliğini, başkanlığını da yapabiliyorlar sıraya göre. Bu ayrı bir şey, bu işin hukuksal ve idari yönü. Fakat, gerçekte bir ülkenin laboratuvarlarında yapılan ölçümlerin diğer ülke tarafından tanınıp tanınmaması, ayrı bir aşama ve ayrı bir olay. Yani, EAL'e üye olmanız, orada oy kullanmanız, oranın bordunda temsil edilmeniz, sizin ülkenizdeki belgelerin doğrudan diğer ülkelere tanınmasını garanti-lemiyor. Onun için, karşılıklı tanıma anlaşmalarının imzalanması gerekiyor. Bunun için de, bir ortak organ kuruluyor, bilim adamlarından ve teknik elemanlardan oluşan. Bu ortak grup, üye olmak isteyen ülkenin sistemini inceliyor. Bu bazen altı ay sürüyor, bazen altı yıl sürüyor. En uzununu şimdiye kadar altı yıl, en kısası da altı ay ve bir şekilde o ülkenin sisteminin tamamını akredite ediyor. Bunun adına akredite defnıyorlar, fakat o da ayrı bir akreditasyon konusu. Yani, şunu söylemek istiyorum özetle: Biz

gümrük birliğine girdikten sonra, 8 inci maddeyi çalıştırmak istediğimiz zaman, "siz bizim verdiğimiz belgeleri kullanacaksınız, taniyacaksınız" dediğimiz zaman bu yeterli değil; çünkü, karşılıklı organların oluşması, Türkiye'deki organ unsur ve araçlarını Avrupa Topluluğundaki muadillerinin belirlenmesi ve ondan sonra artık onlar arasındaki ilişkilere geçilmesi gerekiyor. Yani, hükümetlerin görevi, kimin muhatapı kimdirle kalıyor, hukuksal çatıyı çatıyor, ondan sonra diyor ki: "Karşılıklı muhataplar aranızda anlaşın, birbirinizi tanıma işlemlerini bilimsel ve teknik olarak yürütün" Bunun altını defalarca çiziyorum; çünkü, hep bu yanlış anlaşılma ile Türkiye yaklaşık 3,5-4 yıl kaybetti ve korkarım bu gidişle önümüzdeki 2,5-3 yılı da kaybetme potansiyeli var.

Kalibrasyon dalında bu ülkeler bu sistemin tarafından denetlenmiş vaziyetler ve üyeliğe kabul edilmiş vaziyetler. Test dalında ise, bu ülkeler; şurada gördüğümüz boşluk çok önemli. Almanya gibi bir ülke, şu anda kendi yaptığı testleri Avrupa'da kabul ettirtemiyor. Genel inanın aksine. Onun için, Almanya'ya bir geçiş süreci verilmiş vaziyette. Şu anda Almanya'dan gelen belgelere "Tolere" ediliyor; ama, Almanya Ortak Pazar ülkesi, Avrupa Topluluğu ülkesi olmasaydı, bu toleransı da onlara göstermeyeceklerdi. Buradaki bütün problem de şu: Almanya'da çok karışık bir sistem var, ölçümlerin kalitesinden herkes emin olmasına rağmen, hukuksal çatı çatılmadığı için ve Almanya'yı temsilen tek bir kuruluş ortaya çıkıp da bu anlaşmayı imzalamadığı için, Almanya sistemin dışında. İspanya, bu yıldızın konması gerekiyor; yaklaşık 1,5 ay önce bütün onaylanma aşamalarından geçti, kalibrasyon laboratuvarları olarak da kendisi bu Uluslararası Tanınma Anlaşmasına üye oldu.

Şurada gördüğümüz beş ülke, Avusturya, Belçika ikisi çok önemli ülke, çok uzun yıllardır bu işi yapıyorlar; fakat, sistemleri AT'nin istediği sisteme uygun değil. Yani, çok güzel bir laboratuvar sistemleri var, oldukça değerli bilim adamları var, teknisyenler var, gelişmiş endüstrileri var. Avrupa'da bütün bu ülkelerin malları normal olarak kullanılıyor; fakat, sistemleri mevzuat açısından istenene uygun değil. Yani, bir yandan teknik yükümlülüklerinizi yerine getirirken, öbür taraftan mevzuatınızı da tamamlamak zorundasınız. Yunanistan'da ise hiçbir şey olmadığı için, onların tanınması da bir şey değil. Bunun üzerine, bu sistemin homojenleşmesi üzerine, Avrupa'daki birçok ülkeye ayrı klasifikasyonlara konmuş vaziyette ve iki şey isteniyor; önce diyorlar ki: Test ve kalibrasyon laboratuvarlarınızı birleştireceksiniz, ondan sonraki aşamada da laboratuvar, personel, ürün ve sistem akreditasyon unsurlarınızı tek bir çatı altında toplayacaksınız. Bu önemli; çünkü, bahsettiğim ülkelerde Yunanistan, Portekiz, İzlanda haricindeki ülkelerde, aslında bütün bu akreditasyonlar devam ediyor, dört tip akreditasyon da yürürlükte; fakat, farklı farklı organlar tarafından yapılıyor. Bu da sistemin homojenleşmesinde büyük bir problem yaratıyor. Bu işi ciddiye alan ülkeler, 1994 yılı içinde Fransa, İspanya ve Avusturya, test ve kalibrasyon laboratuvarlarını tek bir çatı altında topluyorlar. Almanya, İtalya, Belçika ve Yunanistan, Yunanistan'ta Ticaret Bakanlığı ve Yunanistan Standartlar Organizasyonu bu işi yapıyor; fakat, henüz fiziksel bir laboratuvarları yok. Ama, her halükârda, en azından, hukuksal çatıyı çatın, tek bir merkezde oluşturun isteniyor. Ondan sonra ikinci aşama olan laboratuvarla diğer akreditasyon organlarının birleşmesi için de İngiltere bu işi 1995 yılının Eylül ayında tamamladı, Fransa'da COFRAC 1995'in başında kuruldu, üç tane İskandinav ülkesi bu işi zaten çok önceden yapmıştı, bir de Portekiz Kalite Derneği bu işi bir şekilde, "Her işi ben yapacağım" diye ortaya çıkmış, kendisini de kayıtlara geçirmiş vaziyette.

Ciddi problemleri olan ve hukuksal olarak kendi ülkelerinde birçok kanunu birden değiştirmek zorunda olan dört tane ülke var; Hollanda, Almanya, İtalya ve Avusturya. Benim aldığım bir duyuma göre, Almanya'da bu anayasa değişikliğine kadar gidebileceği söylendi.

Şimdi, Türkiye'de ne yapılıyor, kısaca bunu özetlemek istiyorum. Türkiye'de bu sorun 1990 yılında ilk defa karşımıza çıkmış vaziyette, o da endüstrileşmemizin sonucunda bazı ürünlerimizin Avrupa'ya giderken problem yaratması. Sonra, bir şekilde büyük ürünlere gittiğimiz zaman, örneğin bir kamyon veya transformator gibi, bunların test edilmesi için Avrupa'ya gitmesi ciddi sorun yaratıyor. Ne yaparız diye düşünülürken bir çare bulunuyor; çare de şu: Türkiye'de bir millî akreditasyon konseyinin kurulması. Biraz önce bahsettiğim dört tip akreditasyonun tek tip elden yapılması ve de bu sistemin daha sonra Avrupa'ya ve GATT Anlaşması çerçevesinde bütün dünyaya entegrasyonun sağlanması. Ancak, böyle bir şeyin bir gecede yapılamayacağı varsayımıyla, önce bir millî kalite konseyinin kurulmasına karar veriliyor ve deniyor ki: Bu konsey kendisini iki yıl içinde belli bir seviyeye getirir, seviyeye getirdikten sonra da millî akreditasyon konseyinin kuruluş kanununu hazırlar ve bunu kanuna paralel olarak yapılması gereken bütün mevzuat uyum çalışmalarını tamamlar ve Türk Hükümeti de bunun karşılığında bütün bu mevzuat değişikliğini, kanunu yaptıktan sonra da 1 Ocak 1995 tarihinde millî akreditasyon konseyini kurar. Bu işin finansmanı için de, Dünya Bankasından bir kredi alınıyor. Daha doğrusu, Dünya Bankasından alınan büyük bir paket kredinin bir küçük parçası bu işe tahsis ediliyor ve bu işin sekreteryası da Türk Standartlar Enstitüsüne veriliyor ve arzu edildiği şekilde, gayet güzel

bir durumda 1992 yılının başında millî kalite konseyi kuruluyor.

Millî kalite konseyi kurulduktan sonra bir işbölümü yapılıyor, deniyor ki: Akreditasyon konusunda 4 tane çeşitli kuruluşlarımız işbirliği yapsınlar ve Türkiye için ne yapılması gerektiğine dair önerileri ortaya çıkarınsınlar. Laboratuvar konusu, doğal olarak TÜBİTAK'ın üzerinde oluyor, Ulusal Meteoroloji Enstitüsü kanalıyla. Sistem akreditasyonu, ISO 9000 bin sistemi ise, kalite derneği ve TSE tarafından paylaşılıyor. Ürün akreditasyonu daha çok TSE tarafından, onlar zaten ürün belgelendirmesi bir bakıma yapmakta oldukları için ve bu şekilde bu dört unsur paylaşılıyor. 1992 yılında TÜBİTAK gerekli sistemi hazırlıyor ve sunuyor. O sistem millî kalite konseyi tarafından kabul ediliyor; ancak deniyor ki: "Diğer üçünün de beklenmesi ve dört parçanın birleştirilmesi uygun olur" Fakat, 1992'nin Temmuzundan yani birinci modülün ortaya çıkmasından 1994 sonuna kadar diğer üç unsur belirli engellemelerden dolayı ortaya çıkamıyor. Engelleme nedeni de şu: Bazı kuruluşlarımız bu işte hem savcı olmak istiyorlar hem de yargıç olmak istiyorlar. Hem bu piyasada çalışıp faaliyet gösterip, para karşılığı hizmet satmak istiyorlar hem de para karşılığı hizmet satan bu kuruluşların denetlenmesi rolü olan akreditasyonu da kendileri yapmak istiyorlar ve bunun sonucunda kendi kendilerine akredite edilmiş sayılıp, rakiplerini akredite etme durumundalar. Bu durumda tabii, millî kalite konseyinde ciddi bir hoşnutsuzluk çıkıyor, bunun sonucunda da konseyin faaliyetleri eriyip gidiyor. Konsey toplanmıyor ve bir şekilde bir kenara atılmış oluyor.

Bunun sonucunda iki tane paralel hareket başlıyor, paralel hareketlerden bir tanesi, Türk Standartları Enstitüsü bu senenin sanırım mart veya nisan aylarında bir yönetmelik çıkarıyor kendi iç bünyesinde, kendisi bir kalite ve Millî Akreditasyon Konseyi kuruyor. Onun dışında, millî kalite konseyinin TSE dışında kalan üyeleri ve bilhassa bu üyelerden dört veya beş tane önemli olduğunu düşündüğümüz Dışticaret Müsteşarlığı, Sanayi Bakanlığı, TÜBİTAK, Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı, DPT, Hazine, daha sonra Dışişleri Bakanlığı, ilk başta iki veya üç kuruluşun çabasıyla bir taslak hazırlanıyor. Bu taslak, sabahki Dışticaret Müsteşarlığından gelen arkadaşımızın da belirlediği gibi, bu senenin yaklaşık sanırım temmuz ağustos aylarına kadar süregelen bir süreç içinde bir taslak hazırlıyor, Türkiye'deki akreditasyon sisteminin ne olması gerektiğini belirten bir taslak hazırlanıyor; fakat, bir türlü bu taslak hayata geçirilemiyor. Şu anda da önümüzde seçimler var, seçimlerden sonra da ne olacağı belli değil.

Bir ara, bunun Hükümetin Meclisten aldığı yetki paketinin içine konması düşünülüyor, fakat unutuluyor; yani, yetki paketine de girmiş değil. Şu anda bir belirsizlik var; ancak, işin o kısmında biz fazla etkili olamayacağımız için, ben size bu kuruluşların beraberce hazırladıkları taslağı sunayım. Eninde sonunda bu bir şekilde çıkacaktır. Benim tahminim, AT ile Gümrük Birliği Antlaşmasının verdiği 5 yılın son 1-1,5 ayında büyük bir paket içinde apartopar çıkacaktır. O zaman da dönüp geriye kaçırduğumuz ihracat olanaklarına hayıflanacağız; ama, ben size kısaca taslağı anlatayım.

Bir millî akreditasyon konseyi kuruluyor, bu konsey, devlete zayıf bir bağla bağlı, yani kamu tarafından yönetilmiyor; ancak, kanunla kurulan bütün kuruluşlarımız bir bakanlıkla ilintili olmak zorunda. Bu bakanlık, Başbakanlık olarak kararlaştırıldı, bunun nedeni, TÜBİTAK ile TSE Başbakanlığa bağlı olduğu için hayat biraz daha kolay olur diye düşünüldü.

Millî akreditasyon konseyinin bir genel kurulu oluşuyor. Bu genel kurul yüzde 50 ağırlıklı özel sektör. Genel kurulun seçeceği bir yönetim kurulu millî akreditasyon konseyini yürütüyor. Millî akreditasyon konseyinin altında dört tane birim var; laboratuvar akreditasyon servisi, ürün ve hizmet akreditasyon servisi, sistem akreditasyon servisi -ISO 9000 kastediliyor- ve personel akreditasyon servisi. Bu servisleri millî akreditasyon konseyi ister kendi bünyesinde kurar, isterse Türkiye'de eğer bu konularda çalışan uzman birimler varsa onları yetkilendirir, kontrol kendinde olmak şartıyla. Bunu söylememin nedeni, biz millî akreditasyon konseyinin daha çok sistemi kullanan kişilerce, kurumlarca yönetilen, oldukça küçük, mütevazı bir şey olmasını istiyoruz. Türkiye'deki mevcut uzmanlıkları kullanın diye. Eğer günün birinde böyle bir sistem çalışırsa, Avrupa'da Akreditasyon Konseyleri Birliği olarak şu anda faaliyete geçen EAC'a üyeliği gündeme gelecek. Ancak, laboratuvar kısmı EAC'a dahil değil. O yüzden laboratuvar için ayrı bir şeyimiz var. Laboratuvar Akreditasyon Servisi ise, daha önceden defalarca bugünkü konuşmamda bahsettiğim, EAL'e üyelik için başvuracak.

Sistemi kısaca izah edeyim; eğer bir ürününüz varsa, bu ürününüzün CE işareti için tam olarak geçerli olmasa bile, başka standartlar ve başka işaretler için geçerli, bir ürün onay bürosundan onay alması gerekiyor. Bunu yapması için de, ürün onay bürolarının yetkilendirilmesi, yani akredite edilmesi gerekiyor, bunu da Ürün ve Hizmet Akreditasyon Servisi. Hizmet niye; Software çok önemli bir unsur, Avrupa'da daha yeni yeni gündeme gelen bir unsur. Software hatta bankacılık ve birçok şeye kadar giden bir de silsile var, yeni bir oluşum var.

İkincisi ise, bu kuruluşların kendi iç yönetimlerini sistemlerini güvenceye alan ISO 9000, AQAB

gibi, kalite güvence sistemlerinin doğru çalışıp çalışmadığını belgelendiren kuruluşlar var. Bu, sadece 9000 olmayabilir, başka standartlar da oluşabilir, ülke bazında da olabilir ve bu belgelendirme kuruluşları da yetkilerini sistem akreditasyon servisinden almak zorunda. Ancak, bu kuruluşlar ISO 9000 ile çalışanlar çok yakından bilirler, bu kuruluşların kullandıkları cihazların ise kalibreli olması gerekiyor. Kalibrasyonu ise, TKS laboratuvarı adı altında şu anda faaliyet gösteren, fakat millî akreditasyon konseyi kanunla kurulup da faaliyete geçtikten sonra, millî akreditasyon konseyine devredilerek adı LAS olacak, şu andaki mevcut sistemdeki laboratuvarlardan kalibrasyon hizmetlerini almaları gerekiyor ve aynı şekilde, ürün onay büroları da, eğer gerekirse, o standart gerekli görmüş ise, o ürünü bir test laboratuvarına test ettirmek zorunda, standardın gereği olarak. Doğal olarak da test laboratuvarları da cihazlarını TKS laboratuvarlarına kalibre ettirmek zorunda.

Gerek TKS laboratuvarları gerek test laboratuvarları ise, LAS tarafından akredite edilmek zorunda. Tabii, doğal olarak, laboratuvarlar sadece TKS laboratuvarlarıyla kalmıyor Türkiye'de, ölçüm yapan ve sertifika veren, bir de yasal meteoroloji dediğimiz, ticarete mevzu olan ölçümler, örneğin benzin istasyonlarının pompaları, gaz sayaçları, elektrik sayaçları, bakkalın terazisi. Yani, bir ölçüm karşılığında bir ücret alıyorsanız, bu da bizim Sanayi Bakanlığımızın kontrolü ve yükümlülüğünde, onların laboratuvarları, Silahlı Kuvvetlerin laboratuvarları, akademik laboratuvarlar ve özel laboratuvarlar da uluslararası sisteme entegre olmak zorunda. Entegrasyon işini de bizim kendi ulusal enstitümüz kanalıyla uluslararası merkeze yapıyor; ancak, eğer bir laboratuvar TKS sisteminin içinden yer almıyorsa o laboratuvarlar ticarî belge veremezler; yani, sadece kendi iç ihtiyaçlarını yürütebilirler. Eğer uluslararası geçerlikte belge vermek istiyorlarsa TKS sistemine girmek zorundalar. Bir de en ilginç nokta Avrupa'da yeni yeni başlayan bir nokta. Bütün bu sistemde küçük kutu içinde gösterdiğim kuruluşlardaki hizmet veren personelin akredite edilmesi lazım. Önce belgelendirilmesi, sonra belgelendirme işlemini yapan kuruluşun dapersonel akreditasyon servisi tarafından akredite edilmesi gerekmektedir.

Ben daha fazla gitmek istemiyorum, Fatin Beyin zamanı kısıtlı olduğu için. Sorularda eğer açıklığa kavuşmamış kısımlar varsa sizi bilgilendirmeye çalışacağım. Yemekten sonraki sabrınız için de çok çok teşekkürler..

BAŞKAN – Biz de Sayın Uğur'a çok teşekkür ediyoruz. Gerek ülkemizde gerek yurtdışında özellikle hukukî düzenlemelerin yapıldığı şu önümüzdeki dönem içerisinde bunun ötesindeki düzenlemelere ne denli ihtiyacımız olduğunu ülkemizin gümrük birliği arifesinde böyle bir akreditasyon konseyinin oluşturulmasında geç kalmasının nelere mal olacağını, mal olabileceğini çok net, çok açık bir şekilde ortaya koyması nedeniyle ayrıca teşekkürlerimizi sunuyoruz. Zannedirim sorularla daha da zenginleşecektir Sayın Uğur'un açıklamaları.

Şimdi ben sözü izninizle Sayın Fatin Yücel'e veriyorum. Sayın Yücel kalkacak olan uçağına yetişmek üzere 14.40'ta aramızdan ayrılmak zorunda, bana ilettili. O nedenle sorularınız bu süre içerisinde Sayın Yücel'e gelecek olan sorularınız için çok kısa bir zamanımız olacak; ama, diğer sorularınız Sayın Uğur tarafından yanıtlanmaya çalışılacak.

Buyurun Sayın Yücel.

E.L.K. YÜK. MÜH. FATİN YÜCEL- Teşekkür ederim Sayın Başkan.

Konu, öncelikle kalite kontrol sistemleri gibi belirlendi, daha sonra Hüseyin Beyin belirttiği gibi akreditasyon üzerinden yoğunlaştı. Ben her iki konuda da kısaca görüşlerimi belirtmek istiyorum. Önce Hüseyin Beyin anlattığı konular üzerinde bazı noktaların altına çizmek istiyorum.

Genel anlamda sanayicilerin akreditasyon anlamında akreditasyon bazında neler düşündüğünden söz etmek istiyorum. Aslında büyük ölçüde sanayicilerimizi özellikle ihracat yapan sanayicilerimizi ilgilendirmekte. Bu konuda bilinç seviyesinin de çok yüksek olduğunu söylemek mümkün değil. Gümrük birliğinin çok yaklaştığı bu günlerde ISO-9000'in de yoğunluk kazandığını görmekteyiz. Şimdi ISO-9000 dediğimiz zaman aslında firmalarda geçmişten kaynaklanan bazı yanlış anlamalar da var. Bir ara hatırlıyorum, birkaç yıl kadar öncesinde basında ISO-9000'iniz yoksa Avrupa'ya adınızı atamazsınız gibi yazılar da yayınlanıyordu. Bunlar sanayicide ister istemez tepkiler doğurdu ve sanayicilerin bir kısmı özellikle ihracat yapan kesim ISO-9000 belgesi almaya çalıştı. Buna ikinci bir etki de Türkiye içerisinde gümrük mevzuatında yapılan değişiklikler eklendi. Bu değişiklikler de bir anlamda ISO-9000 belgesine sahip olan kuruluşların ithalat işlemlerini daha kolaylıkla yapabilmeleri yolunda çıkan bir mevzuat değişikliğiydi. Bu nedenle son bir yıl içerisinde ISO-9000 belgesi almak için çaba harcayan kuruluşların sayısında önemli artışlar oldu. Ben bir anlamda ISO-9000 ve kalite sistemleri üzerinde danışmanlık da yaptığım için sanayicilerle çok yakın görüşmelerde bulunuyorum ve bu insanları çoğunluğu biraz gümrük birliği zorunluluğu, biraz ithalat zorunluluğu nedeniyle ISO-

9000 belgesi almaya çalışıyorlar. Gerçekten ISO-9000'i bir sistem olarak görüp de kalite sistemini düzeltmeye çalışan şirketin yararına olarak düzeltmeye çalışan firmalar da tabii ki, var. Çoğunluğunda bunun olduğunu söylemeliyim. Aslında firmaların hepsinde bu yapıyı görüyorum. Ancak, zamanlama açısından son yılda sayıdaki artışın temel nedeni demin söylediğim iki adet nedenden kaynaklanmaktadır. ISO-9000 belgesinin önemi nerede yatıyor. Aslında belge veren kuruluşlar anlamında biraz bakmamız gerekiyor. Zaten Hüseyin Beyin anlattığı konularla da ilişki buradan doğuyor. Kimler ISO-9000 belgesi verir, kimlerinki geçerlidir; geçerlilik diye bir deyim var mıdır? Bilindiği gibi ISO-9000 aslında ihtiyarî bir standarttır; yani, hiçbir devletin hiçbir şekilde zorunlu olarak kabul etmediği öyle bir nedenle çıkmamış olan bir standarttır. Ancak, özellikle müşteri bazında baktığımız zaman müşterinin kabulünü gerektirdiği için müşteri bazında baktığımız zaman bir zorunluluk getiriyor gibi gözlemlenmekte. Bir demin dediğim gibi Türkiye içerisinde ithalat nedeniyle zorunlu haline gelince ister istemez bunu almaya niyetleniyorlar; ama, görüşmelerinizde sorulardan bir tanesi belki de ilki, kimden alacağız belgeyi, kimdir yetkili? Ben genellikle başka bir soruyla cevap veriyorum, Fatma Yücel A.Ş. olarak size belge vermeye niyetlensem ne yaparsınız; cevap, almazız oluyor. Neden siz yetkili değilsiniz, akredite değilsiniz. Kim akredite? Cevap yok. Evet, aslında cevap hiç kimse, Hüseyin Beyin biraz önce anlattığı kadarıyla da hiç kimse. Çünkü, henüz Avrupa'da bile akreditasyon olayı sonucuna gelmiş bir olay değildir.

İşletmeler bunu bir parça tepkiyle karşılıyorlar. Peki, o halde aldığımız belgelerin hepsi geçersiz mi; değil tabii ki, yani belgenin geçerli veya geçersiz olması diye bir şey söz konusu değil. Müşteriniz sizi o belgeyle kabul ettiği sürece, hiçbir sorunuz yok. Ancak, bu işletmeleri anlatabilmek çok kolay olmuyor. Zaman içerisinde eğitimlerle birlikte konu çözümlenmeye çalışılıyor.

Gene aynı kapsamda Hüseyin Beyin gene hafifçe değindiği bir konuya eklemek istiyorum. Özellikle ülkemizde yapılan akreditasyon anlamındaki çalışmalarda, en zayıf halkayı kanımca personel akreditasyonu oluşturuyor. Özellikle UME'nin yaptığı çalışmalarla laboratuvar akreditasyonu belli yerlere gelmiş durumda. Hatta eğer yanılmıyorsam, geçtiğimiz yılın sonunda bu konuda bir de yönetmelik yayımlandı ve TKS oluşturuldu. Sistem akreditasyonu anlamında her ne kadar çelişkili durumlar var ise de, belli çalışmalar oluşmuş durumda. Ürün akreditasyonu için ise, yine TSE'nin zaten yıllardır yaptığı bir belgelendirme faaliyeti var. Ama personel akreditasyonu konusundaki çalışmalar çok yetersiz. Bu anlamda, Türkiye Mimar ve Mühendis Odaları Birliğinin bazı çalışmaları var. Bu çalışmalar içerisinde görev alan arkadaşlar hatırlayacaktır, Avrupa Ulusal Mühendisler Birlikleri Federasyonu ile yapılan birtakım çalışmalar var; ama, henüz çok somutlaşmış çalışmalar değil. Sanıyorum millî akreditasyon konseyi çerçevesinde düşünülürken, TMMOB'nin de bu bağlamda mutlaka görevlendirilmesi gerekiyor. Mimar ve mühendislerin de bu bağlamda mutlaka etkilerini, güçlerini koymaları gerekiyor.

Bir parça da kalite kontrol sistemlerinden söz etmek istiyorum. Aslında size burada Taylor ve Fors'çu felsefeyi anlatacak değilim gayet tabii. Özellikle daha sonraki yıllarda başlayan kalite sistemi olgusu üzerine bir parça söz etmek istiyorum. ISO 9000 'in de maddelerinden birinde anlatıldığı gibi, temel olan, prosesin kontrol altında olup olmadığıdır zaten. Ancak, prosesinizi nasıl kontrol altına alırsınız, gayet tabii prosesinizi, spesifikasyonlara ve müşteri isteklerine uygun şekilde gerçekleştirebilmenin temel olgusu, belirli parametreleri seçmek ve bunları ölçmektir. Ölçmek deyince, zaten yine laboratuvar akreditasyonu karşımıza çıkıyor; ancak, ben şimdi oradan biraz saparak, proses kontrolü üzerinde durmak istiyorum. Proses kontrolü, her ne kadar parametreleri tek tek ölçerek belli bir oluşum sağlamak ise de, bunu biraz globalleştirdiğimiz zaman, prosesin yalnızca bir üretim safhası değil, işin en başından en sonuna kadar olan safhası olarak düşündüğümüzde, bir parça böyle toplam kaliteye doğru bir yönelmek istiyorum. Aslında, akreditasyon anlamında toplam kalitenin pek bir bağlantısı yok. Yani, toplam kalite anlamında baktığımız zaman, akreditasyonu görmüyorsunuz. Fakat, toplam kalite ödülünde uygulanan kriterlerde de -Türkiye'de uygulanan bir kalite ödülü var biliyorsunuz- bir birlik sağlanmış durumda. Avrupa'da verilen kalite ödülünde kullanılan kriterlerin tamamen aynı, Türkiye'de de verilmekte. Buradaki temel amaç da, prosesin en başından en sonuna kadar, bütün öğelerini kontrol altında tutmaktır. Ancak, burada prosesin altını yeniden çiziyorum arkadaşlar, yalnızca üretim prosesinden söz etmiyoruz. Bir kalite sistemi içerisinde prosesden kastımız, işin başında, müşteri isteğinden başlayıp, satın almasını dahil eden, depolamasını dahil eden ve müşterisine kadar uzanan zincirde bütün işlemleri dahil eden bir sistemden söz ediyorum.

Kalite ödülü bu anlamda gerçekten Türkiye'de henüz üç senelik, ama Avrupa'da da dört senelik. Yani, Avrupa'dan çok kısa bir süre sonra başlamış olmasına rağmen, üç senedir başarıyla uygulanıyor ve üçüncüsünü geçtiğimiz ay içerisinde kazanan kuruluşa takdim etmiş bulunuyoruz.

Bir diğer konu da, yine Hüseyin Beyin belirttiği bir noktanın altını çizmek istiyorum. MAC oluşumu

şu anda Türkiye'de bir kaos içerisinde; ama, çok da fazla umutsuzluğa kapılmak taraftarı değilim; çünkü, Avrupa'da da henüz sonuca gelmiş değil. Biz yalnız, bu arada gerekli tedbirleri alıp, MAC'ımızı bir an önce oluşturmamız gerekiyor. Peki, bunun önemi ne; yine eğer bu 5 yıllık süreç sonunda son birkaç ay içerisinde yerleştireceksek, sonra geriye doğru dönüp baktığımız zaman, gerçekten kaybettiklerimizi görmek hepimizi üzecektir. Bu anlamda, özellikle teknik kadroların bu teknik çalışmaları tamamlayabilmek için önemli çabalara ihtiyaçları vardır. Tabii kalite sistemli olarak baktığımız zaman, bir ucu da tüketici haklarına kadar gitmekte. Aslında sistem müşterinin de görüşünü alan bir sistem oluşturmayı hedeflediği için, artık tüketici haklarının da çok önemle üzerine basa basa vurgulamamız gerekiyor.

Yine, aynı kapsamda değerlendirebileceğimiz bir diğer konu da, tedarikçilerin değerlendirilmesi. Sayın Uğur çok basitçe geçti onu, Türkiye'de oldukça önemli bir sorun bu. Maalesef yan sanayi gelişimi Türkiye'de son derece geri kalmış bir vaziyettedir. Eğer bakarsanız yan sanayicilerinize, pek çoğu atölye görünümünde, belki çok az sayıda insan çalıştıran ve gerçekten yazılı bir sisteme sahip olmayan kuruluşlardır. Oysa, bu sistemin kalite sisteminin temelinde, yan sanayici yatmaktadır; çünkü, onun da yan sanayicisi vardır, onun da yan sanayicisi vardır. Yani, bir anlamda bu bir zincir olması gerekiyor. Bu zinciri geliştirebilmenin en önemli ögesi, tabii ki, size mal veren yahut da sizin müşteri olarak mal aldığımız kimseleri de kalite sisteminiz içerisinde geliştirebilmektir. Türkiye'de en büyük sıkıntılardan bir tanesi bu. Eminim aranızda pek çok sanayici arkadaş da vardır ve mal veya hizmet satın aldığımız firmalara şöyle bir baktığımızda, pek çoğunun kalite sistemlerini bilmediklerini ya da öyle bir kalite güvence sistemine sahip olmadıklarını göreceksiniz. Bu da, üzerinde önemle durulması gereken bir olgu diye bakıyorum.

Benim söylemek istediklerim bu kadar Sayın Başkan.

BAŞKAN- Sayın Yücel, çok teşekkür ederiz.

Efendim, bütün bu açıklamalardan sonra, ben bir miktar katkıda bulunmak istiyorum, Sayın Yücel'in ve Sayın Uğur'un açıklamalarına.

Sayın Uğur'un açıklamalarından not alabildiğim ve anlayabildiğim kadarıyla, akreditasyon kuruluşlarının ülkelerarasındaki tanınması, hükümetler arasında değil, birliğe bağlı üye ülkelerin bizatihi akreditasyon kuruluşlarının kendilerinin arasında yapılıyor; bu önemli bir nokta. Yani, hükümetlerin yaptıkları anlaşmaların ötesinde, bu çerçevesin ötesinde, özerk olmalarına oldukça önem gösterdikleri bu kuruluşların birbirleriyle bağlantıları çok büyük önem taşıyor. Bu anlamda ülkemizde kurulması düşünülen böyle bir yapının özerklikten olabildiğince nasibini alması da altı çizilerek vurgulanması gereken bir nokta olarak önümüze çıkıyor.

Diğer taraftan, ulusal akreditasyon konseyinin oluşturulması sonrasında, eleman belgelendirmesi yapan kuruluşlara biçilen misyonda, bu akredite edilmeye çalışılan kuruluşlarda çalışan teknik kişilerin eğitilip, sertifika verildiği kuruluşlar ortaya çıkıyor. Şimdi, personel belgelendirilmesi açısından konuya baktığımızda, bu kurum ve kuruluşlarda çalışacak olan ara teknik elemanlar ve teknik elemanların gerek mezun oldukları üniversite gerek mesleklerini uygulama alanları açısından akredite edilmiş bir eğitime sahip olmalarının önemi burada önümüze tekrar geliyor. TMMOB, gümrük süreci içerisinde, gümrük süreci boyunca, kurdukları ilişkileri şu çerçeve içerisine oturtmaya çalıştı: Biz, Türkiye'nin mühendisinin mimarının uluslararası alanda Avrupa boyutunda eşit çalışma ve eğitim koşullarını almış ve bu gücü orada yeterince bu masa etrafında temsil edebilecek bir ilişki ağı içerisinde hem ülkemiz hem mühendisimiz, mimarımız için bulunmak zorundayız dedi ve bu anlamda geliştirdiği bağlantılar, Avrupa Ulusal Mühendislik Federasyonuna üyelik aşamasına kadar uzanmış durumda. Büyük bir olasılıkla önümüzdeki birkaç ay içerisinde tam üye olarak bu kuruluşun içerisinde yer alacağız. Bu kuruluş, Avrupa Konseyi tarafından tanınmıyor ve danışmanlık statüsü verilmiş bir kuruluş ve yaklaşık Avrupa'da 1,5 milyon mühendisin üyesi olarak bulunduğu bir kuruluş olarak kendisini tanımlıyor. 22 üye ülkenin mühendislik örgütlerinin üye olarak yer aldığı bir kuruluş ve üniversitelerin akreditasyonu açısından bugüne kadar yaptığı çalışmalarda kuruluşa bağlı üye ülkelerde yaklaşık 8 500'e yakın mühendise Avrupa Mühendisliği unvanını vermiş durumda.

Şimdi, personel belgelendirilmesi konusuna geldiğimizde, Türkiye'de ulusal akreditasyon konseyinin sağlıklı bir yapıda oluşmasının, ki Sayın Uğur üzerinde önemle durdu, bu konsey içerisinde yer alacak olan kuruluşlara da ne denli önem vermemiz gerektiğinin bir diğer açık kanıtı bu açıklamaya çalıştığım konu. Ülkemiz eğer böyle bir konseye sağlıklı bir şekilde oluşturma çabalarına yaklaşmıyacak olur ise, sonuçta Avrupa'da muadili örgütlerin içerisinde yer almak veya yaptığı akreditasyon çalışmalarında yeterince prestijli olmak açısından yine zaman kaybetmiş olacaktır. Bu zamanı kaybetmeye bu dönemden sonra ne Türkiye mühendisinin mimarının ne de ulusal ekonomimizin vakti

olacağına inanmadığımız için, bu konuların artık çok daha açık bir şekilde tartışılması gerektiğini bir kez daha vurgulamak istiyoruz.

Şimdi, Sayın Yücel'in zannediyorum 5 dakikası var; daha sonra aramızdan ayrılacak.

Şimdi, sorulara geçiyoruz. Buyurun Sayın Gümrükçüoğlu.

MURAT GÜMRÜKÇÜOĞLU (MKE)- Ben Sayın Fatih Yücel'in konuşması içerisinde geçen bir cümleden hareketle eksik kaldığını sandığım veya bilinmediğini sandığım bir noktayı belirtmek istiyorum. Bu 4 temel birimi akreditasyon şemsiyesi altında yer alan, işte test laboratuvarları, personel sertifikasyonu, sistem akreditasyonu ve ürün belgelenmesi, akreditasyon konusunda en zayıf alanın personel sertifikasyonu alanı olduğunu belirttiniz ve TMMOB'ye bu konuda büyük yükümlülükler düştüğünü, bunun verilmesi gerektiğini belirttiniz. Aslında, belki bu konuda çok iyi bilinmeyen ve çok iddiasız gözüken, ama oldukça başarılı bir çalışma var ve TMMOB'nin içerisinde cereyan ediyor bu. Meteoroloji Mühendisleri Odasının Orta Doğu Teknik Üniversitesi ile birlikte yürüttüğü, ama Türkiye'de akredite edecek herhangi bir oluşum olmadığı için, Almanlarla birlikte yürütülen bir proje var, 1996 yılında sona erecek; ama, bugün geldiği noktada o proje hakikaten 1987, daha sonra 1989'dan sonra ODTÜ'de kurulan eğitim merkeziyle ve diğer birçok eğitim merkezlerinde yürütülen çalışmalarla uluslararası geçerliliği olan sertifikalar vermekte personele, tahribatsız muayene alanında ve kaynak konusunda. Esasen bu, önümüzde umarım gerçekleşeceğini, hani ümit ettığımız, Sayın Uğur'un belirttiği, yeni bu taslak yasalaşırsa, bir akreditasyon şemsiyesi altında ciddi, fiili bir oluşumu hazırlamış olan bir çalışmadır ve unutulmaması ve görülmesi gereken bir çalışmadır; onu belirtmek için söz aldım.

BAŞKAN- Teşekkür ederiz.

FATİH YÜCEL - Aslında o çalışmalardan ben de haberdarım, ben o amaçla söylemedim. MAC şemsiyesi altında, akreditasyon anlamında henüz ciddi bir çalışma olmadığını belirtmeye çalıştım. Herhalde sözlerim yanlış anlaşıldı, o anlamda özür dilerim. Yoksa, o çalışmalardan ben de haberdarım, komisyon çalışma raporları ayrıca bana da geliyor.

BAŞKAN- Buyurun Sayın Külege.

KEMAL KÜLEGE (MTA)- Şimdi, Sayın Uğur ve Sayın Yücel'e, özellikle ISO 9000 üzerindeki açıklamalarından dolayı teşekkür ediyorum. Çünkü, Türkiye'de özellikle son beş yılda büyük bir karmaşa vardı bu konuda. Kim akredite ediyor, Sayın Yücel'in dediği gibi, kim verir bu belgeyi gibi konularda... Yani, bu yaptığımız açıklamalar son derece açıklayıcı oldu, onun için teşekkür ederim.

Şimdi, yalnız olayın bir kısmı var, üreticiden öte bir de tüketici tarafı var. Şimdi, ISO 9000'de Türkiye'de tüketicinin de özellikle bilinçlendirilmesi gerekiyor; çünkü ISO 9000 yemeğin değil, mutfağın sertifikasyonu. Dolayısıyla mutfağın sertifikasyonu olduğuna, tüketicinin bir şekilde anlatılması gerekiyor. Çünkü, özellikle son zamanlarda reklamlarda "ISO 9000 belgesi aldık" diye birtakım firmalar çıkıp, işte tüketici açısından çok farklı bir getirisi varmış gibi bir yanılsamaya gitmeye çalışılıyor. Bu konuda tüketicinin bilinçlendirilmesi yönünde yapılması gerekenleri, özellikle milli akreditasyon komitesi açısından.

İkinci bir konu da, arkadaşlarımız da belirtti, eğitimde ISO 9000'in uygulanmasına yönelik, yani personel akreditasyonu da zaten bir nevi o konuya geliyor. Şimdi, şu hususu da belirtmek istiyorum; günümüzdeki mühendislerin akreditasyonu bir tarafa, bundan sonra, AB'ye girdikten sonra eğitimde, üniversitelerde ISO 9000 kalite sistemleri gibi konularda, özellikle mühendislik disiplininde konulması gereken dersler bazında TMMOB'nin yapabilecekleri nelerdir? Bu konulardaki görüşlerinizi almak istiyorum.

Teşekkürler.

BAŞKAN- Biz teşekkür ederiz.

FATİH YÜCEL - TMMOB aslında eğitim anlamında belki kendi içinde çok önemli çalışmalar yapıyor; ancak, özellikle üniversitelerde bir bu yönde yönlendirici olabileceğini şu aşamada zannetmiyorum.

ISO 9000 konusuna gelince, tüketiciyi bilgilendirmek gerçekten çok önemli tabii, çünkü pek çok firmada görüyorsunuz, ürününüze henüz ISO 9000 basıp basmamaktan söz eden firmalar var. Hatta

birakınız bu firmaları, bazı devlet kuruluşlarımız bile ISO 9000 belgesini şartnameye koyarak ürün almaya çalışan devlet kuruluşlarımız var ve bunlardan bir kısmı, hatta tamamen ürün bazında işte "ISO 9000 belgesi olmayan şu ürünü yapan firmadan mal almayın" gibi laflar ediyorlar. Bu anlamda bilinçlendirmenin çok yeterli olduğunu ben zannetmiyorum. Fakat sanıyorum bu bir parça da tüketici haklarının artık kendi kendine ayakta durmasıyla çok bağlantılı bir olay. TMMOB bu anlamda ne yapabilir; tahmin edemiyorum bir şey söyleyebilecek durumda değilim.

BAŞKAN-Teşekkür ederim.

Bu konuda zannediyorum Sayın Uğur'un birtakım katkıları olacak.

HÜSEYİN UĞUR - Daha önce bahsettiğim bir Dünya Bankası kredisi vardı, millî akreditasyon konseyi kurulması ile ilgili. Bu kredi çerçevesinde 4 milyon dolar civarında bir rakam, medya kampanyası için ayrıldı. Bu medya kampanyasının tek amacı vardı, Türkiye'de kalite bilincini güçlendirmek, kamuya yaygın olarak ve bununla ilgili bir seferberlik başlatmak. İçinde anketler, önce bilincin ölçülmesi, işte üniversitelere derslerin konmasına kadar giden, akreditasyona ve bütün bunların anlatılmasına kadar giden bir olaydı. Fakat, paketin büyük bir kısmı gibi bu da kullanılmadı. Ben onun nedenlerine girmeyeceğim. Ancak, eğer böyle bir paket çalıştırılabilseydi, TMMOB gibi veya bir başka kuruluş gibi, kimin olanakları bunun için yeterliyse, herkese yetecek kadar burada görev de vardı, olanak da vardı ve kaybetmiş olduğumuz dört yılı katarsanız zaman da vardı. Ancak, bunun kullanılmamasından dolayı böyle bir olanak ... ferdi kuruluşlarımızın küçük gayretleriyle de bunun çok fazla bir yere gidebileceğini de pek düşünmüyorum. Onun için, yine bundan en çok mağdur olan gruplar, ki özel sektör bence bunun başında, onların bir kulis, bir lobi oluşturması, işi de artık bu noktadan sonra devletten beklemeyip, kendileri taşın altına elini sokarak bu işi bir miktar kendilerinin yapması gerekmektedir. Yoksa, devlet şu anda çok daha ciddi işlerle meşgul. Buna pek fazla zaman ayırabileceğini sanmıyorum.

BAŞKAN-Teşekkür ederiz.

Buyurun Sayın Şimşek.

METİN ŞİMŞEK (Makina Mühendisleri Odası) - Şimdi, Hüseyin Bey 1992 yılında bir Kalite Konseyi kurulduğunu söyledi. "Ancak, bu toplanamayarak zamanla eridi gitti" dedi. Daha sonra TSE'nin çıkardığı bir yönetmeliğin geçerliliğini olmadığını anladım ben. Tabii şimdi "Osmanlılar kurdu çalışmadı" gibi eleştiriler getiriyoruz da, cumhuriyet döneminde de eğer 1992'de böyle bir şey kurulduysa, Dünya Bankasından da epey bir kredi kullanarak kuruldu ise, ki tanıtım için 4 milyon dolar diyorsunuz, herhalde bunun neden çalışmadığı, üzerinde önemle durulması gereken bir şey. Kendileri bundan bahsetmediler. Yani, bunun yasal çerçevesi mi uygun değildi, kurumsal çerçevesi mi uygun değildi? O konuda bir açıklama alabilir miyiz?

BAŞKAN- Teşekkür ederiz.

Buyrun Sayın Uğur.

HÜSEYİN UĞUR - Aslında ISO 9000 açıldığı için değinmek istiyorum. ISO 9000 olarak bakmak bu tarafın bir parçası. Aslında, bütünüyle yönetim sistemlerinin yetkinliğini artıran araçlar gözüyle bakarsak, onun arkasından, yani ISO 9000 kalite sistemi, diğer arkadaşlarımız da değindi, kanunlarla düzenlenmiş değil, dolaylı olarak olabilir de direkt olarak değil; ama, arkadan benzer çevre ile ilgili ISO standartları gelecek, yine yönetim sistemi 14000 standartları. Onun peşinden iş güvenliğiyle ilgili gelecek, onun peşinden muhtemelen muhasebe sistemleri gelecek. Bunların ise yasalarla ilişkileri var; yani hem ulusal yasalar var hem de AB'nin çıkarabileceği yönetmeliklerle ve o şemsiye altında giderek bu yönetim sistemlerinin standardizasyonunun belli bir düzeye çekilmesi gündeme gelebilir.

ISO 9000 onun hazırlık taşlarından biridir, o gözle bakıldığında da değerlendirilmesi farklı olur, bir yerden başlayıp yavaş yavaş iyileştirmek gerek. Bunun tüketiciye de büyük katkısı var. Ürünün üstüne koyup koymamak bence o kadar önemli değil, bir yerde belki kafaları karıştırıyor ama, sonuca bakmak lazım. Büyük katkısı olan, yaklaşımı benimseten, insanların yetkinliğini yükselten ve sonuçta sizin dediğiniz gibi, tepesindeki insanların uygun hale gelmesini garantileyen altyapı taşları bunlar.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN- Teşekkür ederiz.

Buyurun Sayın Teberik.

MAHMUT TEBERİK (Makine Mühendisleri Odası)- Ben Sayın Uğur'a, biraz daha açık, TSE'nin bu kalite sürecindeki konumunu biraz daha irdelemesini rica edeceğim.

ISO 9000'i çeviriyor, TSE ISO 9000 adı altında yayınlıyor; belgeyi kendisi veriyor, eğitimi kendisi veriyor. Şimdi, ben Adana'dan geliyorum, bazı danışman arkadaşlar geliyor, TSE'den belge alınmıyorsa danışmanlık yapmayacağını söylüyorlar. Bazı genel müdürler, işte "belgeyi TSE'den alıyoruz, o zaman eğitimi de TSE'den" alalım diyorlar. "Makine Mühendisleri Odasından alsak iyi ama, belge oradan alınacağı için oradan alalım" diyorlar. Biraz daha irdeler misiniz bu işi?

HÜSEYİN UĞUR - Siz bu işi çok güzel yaptınız, benim ekleyecek bir şeyim yok.

Başka merak ettiğiniz bir şey var mı?

Bir şey daha ekleyeyim size; ISO 9000 belgesi verilen kuruluşun kalibrasyonunu da TSE'nin onayladığı kuruluşlardan alma şartı var, sizin unuttuğunuz bir o var; onu da söyledikten sonra başka söyleyecek pek bir şey yok. Şu anda ülke içinde ikinci bir sistem var, ülkeden bağımsız olarak çalışan. Başka bir adres yok. Yalnız, eğer mağdur oluyorsanız lütfen onu sistematik bir şekilde mağduriyetinizi dile getirmenizde ben varar görüyorum, kişi olarak değil, endüstri olarak bahsediyorum. Yani, ben katıldığım her toplantıda oldukça sohbetkâr bir şekilde bunları konuşuyoruz. Ancak, bu konuda acaba ciddi bir şikâyet, eleştiri var mı veya gerekli yerlerde bunlar dile getiriliyor mu diye sorduğumuz zaman da, ben çok fazla bir dokümana rastlayamıyorum. Bu konuda sanırım ülkece bir eksikliğimiz var; ama, eğer bir konuda mağdur oluyorsak, bir ihtiyacımız varsa, onun çözümü için de bir gayret göstermemiz gerekir diye düşünüyorum.

BAŞKAN- Buyurun Sayın İlhan.

SEZAI İLHAN- Bu konuyla ilgili ben de bir görüşümü belirtmek istiyorum. TSE, aynı zamanda bir ürün belgesi veren de bir kuruluşumuz. Hemen hemen bütün firmaların ya ürün belgesi ya ISO 9000 standardı almak için girişimleri var, TSE ile kimse başının derde girmesini istemiyor. Sonuçta, işte "TSE'den aldık da bir de yurt dışından alalım Yurt dışında TSE'den aldığımız kalite güvencesi pek geçmiyor" diyorlar ve sonuçta şu anda piyasada işte "TSE'den alsak da olur almasak da olur ama, alırsak yurt içinde reklamımız olur" diye gidiyor.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN- Biz teşekkür ederiz.

Buyurun Sayın Uğur.

HÜSEYİN UĞUR - Ben çok küçük bir şey söylemek istiyorum. Bakın, TSE bizim güzide bir kuruluşumuz ve bu ülkenin çok fazla ihtiyacı var TSE'ye. Yani, TSE'nin kurum olarak yıpranmasına ben son derece karşıyım. Hele gümrük birliği sürecinde; ancak, önümüzde bir olanak var, Mayıs ayında TSE Genel Kurulu var, TSE yönetimi değişecek. En büyük oy Odalar Birliğinin, blok halinde. Odalar Birliğinin seçtiği kişiler TSE'yi yönetiyor. Bilmiyorum ne demek istediğimi anlıyor musunuz. Lütfen gidin, eğer hoşnut değilseniz gereğini yapın. Demokratik bir ortamda, demokratik bir şekilde bunu çözümenin yolu var; ama, TSE'nin bir bütün olarak yıpratılması Türkiye'nin aleyhine olacaktır. O yüzden bütün bu sorunları geçici bir sorun olarak görüyorum ve kısa bir zaman sonra da düzeleceğini umuyorum. Yoksa bu kuruluşa bizim ülkece çok çok ihtiyacımız var. Örnek olarak, CE işaretinin karşısında son dört yıldır bir TC işareti çıksaydı, Türkiye için de geçerli, masaya başka türlü otururduk. Ama şu anda tek taraflı, bizim karşısında koyabileceğimiz hiçbir şey yok, CE'yi biz olduğu gibi kabullenmek zorundayız. Ama eğer ticaretin iki tarafı varsa, karşı taraf size belli bir şart getiriyorsa, siz de onun görebileceği ek kendi şartlarımızı koyabiliyorsanız, herşey farklı olabilirdi. O yüzden elbirliğiyle bu kurumumuza yardımcı olmak, doğru bir şekilde yönlendirmek ve onlarla işbirliği halinde TSE'yi kazanarak bir noktaya gelmekte yarar var. O yüzden, söyledikleriniz, sanırım hepiniz, hepimiz biliyoruz, ISO 9000 belgesi alan bütün kuruluşlarımız da bunu şu veya bu şekilde yaşamışlardır. Örneğin, gümrüklerle ilgili bir konuda Fatin beyin söylemeyi unuttuğu bir nokta var, ISO 9000 belgesi olan firmaların ithalatı kolaylaşmıyor, TSE'den ISO 9000 belgesi olan firmaların ithalatı kolaylaşıyor. Lütfen bunun altını çizin. Yani, bu konuyu günün birinde Avrupa'dan Türkiye'ye gelen bir danışmanlık şirketi Avrupa'ya götürür ise, gümrük birliğinden sonra, Dışticaret Müsteşarlığı bu konuda birazcık düşünmek zorunda kalabilir. Çünkü, belli şeyler var ki bizim koyduğumuz araçlar, serbest rekabeti engeller nitelikte olamaz, Avrupa'ya karşı. Mesela bütün bunlar ufak tefek nüanslar; ama, bunların sistematik bir şekilde elden geçerek düzeltilmesi lazım. Bunun için de gerekli katkıyı yap-

mamız gerekiyor. Bu katkı iki türlü oluyor; kendilerini doğru bilgilendirerek oluyor, TSE'yi veya diğer kurumlarımızı. Eğer doğru bilgilennemekte ısrar edilirse de, o zaman yönetimini değiştirerek veya genel kurulu etkileyerek veya bir bakanlığa bağlı ise, o bakanlığa gidip şikâyet ederek -buna ben de dahilim doğal olarak- bir şekilde çözmemiz gerekiyor. Ama bir şey yapmamız gerekiyor bir şekilde.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN- Biz teşekkür ederiz.
Buyurun Sayın Torap.

HASAN TORAP - Dünyada rekabetin artması üç tane blokta, Asya-Pasifik, Amerika ve Avrupa'da bloklaşmalar, tarife dışı önlemleri gündeme getirdi. Birçok ülke, tarife dışı önlemlerle -gözetimdi, kotaydı- kendi sanayisini kuruyor. Ben bu kalite güvencesine de biraz bu çerçevede bakmak istiyorum. Bizim Avrupa'ya ihraç ettiğimiz ürünlerde, işte C işareti, birtakım belgeler aranır iken, Türkiye'ye yapılan ithalatta biz de birtakım yatırımlar uygulayamaz mıyız? İhtisas gümrükleri bunlardan bir tanesi olabilir; bu konuda bilgi istiyorum.

HÜSEYİN UĞUR - Başkalarının yaptığı her şeyi yapma olanağına sahibiz; ancak, bunun için teknik bilgimizin olması gerekiyor. Ben size basit bir örnek vereyim, benim şu anda sorumlusu bulunduğu Meteoroloji Enstitüsünün Batı Avrupa'daki 1830 yılında kurulmuş bir muadili, kendi ülkesinden normal giderlerinin dışında yılda 30 milyon dolar o ülkeye karşı konmuş teknik engellerin aşılması için çözüm üretmek üzere alıyor. Ve bunun için yaklaşık 250 kadar bilim adamı çalışıyor, 30 milyon dolar para kullanarak, ki bu ülke son derece endüstrileşmiş bir ülke, AT'nin tam ve saygın bir üyesi. Kendisine karşı yapılan teknik engelleri kırmak için bu çalışmayı yapıyor. Şimdi, o durumu düşünün; yani, çok saygın bir ülke, ben size tarihleri de söyleyemem, 1830'larda kurmuşlar sistemlerini, ondan sonra Türkiye'yi düşünün... Yani, bütün bunları yapmak mümkün. Bu araçlar mevcut, araçları herkes elinden geldiği kadar kullanıyor; ancak, bunu kullanması için de bunun ne olduğunu bilmesi ve uygulayacak know how'a sahip olması lazım. Onların hepsini bir tarafa bırakın, biz şu anda söylediğim şey yaklaşık olarak 5-6 kuruluşumuz 4 senedir çok basit terminolojide mutabakata varmış değiliz. Yani, bırakın ülke menfaati için birleşip de bize karşı yapılan korumacılığı kırmak için tedbir almak veya karşı korumacılık tedbirlerini düşünmek, daha buna gelmedik, gelmek için epeyce zamanımız var. Daha biz en basit oyunun kurallarını nasıl uyguluyoruz, oynarız diye düşünmekle meşgulüz. Aksi halde dediğiniz mekanizmalar, her şey açık. Bugün kendimiz akıllı bir şekilde davranırsak, sabahki arkadaşımız bahsetti, AT'nin birçok ögesi var, biz daha 1 numaradayız, gümrük birliğindeyiz. Diğerlerinin sınırlamalarına dahil değiliz. Onlar hem gümrük birliğindedir, ama hem de ekonomik entegrasyonun getirdiği yükümlülüklerle de uymak zorundalar, biz değiliz. Biz bu konuda, bir başka AT ülkesinden çok daha avantajlı bir konumdayız. Çünkü bize bir nevi indirekt mızıtma hakkı verilmiş; ama, bu hakkı kullanmak tamamıyla burada olan bir olay. Ama, eğer onu elele verip de becerabilirsek, çok rahat bir şekilde bu işten sıyrılabiliriz. Ama, yapamazsak da, o zaman, işte dediğim gibi, her şeyi son ana bırakıp apar topar bir Yetki Yasası ile 50-60 konuyu birden çıkarmaya kalkarsak, bundan 3-4 yıl sonra, o zaman da bugünlere bayağı hayıflanacağız gibi geliyor.

BAŞKAN- Teşekkür ederim.
Buyurun Sayın Şimşek.

METİN ŞİMŞEK- Şimdi, siz Millî Kalite Konseyinin kuruluşu sürecinde bazı görevlerin paylaşıldığını söylediniz ve sistem belgelemeyle ilgili olarak da TSE ile KALDER'in görev bölüşümü yaptığını söylediniz. Acaba, böyle bir görev bölüşümünü bu kurumlara sınırlamakla hata yapılmış olmuyor mu, bu doğru bir görevlendirme miydi bu şekilde sınırlandırmak? Acaba perşembenin gelişti çarşambadan belli olmamış mı?

HÜSEYİN UĞUR - İkincisi pek olmamıştı o zamanlar, o zamanlar işler iyi gidiyordu. şöyle söyleyeyim, KALDER kendi görevini yaptı, 1992 yılının sonunda Antalya'daki bir Millî Kalite Konseyi Yönetim Kuruluna bunu getirdi; fakat, Millî Kalite Konseyinin Başkanı ve Sekreteri KALDER'in yaptığı çalışmayı sunmasını istemediler. Yani, görev paylaşımında ben bir sıkıntı olduğunu sanmıyorum. Örnek olarak, 1992'de laboratuvarla ilgili konuda bizim sunmamıza itiraz etmediler, sunduk; ancak, çıkan sonuç hoş gitmedi. Yani, dünyadaki bütün sistemlere baktığımız zaman ve de Türkiye'nin de önünde sonunda bu sistemin hiç olmazsa Avrupa kısmına entegre kısmına entegre olacağını var-

saydığımız zaman, birazcık oraya uyalım diyorsak ve de bu İlen normlara da uyalım diyorsak, bir şey çıkıyor ortaya. Yani, bir konuda ya denetlersiniz ya fiilen iş yaparsınız. Ondan sonra kuruluşlara söyledığınız zaman:" Arkadaşım, sen ya gel akreditasyonda görev al ya da bizzat git para karşılığında bu hizmeti ver" dediğiniz zaman, karşınızdaki "Hayır, ben ikisini de yaparım" diyorsa ve yetki de onda ise yapacağınız hiçbir şey kalmıyor. Yani, bu perşembe, çarşamba meselesi değil. Bunlar hazırlanırken çok iyi niyetle hazırlanmış ve ben şu anda bütün bunları yaşadıkdan sonra, bana sorsalar, o günkü şartlarda, "1991'de Millî Kalite Konseyini kim kursun?" deseler, ben yine TSE derim. En büyük altyapı TSE'de. Bu faaliyet gösterilen, hiç olmazsa 4 konuda akreditasyon konusunun 3 ünde faaliyet gösteriyor TSE. Birikmiş bilgisi var, özerk bir kanunu var. Devletin tasarruf tedbirlerine dahil değil. Mali özerkliği olduğu için, kendi parasını kazandığı için, böyle bir konseyi en kısa zamanda çalıştıracak, kanunları hazırlayacak, organizasyon yapmaya TSE sahip. Şu anda da aynı fikirdeyim; o yetki kendilerine verilmiş, sonra o işin gidişatından hoşlanmadıkları anlaşılıyor, ki ondan sonra tekrar konseyi toplama gereğini hissetmediler. Konseye danışmadan kendi yönetmeliklerini çıkardılar. Bir şekilde iş bir yerde düğümleniyor; ama, başlangıçtaki yaklaşımlarda hata olduğunu sanmıyorum.

BAŞKAN- Buyurun Sayın Can.

NECLA CAN- Sabahki konuşmacılardan öğrendiğim kadarıyla yeni yaklaşım çerçevesinde 19 konuda C işaretinin alınması zorunluluğu olduğunu istinaden, biraz önce Sayın Uğur'un söylediği C işaretine alternatif olarak Türkiye'nin bir T.C. işareti talep edeceği yolundaki yorumunu neye istinaden söylediğini öğrenmek istiyorum?

Teşekkürler.

BAŞKAN- Biz teşekkür ederiz.
Buyurun Sayın Uğur.

HÜSEYİN UĞUR - Küçük bir yanlış anlaşılma var, ben öyle bir talepte bulunacak demiyorum; ancak, biz buna gidişi görüp de bir T.C. markamız olsaydı son 4 yıldır, en azından masaya bir CE işaretinin karşısına bir de T.C. işaretiyle oturulacaktı. Ben geçmiş zamandan bahsediyorum; neden geçmiş zamandan bahsediyorum; çünkü, bunlar zamanında teklif edildi. Yani, Avrupa'nın nereye gittiğini biz çok rahat görüyoruz ve yavaş gidiyorlar. Ben burada bazı konularda son derece olumlu yaklaşıyorum. Türkiye çok hızlı bir ülke, hele yumurta kapıya geldiği zaman, olağanüstü hızlı bir ülke; Avrupa'da bu yok, Avrupa'da büyük bir atalet var. Biz çok rahat bir şekilde, ben kendi branşımda Avrupa'nın 15-20 yıl sonra nerede olabileceğini çok rahat görebiliyorum, o kadar yavaş gidiyorlar ve bunun tedbirini almak da çok kolay. Çünkü, yetişmiş bir insan gücümüz var, ister beğenelim, ister beğenmeyelim. Eğitim sistemini eleştirip duruyoruz ama, genç bir nüfusa sahibiz, dinamik bir nüfusa sahibiz. Yeter ki politik mercilerde, hükümette bir koordinasyon oluşsun, bir niyet olsun ve ondan sonra çeşitli kuruluşlarımız da bu görevleri alan kuruluşlarımız da kendi kişisel menfaatlerini veya kurumsal menfaatlerini düşünmeden, ülke menfaatlerini öne alsınlar. O zaman biz bu işi çok rahat bir şekilde kıvrabiliriz, hiçbir problem yok ve bunlar dört sene önce söylendiği zaman gülündü. "Ne yapıyorsunuz, bunlar olmayacak, biz hemen Avrupa ile gümrük birliği imzalandığı zaman hükümetler birbirini tanıyacaklar, elimizi kolumuzu sallaya sallaya gireceğiz" dendi ve "Hayır, bu böyle olmayacak" diyenlerin sesi cılız çıktı, problem oradan kaynaklanıyor. Hâlâ bir çok tedbir alınabilir. Kaybettiğimiz hiçbir şey yok. Unutmayın, C işaretinde bizim için bir avantaj var. CE işaretinde problem, alan düşünsündür, C işaretini üreticinin vermesi gerekmiyor. Satıldığı ülkede üretiliyor ise, o ülkedeki üreticinin kendisinin beyan etmesi lazım; ama, Avrupa'da birisi ithal ediyorsa, o ithalatçının sorunudur. Eğer sizin bir malınız çok iyi ise, örneğin Türkiye'de bir Mercedes yapıyorsanız, Avrupa bu Mercedesin peşinden koşmak için can atıyor ise, CE işaretinin sorununu kendileri çözmek zorundalar, o benim sorunum değil artık, malı isteyen onlar çünkü. Onlar onu bulacaklardır; nasıl bulacaklardır; ithalatçı firma bu işi üstlenecektir, testle... yapacaktır, şunu yapacaktır, bunu yapacaktır, kendi kâr marjından düşürecektir, dosyayı o düzenleyecektir onu yapacaktır. Mesele, bizim kendi bugünkü toplantının konusu, Rant Ekonomisinde Üretim olayıdır, işin özü. Üretime geçip, dünya markaları yaratıp hakikaten ürünlerimizin peşinden koşar hale getirebilmektir. Ondan sonra ne CE işareti kalır, ne başka şey kalır, ne İSO 9000 problemi kalır; eğer bunu yapabiliyorsanız. Bütün bunlar niye yapılıyor; çünkü, sizin üretiminizin belli standartta olmayacağı korkusu, endişesi olmasın isteğiyle yapılıyor. Ama bir kere kendinizi ülke olarak kanıtlarsanız, nasıl ben bu konuşmamda söylediğim gibi, Almanya'nın test sistemi hazır olmadığı halde Alman ürünlerine tolere ediliyor diye, o güveni verebildiğimiz andan itibaren Türk ürünlerine

de edilecektir. Ancak, bir şekilde koordinasyonu sağlayıp sistematik bir şekilde gitmemiz lazım. Onu yaparsak bence gerisi çok büyük bir problem değildir.

BAŞKAN- Teşekkür ederiz.
Buyurun.

HÜSEYİN UĞUR - Şu anda biliyorsunuz Türkiye’de bir TSE belgesi, TSEK belgesi var, bunları Türk Standartları Enstitüsü veriyor. Bir de ISO 9000 belgesi var, bunu da TSE veriyor, bir de tabii C işareti var. Şimdi, tabii hayat devam ediyor. TSE belgesi, hepimizin de bildiği gibi, standartlar uygunluk belgesi; ancak, diyelim ki bir fiş konusunda 10 tane firma TSE belgesi veriyorsa, orada 10 tane firmanın ürettiği fiş aynı kalitede demek değil, 10 tane değişik kalite var; ancak, o firmaların vermiş olduğu belgeler, o mamulün kalite düzeyinin ne olduğunu göstermiyor, açık açık göstermiyor. Bu bir.

İkincisi, ISO 9000 belgesi de TSE tarafından veriliyor, bir de siz belirttiniz, burada bir kalibrasyon sorunu var. Yani, tüketiciye ne diyeceğiz; kardeşim sen şu ürünü alırken TSE belgesi mi iste diyeceğiz, ISO 9000 belgesi mi iste diyeceğiz, yoksa onu değil de şunu mu iste diyeceğiz; ne önereceğiz tüketiciye? Şimdi, tabii C işareti yaygın değil, kuşkusuz tabii CE işareti bana göre hepsinden daha üstündür, ama yaygın değil, hayat da devam ediyor, şu anda ne önereceğiz tüketiciye. Böyle bir karmaşa var Türkiye’de.

HÜSEYİN UĞUR - Benim tek önerim olacak; eğer 24 Aralıkta seçim olursa akıllı davranmasını önereceğim, onun dışında önerecek hiçbir şey yok.

BAŞKAN- Teşekkür ederiz.
Buyurun.

SORU - Bu konuda ille de TSE yetkiliyse, ikinci bir alternatif olamaz mı? Yani, TMMOB, KALDER ve Sanayi Odaları ki, Sanayi Odalarının yerini bu konuda en çok mağdur olacağına göre, bu üçlü kombinasyon bir noktada buluşup yeni bir organizasyon yaratabilirler mi?
Teşekkür ederim.

HÜSEYİN UĞUR - Herşeyden önce TSE bu konuda yetkili değil 132 sayılı Kanunu okuduğunuz zaman, TSE’ye yazılı standartları hazırlama görevini vermiştir. Ondandır da yazılı standartların içinde mecburi standart hale getirilenleri bakanlıklarca -başta Sanayi Bakanlığı olmak üzere- onları bir şekilde kontrol etme görevi verilmiştir. Bu kadar. Onun dışında ne ISO 9000 belgesi verme görevi verilmiştir ne de başka şeyler. Sonra, son beş altı yıl önce yapılan bir değişiklikte, meteoroloji alanında faaliyet gösterme yetkisi de verilmiştir; o kadar. Ancak, TSE belli bir zaman içinde Türkiye’deki çeşitli boşluklardan faydalanmıştır ve Türkiye’ye büyük de katkıda bulunmuştur. Örneğin, özel sektör kalibrasyon ihtiyacı yok iken, Türkiye’de kalibrasyon sadece Silahlı Kuvvetler bünyesinde telaffuz edilirken, TSE kalibrasyon laboratuvarı açıp çalıştırmaya başlamıştır. Çok doğru bir karardır, Türkiye için hayırlı bir iş olmuştur. Ürün testine başlamıştır, kalite belgesi vermiştir, TSE işaretine, baklavasına bugün kimse hürmet etmeyebilir; ancak, başlangıçta çok iyi bir amaçla başlamıştır bütün bunlar. Neden; çünkü, yapması gerekenler, yani özel sektör, sizler, kendi aranızda meslek kuruluşlarımız kanalıyla veya Interest gruplar dediğimiz, örneğin tekstil sanayicileri, otomotiv sanayicileri kendi laboratuvarınızı kurmadığınız, kendi sisteminizi oturtmadığınız, kendi standartlarınızı belirlemediğiniz için, kamudan beklediği için bütün bunlar, bu boşluk bu şekilde doldurulmuştur. Çuvaldız olayı, lütfen! Benim sözlerimi hoş karşılamadığınızı biliyorum ama, doğrusu da budur. Bakın, inisiyatifi ele aldığımız zaman başkasının inisiyatif kullanmasına gerek kalmaz. İnisiyatifi ele almayı beklediğiniz zaman, başkası sizin adınıza inisiyatif kullanır, siz de o zaman hakkınıza razı olmanız zorundasınız.

Şimdi, şu noktadan itibaren ne yapılabilir; bu yetkiler TSE’de değildir; ancak, TSE vaktiyle bütün bunları gönüllü olarak yapmaya başladığı zaman, ona hiçbir şekilde itiraz edilmediği zaman ve alternatif üretilmediği zaman, şu anda Türkiye içinde bir imparatorluk doğmuştur. Her konuda; üründe, sistemde, kalibrasyonda vesaire. Ancak, TSE’nin alttan gelen bir ekibi vardır ki, bunun bir şekilde böyle yürüyemeyeceğini yavaş yavaş hissetmektedir. Örnek olarak, ulusal enstitü olan bizlerin belgelerini TSE’ye gittiği zaman geçen sene “geçmez, UME’de neymiş” diyordu; ama, bu sene öyle değil, bizden eğitim alıyorlar, kalibrasyon ölçme aletlerini bize gönderiyorlar. Yani, bu o kadar da çok Türkiye şartlarından uzakta yaşayan bir kurum değil. Ancak, tepe yönetimin belli ilkeleri var, o ilkeleri değiştirmek istemiyorlar. İş, en sonunda tepe yönetiminde düğümleniyor. Eğer bu çözülebilirse, bu arkadaşlar

ikna edilebilirse, ikna alttan özel sektörden gelir veya tepeden kamunun bürokratik kesiminden de gelebilir, kendi çekincelerini kaldırırlar ise, sistem kendi kendine açılır. Bugün Türkiye’de kimse TSE ISO 9000 belgesi için başvurmazsa ne olur; bir düşünün, bu sorunun cevabını ben şu anda alamam; ama, bir düşünün ne olur! Batar mı bu ülke, kuruluşlar batar mı! Kim batar! Yani, bütün bunları bir düşündükten sonra, aslında bunun çözümü için birden fazla mekanizma olduğunu çok rahat bir şekilde görebiliriz; ancak, en güzeli, karşılıklı oturup konuşmaktır ve bunları tartışmaktır. Ancak, konuşma diyalogu şu anda Mayıs ayına kadar kapalıdır gördüğüm kadarıyla; çünkü, konuşulabilseydi, Millî Kalite Konseyi kendi kendine toplanamaz hale getirilip lağvedilmezdi. O yüzden ya Mayıs ayına kadar başlayacaktır ya da örneğin biz UME olarak laboratuvarında akreditasyona başladık. Demin Fatin arkadaşımız beni ikaz etti, ne kadar Türkiye’de akreditasyona ihtiyaç var, kaç elemana ihtiyaç var diye, o rakamları ben koymadım, ama koysam bayağı moral bozucu bir şey. Yani, sadece sistem değil, eleman eksikliği de çok büyük miktarda. 7 500 elemana ihtiyaç var önümüzdeki 10 yılda, kim yetiştirecek; üniversiteler yetiştirmiyor mesela. Böyle sorunlarımız da var. Ama, bütün bunların sonucunda, endüstri bunu bir şekilde halletmek zorunda. Aksi takdirde Avrupa’ya mal satamayacaktır. Bir şekilde halletmek zorunda dediğim de iki tane yolu vardır; ya bu hizmetleri Türkiye’ye “Boşver bu ülkeyi” deyip Avrupa’dan satın alacaktır, maliyetini yükseltme pahasına veya Türkiye’de baskı grupları oluşturacaktır, ilgili bütün kuruluşların üzerinde baskıları yoğunlaştırarak bu sistemi çözecektir. Ama top yine, her zamanki gibi özel sektördedir.

BAŞKAN- Teşekkürler efendim.

Efendim, bu oturumda ismi çok geçen kuruluşumuz TSE’yi bu anlamda irdelememiz, gerçekten TSE’nin Türkiye için, ulusal ekonomimiz için, çok önemli bir kuruluş olduğundan ve bütün bu eleştirilerin de TSE açısından yapıcı olarak ele alınması dileklerimizle bu oturumu kapatıyoruz.

Katıldığımız için çok teşekkür ederiz.

"TEKNOLOJİK GELİŞME DÖNEMİNDE İŞGÜCÜNÜN NİTELİĞİ"

Doç. Dr. Tülin ÖNGEN
A.Ü. S.B.F.
Öğretim Üyesi

GİRİŞ

Günümüzde uluslararası ekonomiyle bütünleşmek ve ulusal sınırlar dışında rekabet edebilme gücüne sahip olabilmek için (ister gelişmiş ülkeler, ister gelişmekte olan ülkeler söz konusu olsun) kabaca iki yol bulunmaktadır. Üretim etmenleri açısından avantajlı gözüken alanlarda veya sektörlerde üretimde bulunmak ya da üretimin teknoloji tabanını değiştirerek emek üretkenliği arttırmak.

Türkiye'nin yeni uluslararası işbölümü çerçevesinde rekabet gücünü artırabilmesinin ya düşük ücrete dayalı üretim politikaları ya da teknolojik atılım dayalı kalkınma stratejileri yoluyla olanaklı olduğu; bu bağlamda sanayiini yeniden yapılandırması zorunluluğuyla karşı karşıya bulunduğu bilinmektedir. Her iki durumda da üretim ve emek süreçlerinde köklü değişikliklerin gündeme gelmesi ve yeni iş örgütlenmelerinin gelişmesi kaçınılmazdır.

Bu alanda gözlenen gelişmelerin başında hem üretim ve emek sürecinin hem de işgücü piyasasının esnekleşmesi olgusu gelmektedir. Esnek üretim biçimleri, dünyanın hemen her yerinde başta işgücünün niteliği olmak üzere istihdam yapısında ve istihdam biçimlerinde, emek pazarında, endüstriyel ilişkiler sistemlerinde önemli değişikliklere yol açmaktadır. Başka bir deyişle emek üretkenliğini artıran ya da emek maliyetleri düşüren yeni üretim biçimleri, emek açısından, özellikle işgücünün niteliği açısından önemli sonuçlar doğurmaktadır. 1995 Sanayi Kongresi bağlamında teknolojik gelişme döneminde işgücünün niteliği konusu tartışılırken bilim adamlarını, teknokratların ve uzmanların göz önünde bulundurulması gereken kritik noktalar şöyle sıralanabilir:

1. Yeni uluslararası işbölümünün yeni iş süreçlerinin ön koşulu niteliğindeki bilim-teknoloji-sanayi yeteneğini geliştirmek, dolayısıyla gereksinim duyulan nitelikli çekirdek işgücünü yetiştirmek için izlenmesi gereken üretim, teknoloji, istihdam ve eğitim politikaları nelerdir ve bunların genel olarak emek üzerindeki etkileri nelerdir?
2. Esnek üretim biçimlerin işgücünün niteliğini ve üretkenliğini geliştirdiği varsayımı, emek gücünün tamamı ve işgücü niteliğinin çağdaş normları göz önüne alındığında ne ölçüde geçerlidir?
3. Bilgi elitinin gelişmesinin veya çok nitelikli-değişken nitelikli bir çekirdek işgücünün kilit altına alınmasının emeğin kendi içinde farklılaşması ve sınıfın parçalanması, açısından ne gibi bir rolü bulunmaktadır?
4. İşgücü piyasasının esnekleşmesi olgusunun, özellikle yeni iş süreçlerinin üretimden dışladığı işgücünün (yedek emek ordusunun) emek pazarı ve emegücü üzerindeki etkileri nelerdir?
5. İstihdam biçimlerinin değişmesinin ve örgütlü sınıf mücadelesinin zayıflamasının (sendikasılaşma başta olmak üzere) endüstriyel ilişkiler üzerindeki etkileri nelerdir ve bu etkiler emek-sermaye dengesini ne yönde değiştirmektedir?

Yeni Teknolojilerin İş Süreci ve İşgücü Üzerindeki Etkisi

Son yıllarda "ileri teknoloji" (high tech) olarak adlandırılan bir teknolojik devrimden söz edilmektedir. Söz konusu devrimi gerçekleştiren yeni teknolojiler, genel olarak mikroelektronik teknoloji alanında, özellikle de sayısal denetime dayanan makinelerin, bilgisayarlı sayısal denetim araçlarının, endüstri robotlarının ve esnek üretim sistemlerinin ortaya çıkışıyla kendini göstermektedir. "İleri teknoloji" sözcüğü, çok kez bilgi yoğun endüstri anlamında kullanılmaktadır. Bununla birlikte ileri teknolojiye dayanan işyerlerinden söz edildiğinde, örgüt yapılarında ve yönetim anlayışlarında geleneksel biçimlerinden uzaklaşmış ve yeni modellere yönelmiş şirketler akla gelmektedir¹. Bunun başlıca nedeni, ileri teknoloji kullanan işyerlerinin, geleneksel yaklaşımlarla yönetilmelerinin olanaksızlığıdır. Bu tür şirketlerde yönetim aygıtının, pazar koşullarındaki değişikliklere göre üretime yön verebilmesi için belli bir esnekliğe sahip olması gerekmektedir.

İleri teknolojinin üretim süreci ve işgücü üzerindeki etkilerini bir kaç grupta ele alabiliriz:

1) Her şeyden önce, ileri teknolojinin üretime girmesiyle birlikte, üretim ölçeğinin küçülmesi başta olmak üzere işin yeniden örgütlenmesi yönünde bir dizi değişiklik gündeme gelmektedir. Üretim ölçe-

¹) İleri teknoloji kullanan şirket, içinde (1) mühendislerin, bilimcilerin ve teknisyenlerin oranını yüksek olduğu (2) bilimin kullanımının ağırlıklı bir yer tuttuğu, başka bir deyişle yeni ürün biçimlerinin ve üretim teknolojilerinin ilke olarak bilimsel yöntemlerin kullanılmasına dayandığı (3) araştırma ve geliştirme (AR-GE) etkinliklerinin ağırlıklı bir yere sahip olduğu (4) hem ulusal, hem de uluslararası pazar için üretimin yapıldığı ve (5) ürün çeşitlerinde sürekliliğin sağlandığı bir işletme türüdür (Cascio, 1990:179).

ğinin küçülmesi, bir yandan küçük firmaların artışıyla, öte yandan üretim birimlerinin kendi içinde parçalanmasıyla gerçekleşmektedir. Örneğin, imalattan hizmetlere geçiş, büyük ölçüde küçük ölçekli üretim birimlerinin gelişmesiyle sonuçlanmaktadır. Üretim sürecinin parçalanması ise, ya imalat endüstrisi içinde büyükten küçüğe geçişle (kitle üretimi yerine yeni manüfaktür üretimin gelişmesiyle) ya da merkezi olmayan üretim ve yönetim biçimlerinin gelişmesiyle (örneğin, taşeronlanışmanın ortaya çıkmasıyla) kendini göstermektedir.

Küçük ölçekli üretimin emek açısından en önemli sonucu, istihdamın daralmasıdır. Bir kere, yeni teknolojiler, daha önce insan eliyle ya da insanın kullandığı makineler eliyle yerine getirilen pek çok işi robotlara devretmektedir. Yazılım kullanabilen, yeniden programlanabilen robotlar, pek çok rutin ya da standart işi insan müdahalesine gerek kalmaksızın yerine getirebilmektedir. Gerçekte, "bilgisayarlaşmış üretim sistemlerinin temel amacı, üretimi insan müdahalesinden kurtarmaktır" (aktaran Ozaki, 1992:2). Bugün ileri teknoloji kullanan her firma, üretim ve istihdam politikasını oluştururken, mikroelektronik teknolojinin emek tasarrufu sağlayıcı etkisini dikkate almak zorundadır.

İkincisi, yeni iş süreçleri, sürekli istihdam zorunluluğunu ortadan kaldırmakta ve ustabaşı, kalite kontrol elemanı ve yönetici gibi sürekli istihdam edilen işgücü yerine saat başı ya da parça başı çalışan, geçici olarak istihdam edilen ve kolaylıkla değiştirilebilen makina operatörlerini geçirmektedir. Ayrıca pahalı bilgisayarlaşmış makinelerden maksimum kazanç sağlamak için, iş süreleri de uzatılmaya çalışılmaktadır. Bu yüzden mikroelektronik teknolojiler, genellikle takım çalışmasıyla birlikte üretim sürecine sokulmalıdır. Gelişmiş ülkelerin çoğunda, basım ve bankacılık sektörleri başta olmak üzere pek çok alanda birden fazla çalışma grubu oluşturularak, işin dönüşümü yoluyla üretimde süreklilik kolaylıkla sağlanabilmektedir (Ozaki, 1992:28)².

Teknolojik değişikliklerle istihdam arasındaki ilişkinin niteliği ya da yönü konusunda, değişik görüşler söz konusudur. Örneğin, mikroelektronik temelli otomasyon tekniklerinin kısa dönemde emekten tasarrufa yol açsa bile, uzun dönemde işsizlik yaratmasının zorunlu olmadığı yolunda görüşler ortaya atılmaktadır. Bu konuda, özellikle İsveç ve Japonya'daki gelişmelere dikkat çekilmektedir (aktaran Duruiz ve Yentürk, 1992:27). Ayrıca, teknolojinin, yeni ve gelişkin ürünlerle birlikte yeni işler ve yeni iş alanları da yarattığına işaret edilmektedir. Gerçekten esnek üretim sistemleri, bir yanda sayısal olarak denetlenebilir otomatik makine ve araçların üretime girmesiyle emek gücünden önemli oranlarda tasarruf sağlarken, öte yanda daha üretken teknolojilere, dolayısıyla daha nitelikli işgücü türlerine duyulan gereksinimi artırmaktadır.

2) İleri teknolojiye dayanan esnek üretimin sistemleri, emek sürecini yeniden düzenleyerek, bazı işler için yeni nitelikli işgücü türleri talep etmekte, buna karşılık pek çok işgücü türünün niteliksizleşmesine veya yaptığı işin değersizleşmesine neden olmaktadır. Böylece, emek gücü içinde, nitelik ve beceri düzeyi yükselen (mühendislik alanlarında olduğu gibi) ve sürekli istihdam olanağı bulabilen belli bir kesim (çekirdek işgücü) gelişirken, öte yandan iş süreçlerinden ne var olan işgücü niteliklerinden hızla uzaklaşan ve zaman zaman iş bulabilen ("Macdonalds işçiliği" denilen) bir yedek işgücü rezervi oluşmaktadır (Marginson, 1991).

Özellikle, emek kolektivitelerini etkileyen bir dizi değişiklikten ötürü karmaşık görevlerin ortadan kalkması ya da otomatik makinelere aktarılması yoluyla, bazı işler kaçınılmaz olarak değersizleşmektedir. Örneğin, basım sektöründe, iş sürecinden hemen dışlanmayan bazı iş türlerinin (kompozitörlerin işinde olduğu gibi) bilgisayarlaşmaya bağlı olarak değersizleştiği; benzer biçimde metal endüstrisinde bilgisayarlaşmanın, makine kullanıcılarını niteliksizleştirdiği açıkça gözlenmektedir (Ozaki, 1992:26).

Sonuç olarak, bilgisayarlaşmaya bağlı olarak mühendislik ve programlama işleri (ve bu işleri görece çok nitelikli teknik elemanlara duyulan gereksinme) arttıkça, makine kullanıcılarının ve teknisyenlerin yaptığı işlerin değersizleşeceğini söylemek yanlış olmaz. Böylece, işleri programlayanlar ile başkasının programladığı işleri yapanlar ve programa bağlı olarak makineleri kullananlar arasında bir kutuplaşmanın ortaya çıkması kaçınılmaz duruma gelmektedir. Bu da, daha önce nitelikli işgücü konumunda gözükken elemanlar (örneğin bilgisayar operatörleri) açısından ciddi bir gerileme demektir³.

Benzer bir gelişme, bankacılık sektöründe gözlenmektedir (Bell, 1988: 27-28). Burada, karmaşık işlerde nitelikli elemana duyulan gereksinme (daha doğrusu nitelikleşme yönünde belli bir potansiyel) ararken, rutin işlerde yaygın bir niteliksizleşme gerçekleşmektedir.

(3) Otomatik üretim kontrolüne dayanan işbölümü üretim sürecini öylesine bölmektedir ki, bir yanda üretimin doğrudan kontrolüne olanak sağlayacak bir merkezleşme, öte yanda karmaşık emek süreci bölümlerinin yeniden düzenlenmesi zorunlu duruma gelmektedir (Aglietta, 1979: 127)

2) Takım çalışması, çoğu kez üreticilerin ve farklı işlerin bütünleşmesini sağlayan bir iş düzeni ve çalışma biçimi de yaratmaktadır. Ne var ki, buradaki bütünleşmenin, grup dayanışması veya sınıfsal birlik biçimindeki bir bütünleşmeden çok, verimlilik artışına ve etkinliğe yönelik bir eşgüdüm ve işbirliği amacını taşıdığı unutulmamalıdır.

3) Niteliksizleşmenin kaçınılmazlığı savına karşı bazı yazarlar, teknolojinin kullanılmasında veya sunulmasında farklı bir tutumun izlenmesi koşuluyla niteliksizleşme olgusunun gerçekleşmeyeceğini öne sürerler (örneğin Ozaki, 1992). Bunlar, yeni teknolojinin kullanılma biçimine bağlı olarak çalışanların becerilerin korumalarının olanaklı olduğu görüşünü savunurlar. Onlara göre, el becerisi, bilgisayar operatörlerine programların yeterliliğini kontrol etme fırsatı, hatta üretim sürecine ilişkin bilgiler yardımıyla programları iyileştirme olanağı bile verebilir.

Bu olgu, üretim birimlerinin kurulmasında veya yerleştirilmesinde sermayeye esneklik sağlamakla birlikte, işgücünü farklılaştırıcı, dolayısıyla emeği bölücü ve sınıfın türdeşliğini bozucu bazı etkilere yol açmaktadır.

Ayrıca, sermayenin, programlama merkezleri, araştırma yöntemleri ve enformasyon süreçleri üzerinde artan denetimi, sorumlu ve nitelikli personelin bağımlılığını daha da güçlendirmektedir. Bu konuda, post Fordist üretim süreçlerinin, çalışanların bağımlılığını azalttığı yolundaki savları dikkatle karşılamakta yarar vardır. Çünkü, bu konuda yapılan pek çok çalışmanın (Elger, 1991; Brainar ve Fullgrabe, 1986) gösterdiği gibi, emeğin yapılan iş üzerindeki denetimi görece olarak artmakla birlikte, işin yoğunlaşmasını ve akışkanlığını artıran iş süreçlerinden ötürü, emek üzerinde daha derin ve köklü bir denetim kurulmaktadır. Sonuç olarak, üretim sürecinin bütünü üzerinde daha soyut, ancak daha kesin ve doğrudan bir sermaye egemenliğinin geliştiği söylenebilir. Çalışan, rutin iş süreçlerinin gündelik kurallarına bağımlı olmaktan kurtulmuş gözükseler bile, üretim sürecinin kolektif kısıtlamalarına daha bağımlı duruma gelmektedirler.

Bu konuda, hem nitelikli işi, hem de niteliksiz işgücünü birarada geliştiren bir işbölümünün, işin kolektifleşmesini artırarak, işgücü açısından belli bir tekbiçimliliği, emek açısından ise belli bir toplumsallaşmayı sağlayacağı düşünülebilir. Ya da, "işin zenginleştirilmesi" modeli örnek gösterilerek, esnek üretim sistemlerinin, yarı bağımsız çalışma türlerin, olayısıyla emeğin özerkliğini artıracığı öne sürülebilir. Bu konudaki literatüre baktığımızda, en sık karşımıza çıkan savların genellikle bu yönde olduğu görülür.

Bir kere, bu varsayımlar doğru olsa bile, gerek "işin geliştirilmesi", gerek "işin zenginleştirilmesi" türünden modellerin, iş açısından gerçek anlamda bir genişlemeyi ya da işgücü açısından gerçek bir zenginleşmeyi içermekten oldukça uzak buldukları gözden kaçmamalıdır. Örneğin, "işin zenginleştirilmesi" modeli, bir yanda yarı özerk grupların gelişmesine fırsat vermekle birlikte, öte yanda bu grupların ayrıntılı üretim programlarına ve gruplararası iletişim hatlarına bağımlı çalışmasını gerektirdiği için, kolektif iş süreci üzerindeki merkezi denetimi daha da artırmaktadır (Öngen, 1994: 144). ayrıca, işler fonksiyonel olarak bölünmüş iş grupları içinde gerçekleştiğinde, üretim noktasında ortaya çıkan çatışmalar söz konusu gruplarla sınırlı kalmakta, dolayısıyla ortak bir dayanışma süreci kolay kolay gelişmemektedir.

(4) İleri teknolojinin üretime girmesiyle, yalnızca istihdamın daralması söz konusu olmamakta, aynı zamanda istihdamın yapısı ve işgücünün bileşimi de değişmektedir. Her şeyden önce, imalattan hizmetlere geçişle, kol işçisinden beyaz yakalı çalışana doğru gözlenen kayma giderek hızlanmaktadır. Örneğin, Avrupa'da hizmetler, şimdiden toplam işgücünün yüzde yetmişlerine ulaşmış bulunmaktadır. Batı Avrupa ülkelerinin çoğunda, tekstil, çelik, ağır sanayi gibi geleneksel sektörlerin temelini ortadan kalkmakta olduğu ve mikroelektronik temelli tüketim ve sermaye malları üreten yeni sektörlerin geliştiği, dolayısıyla geleneksel işgücü türlerinin yerini yeni işgücü türlerinin aldığı açıkça gözlenmektedir (Ferner ve Hyman, 1992).

Teknolojik yenilikler, işgücünü yaş ve cinsiyet açısından da etkilemektedir. Örneğin, metal endüstrisinde ve basım sektöründe, genç nüfusta bir artış; buna karşılık bankacılık sektöründe, kadın işgücünde önemli derecede bir azalma göze çarpmaktadır. Ayrıca, teknolojik yeniliklerin firma içi ve firmalar arası hareketliliğin artışında azımsanmayacak bir payının bulunduğu tahmin edilmektedir. Örneğin, İngiliz bankaları arasında daha önce görülmemiş derecede bir işgücü hareketinin ortaya çıkışını, teknolojik yenilenmeye bağlayanlar çıkmaktadır (Ozaki, 1992: 36).

Bunların ötesinde, yeni teknolojilerin etkisi, yalnızca var olan iş süreçlerindeki değişikliklerle sınırlı kalmamakta, aynı zamanda çalışanlarla ilgili pek çok soruna yol açmaktadır. Özellikle, mikroelektronik üretime girmesiyle birlikte yarı nitelikli ve niteliksiz işçiler üzerinde artan niteliksizleşme ve işsizlik tehdidi, pek çok sorunu doğurmaktadır. Post Fordist sistemin yaygınlaşmasıyla birlikte, işgücünün bileşiminin gittikçe niteliksiz ve az nitelikli işgücünden çok nitelikli işgücüne doğru kayacağını düşünmek için pek çok neden bulunmaktadır.

Teknoloji üretiminden çok teknoloji transferine dayanan az gelişmiş ülkelerde ise, yeni üretim süreçlerine bağlı olarak daha derin bir işsizlik sorununun gündeme gelmesi kaçınılmaz gözükmektedir. Ancak, ihracatın genişlemesine ve işsizliği azaltıcı bazı mekanizmaların devreye girmesine bağlı olarak, ek istihdam olanakları elde etme yoluna giren ülkeler için durum biraz daha umut verici olabilir (Duruiz ve Yentürk, 1992:28).

SONUÇ

Teknolojik değişikliklerin üretim süreci içinde ve işgücü üzerindeki etkileri tüm sonuçlarıyla birlikte değerlendirilmesi gereken bir konudur. emek üretkenliği ne yalnızca maddi üretimin artışıyla sınırlı görülebilir, ne de emekgücü içindeki küçük bir kesimin nitelik ve beceri düzeylerinin yükselmesi sorununa indirgenebilir. Konuyu hem toplumsal yeniden üretim ve refahın gelişmesi, hem de emekgücünün tamamının kalitesinin yükselmesi ve yabancılaşma koşullarının azalması bağlamında değerlendirmek gerekir.

Öte yandan teknolojik değişikliklerin, hemen her zaman var olan yapıyı zorunlu olarak değiştirdiği; bu değişikliğin ise belirli bir yönde ve belli biçimlerde gerçekleştiği düşünülmemelidir. Teknoloji, yukarıda belirtildiği gibi, üretim ilişkileri sistemini belirleyen koşullardan yalnızca birisi durumundadır. Teknolojik değişiklikler, var olan üretim sistemlerini veya yönetim modellerini tek başına belirlemez, tam tersine öteki etmenlere birlikte biçimlendirir.

Bir başka önemli nokta, teknoloji ile insan, daha belirgin olarak da teknoloji ve emek arasındaki ilişkiyi tek yönlü bir ilişki olarak düşünmemek gerekir. Bu nedenle, teknolojik değişikliklerin emek ve çalışma ilişkileri üzerindeki etkisi kadar, çalışanların ve var olan çalışma rejimlerinin de teknolojik değişiklikler ve yenilenme süreci üzerindeki etkisi üzerinde durulmalıdır. Bu nedenle, çalışma rejimi üzerinde belirleyici etkisi olan kurumların ve örgütler (örneğin sendikaların) teknoloji karşısında edilgen bir güç olmadıkları dikkate alınmalı ve bunların, gerek üretim sürecinin yeniden biçimlenmesinde, gerek yönetim ve çalışma ilişkilerinin düzenlenmesinde etkili olabilecekleri unutulmamalıdır. Bazı ülke deneyimleri, etkin işyeri örgütlerinin, mikroelektronik teknolojilerin üretime girmesinden olumsuz bir yönde etkilenmediklerini, tam tersine varlıklarını koruduklarını, hatta bunlarla etkin bir diyalog içinde bulunan sendikal yapıların zayıflamasının önünde güçlü bir barikat oluşturduklarını göstermektedir. Örneğin, işyeri komiteleri ile sendikalar arasında güçlü bağların bulunduğu Almanya, Avusturya, İtalya gibi ülkelerde, sendikaların zayıflama eğilimlerinin daha az olduğu açıkça gözlenmektedir (Ferner ve Hyman, 1992).

Bu nedenle, birer üretici güç olarak teknikle emeğin birbirlerini ne yönde etkilediklerine ilişkin ayrıntılı çalışmalar yapılmalı ve bazı sorular açıklığa kavuşturulmalıdır. Örneğin, teknolojik değişiklikler, istihdamı, işgücünün bileşimini, nitelik ve beceri düzeylerini, emeğin bağımlılık derecesini ne yönde etkilemektedir? Ya da tam tersine, var olan toplu pazarlık rejimi içinde ve var olan sendikal yapı ya da örgütlü hareketler çerçevesinde, çalışanlar, teknolojinin olumsuz etkilerine karşı nasıl direnebilirler, ne gibi alternatif politikalar, örgütlenme biçimleri veya yönetim stratejileri oluşturabilirler? Bu ve benzeri sorulardan yola çıkarak, özellikle, emek sürecinin bölünmesine ve emeğin parçalanmasına yol açan yeni üretim biçimlerinin, emekgücü ile emeğin toplumsallaşması üzerindeki etkileri ve bu etkinin işçi sınıfı açısından sonuçları araştırılmalıdır.

Emeğin toplumsallaşmasının zayıflaması ve çalışanların atomizasyonu, her zaman kitlelerin depolitizasyonunda etkili olan bir unsurdur. Günümüzdeki taşeronlaşma süreci ile buna bağlı olarak gelişen sendikasılaşma ve işsizleştirme eğilimlerinin, çalışan kitlelerin sınıfsal özellikleri ve siyasal davranışları üzerindeki etkileri iyice araştırılmalıdır. Öte yandan, emek sürecini parçalayan ya da daraltan rejimler ile emek ve sermaye arasındaki ilişkileri ekonomik ve teknik iş süreçleriyle sınırlayan ya da yönetici ve personel arasındaki örgütsel ilişkileri indirgeyen yaklaşımlar, son derece dikkatle karşılanmalıdır. Endüstriyel çatışmanın işyeri pazarlık düzeneklerine indirgeyen yaklaşımlar, son derece dikkatle karşılanmalıdır. Endüstriyel çatışmanın işyeri pazarlık düzeneklerine indirgenmesi, daha önemli kişiselleşmiş ya da işverenin esneklik taleplerine uyarlanmış iş ilişkilerce önemsizleştirilmesi, ekonomi ile siyaset arasında var olan bölünmeyi kaçınılmaz olarak daha da derinleştirecek bir gelişmedir. Ekonomi ile siyaset arasındaki bölünme, bilindiği gibi, çalışanların sınıfsal bütünlüğünün gerçekleşmesinin ve sınıf kapasitesinin genişlemesinin önündeki en önemli engellerden birisi durumundadır.

Özellikle toplu pazarlık sisteminin ve örgütlü sınıf hareketlerinin yerine geçirilmeye çalışılan ve "işin insanileşmesi" gibi oldukça hümanistik bir çerçeveye sunulan İKY (İnsan Kaynağı Yönetimi) ve benzeri yaklaşımlar dikkatle değerlendirilmelidir. Bir kere, İKY'nin çalışanlara daha fazla özerklik ve yaratıcılık olanağı sağladığı yolundaki savlar, kensinlikle ampirik olarak test edilmelidir. İkincisi, ileri teknolojiyle uyumlu stratejilerin daha çok belli bir çekirdek işgücüne dönük, başka bir deyişle profesyonel bir elite yönelik olduğu unutulmamalıdır. İKY, tüm karşı savlara rağmen henüz profesyonellere yönelik bir insan kaynağı geliştirme politikası olmaktan öteye gidememektedir. Yeni emek aristokrasisine yol açmasının ve sınıf içi kutuplaşmayı artırmasının yarattığı sakıncalar bir yana, böyle bir elitin varlığının, öteki çalışanlara toplumsal ve ekonomik maliyeti kesinlikle hesaba katılmalıdır. Ayrıca, emekgücünün büyük bir bölümü için niteliksizleşme, ya da işsizlik anlamına gelen bu tür gelişmelerin, tüm kesimler için gerçek bir yabancılaşma etmeni olduğu da unutulmamalıdır.

Günümüzde insan kaynağı politikaları, genellikle, işin gerekleriyle profesyonellerin amaç ve değerlerini bütünleştirmek için, denetim ve katılım stratejilerini araç olarak kullanmaktadır. Başka bir deyişle, insan kaynağı stratejileri, örgütsel değerler ve normlar şemsiyesi altında sermaye çıkarlarıyla profesyonellerin çıkarlarını ve gereksinimlerini bütünleştirmektedir. Daha da önemlisi, üretim ve kar artışına yönelik standartlar, yenilik, gelişme, rasyonalite, etkinlik ve yaratıcılık gibi daha genel değerler altında, tüm ekonomiye ve çalışanların tamamına mal edilmeye çalışılarak sunulmaktadır. Henüz gelişme aşamasında olan ve öteki hümanistik yaklaşımlardan farkının ne olduğu yeterince anlaşılmayan İKY'nin, şimdilik, rasyonalite, etkinlik, özerklik, denetim ve katılım gibi kavramların yeniden tanımlanmasında ya da örgütsel hiyerarşinin ve yönetim sorunsalının yeniden belirlenmesinde yararlı olacak bir girişim olarak değerlendirilmesi daha doğrudur.

KAYNAKÇA

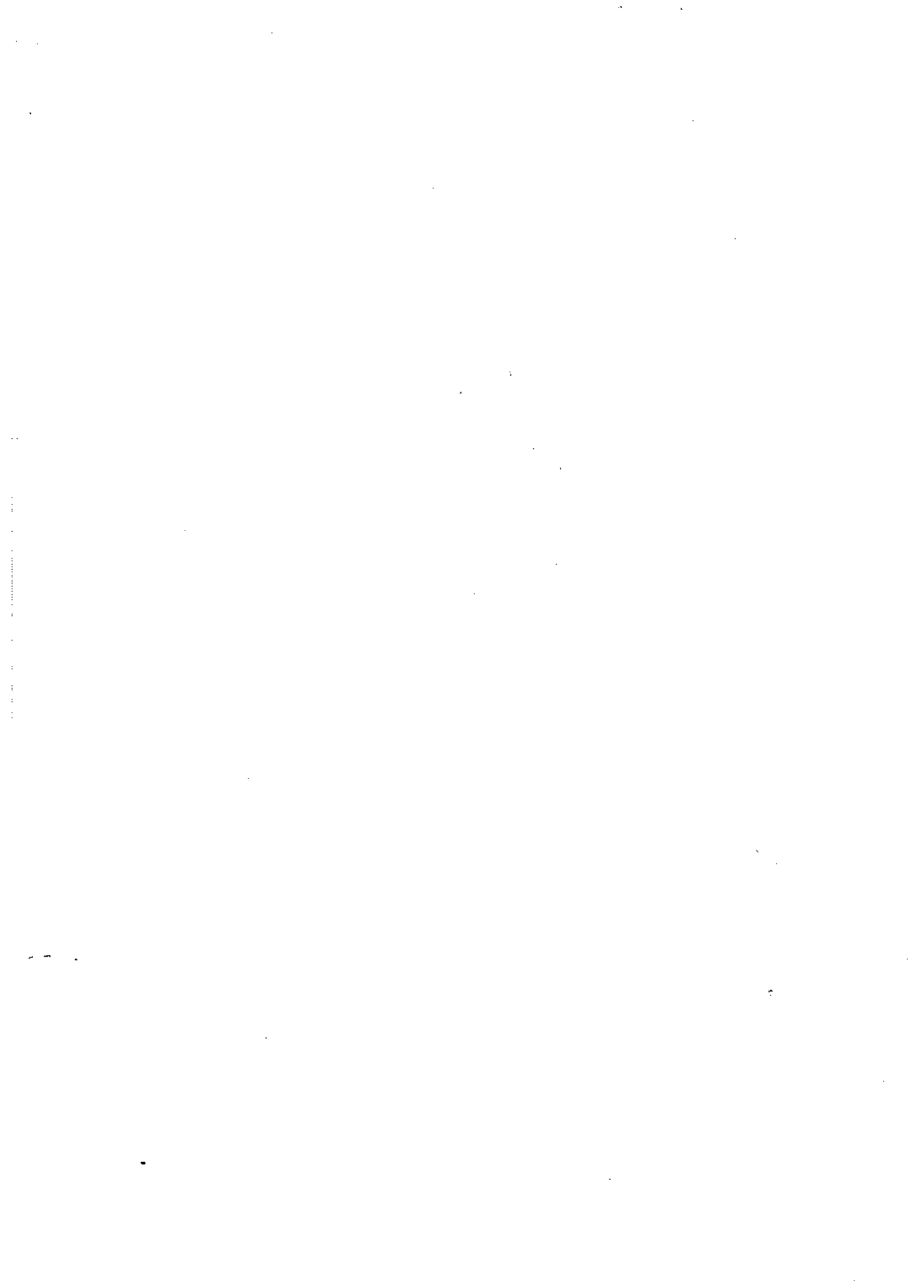
1. Aglietta, M. A Theory of Capitalist Regulation, The USA Experience, Londa, NLB, 1979.
2. Betcherman, G., Newton, K., Goidin, J., Two Steps Forward, Human Resource Management in a High tech World, Ottawa, Economic Council of Canada, 1990.
3. Bell, M. The Tollar and the Terminal: The effects of computerization on the work and employment of bank tellers, Cenevre, ILO, 1988.
4. Brainard, R. ve Fullgrabe, K. Technology and Jobs STI Review, Sayı. 1, Paris OECD, 1986.
5. Bretz, D.R. ve Dreher, G.F. "Individual Group and Organizationally Oriented Personnel Systems", Gomez-Mejia ve Lawless, Organizational Issues in High Technology Management, Londra, Jai Press, 1990.
6. Cascio, W.F. "Strategic Human Resource management in High Technology Industry", Gomez-Mejia ve Lawless, Organization Issues in High Technology Management, Londra, Jai Press, 1990.
7. Curry, J. "The Flexibility Fetish. A Review Essay on Flexible Specilization", Capital and Class, Cilt 50, 1993.
8. Duruiz, L. ve Yentürk, N. Facing the Challenge, İletişim, İstanbul, 1992.
9. Elger, J. "Task Flexibility and the Intensification of Labour in UK Manufacturing in the 1960's", Pollert, Farawell to Flexibility?, Basic Blackwell, 1991.
10. Ferner, A. ve Hyman, R. Industrial Relations in the New Europe, Oxford, Basil Blackwell, 1992.
11. Ferris, G.R. ve Buckley, M.R. "Performance Evaluation in High Tech Firms", Gomez-Mejia ve Lawless, Organizational Issues in High Technology Management, Jai Press, Londra, 1990.
12. Gomez-Mejia, L.R. ve Lawless, M.W. "Organization Issues in High Technology Management", Jai Press, Londra, 1990.
13. Hybels, R. ve Barley, S.R. "Co-optation and the Legitimation of Professional Identities" Gomez-Mejia ve Lawless, Organizational Issues in High Technology Management", Jai Press, Londra, 1990.
14. Lash, S ve Urry, J. The End of Organized Capitalism, Cambridge, Polity, 1987.
15. Lee, Y.S. "Industrial Subcontracting and Labour Movement", CJA, Cilt 23(1), 1993.
16. Ozaki, M. Technological Change and Labour Relations, Cenevre, ILO, 1992.
17. Öngen, T. Prometheus'un Sönmeyen Ateşi, Günümüzde İşçi Sınıfı, Alan, İstanbul, 1994.
18. Whittaker, D.H. Managing Innovation: A Study of British and Japanese Factories, New York, Cambridge University Press, 1990.

BEŞİNCİ OTURUM

İŞGÜCÜNÜN NİTELİĞİ VE EĞİTİMDE YETERLİLİK

- TEKNOLOJİK GELİŞME DÖNEMİNDE
İŞGÜCÜNÜN NİTELİĞİ

Oturum Başkanı : Murat GÜMRÜKÇÜOĞLU
Sunucu : Doç. Dr. Tülin ÖNGEN (A.Ü. / S.B.F.)
Tartışmacılar : Doç. Dr. Hacer ANSAL (İTÜ / İşletme)
Yusuf IŞIK (MMO Kongre Danışmanı / DPT)



TEKNOLOJİK GELİŞME DÖNEMİNDE İŞGÜCÜNÜN NİTELİĞİ

BAŞKAN- Değerli konuklar, Türk Mühendis Mimar Odaları Birliği Sanayi Kongresi 1995'in öğleden sonraki oturumunun ikinci bölümüne hoşgeldiniz.

Bu bölümde, teknolojik gelişme döneminde işgücünün niteliği konusunu tartışacağız.

Diğer oturumlarda olduğu gibi, gene bir tebliğci arkadaşımız Sayın Doç. Dr. Tülin Öngen tebliğini sunacak. Diğer iki arkadaşımız Sayın Doç. Dr. Hacer Ansal ve Sayın Yusuf Işık bu tebliğ çerçevesinde konuyu tartışacaklar, yorumlayacaklar.

Ardından soru ve cevaplarla ilgili bir bölüm bırakmaya çalışacağız. Bu bölümde, salonla etkileşim içerisinde konuyu değerlendireceğiz.

Şimdi, tabii teknolojik gelişme döneminde işgücü niteliği dediğimiz zaman, teknoloji ile işgücü arasındaki ilişkiyi kısaca bir görmek lazım. Teknoloji, son 25-30 yıl içerisinde son derece güncel tartışılan konulardan biri haline geldi. Özellikle 1960'ın ikinci yarısında ortaya çıkan bu genel sanayi toplumlarındaki durgunluk ve 1974 petrol kriziyle ortaya çıkan ciddi kriz, tüm sanayi toplumlarında ciddi bir teknolojik değişimi ihtiyaç halinde dayattı. Artık, geleneksel teknolojilerin o güne kadar geçerli olan teknolojilerin değişmesi gerektiği, bunun yerine jenerik teknolojiler dediğimiz teknolojilerin alması gerektiği konusunda çok geniş bir kesim mutabık olduk. Konuya tam girmeyeceğim, tabii jenerik teknolojiler, o mikro elektronik, bilgisayar, biyoteknoloji-genetik ve de yeni malzemeler gibi, çok geniş bir alanı kapsıyor.

Burada tartışacağımız konu çerçevesinde olayın önemli tarafı şu: Bu teknoloji dediğimiz olay, gerçekten toplumsal bakımdan, siyasal bakımdan ne tür bir kavramdır; yansız bir kavram mı? Şayet biz teknolojiye baştan aşağı üretim araçları, gereçleri ve makinelerden ibaret bir kavram olarak bakarsak, bunun cevabı "Evet" olabilir; ancak, bu durum bize yaşadığımız olayları açıklama bakımından bir yetersizliği de beraberinde getiriyor. O nedenle, teknolojinin tanımına mutlaka insan unsurunu da katmak gerekiyor. Yani, bir üretim faktörü olarak, bir üretim aracı olarak teknoloji, esasen tüm bu teknik yanıyla birlikte, bunun etrafında örgütlenen, organize olan insan unsurunun, işgücünün, işçi sınıfının da birlikte ele alması gerekli olduğu bir tanıma ihtiyaç gösteriyor. Yani, olaya iş süreçleri, emek süreçleri açısından baktığımız zaman, esasen teknoloji, bir yandan gerçekten 1974'te yaşanan ve kendini ihtiyaç halinde dayatan bir teknolojik yenilenme ihtiyacı nereden kaynaklanıyor? Azalan kârlar, verimlilik düşüşü ve kaybolan pazarlarla ilgili, bir tarafla sermaye ile ilgilendiriyor; ama, öbür taraftan, emek süreçlerinde işgücünün konumu açısından da işçi sınıfını, çalışanları ilgilendiriyor. Bu nedenle, esasen teknolojiye emekle sermaye arasındaki çatışmanın somut bir ifadesi, yansızlığı olarak da bakmak mümkün ve buradan baktığımız zaman, bugün yaşanan -Japonya'da, Amerika'da ve Türkiye'de de tartışılan- konu daha bir berraklık kazanıyor.

Şimdi, biz bu perspektiften baktığımızda, işgücünün teknolojik gelişmeyle birlikte aldığı durumu bu oturumda değerlendirmeye çalışacağız. Ben, sırasıyla arkadaşlarıma söz vereceğim. Tebliğ sunan arkadaşım Doçent Doktor Tülin Öngen.

TÜLİN ÖNGEN (A.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi)-Teşekkür ediyorum.

I. Teknoloji ve insan gibi, son derece tartışmalı, çok boyutlu ve dinamik bir sorunu, sadece işgücü nitelikleri açısından ele almanın kaçınılmaz sınırlılıkları olduğu ortada. Ben, konuyu olabildiğince teknoloji ve insan sorunsalı açısından, hiç olmazsa teknoloji ve emek ilişkisi bağlamında ele almaya çalışacağım. Bu yolla sürekli yeniliklere açık bulunan, dolayısıyla sonuçları konusunda farklı ve çelişik görüşlere yol açan bir sorunu bazı kritik noktaları açısından daha kolay tartışabileceğimizi düşünüyorum. Bu arada tartışmaları sie aktarmaya çalışırken, bu konudaki kimi yanlış varsayımlara değinmekten de kendimi alamayacağımı baştan söylemek istiyorum.

Teknoloji ile insan, daha belirgin olarak teknoloji ile işgücünün niteliği arasındaki ilişkiye yönelik tartışmaları bir kaç grupta toplamak olanaklıdır. İlki, teknolojinin istihdamla ilişkisine yönelik olup, bu konuda çeşitli görüşlerin varlığı hemen dikkati çekmektedir. Gerçekten teknolojinin istihdamın azalmasına yol açıp açmadığına ya da tam tersine istihdamı artırıcı bir etkisinin bulunup bulunmadığına ilişkin çok farklı savlar söz konusudur.

İkinci grup, teknolojinin işgücünün niteliğini ve buna bağlı olarak işçi sınıfının kalitesini yükseltip yükseltmediği, üzerine yürüyen bir dizi tartışmayı içermektedir. Burada tartışmalar daha çok teknolojinin emek üzerindeki yıkıcı etkileri konusunda yoğunlaşmakta ve bu noktada birbirine tümüyle karşıt salar ortaya atılmaktadır.

Üçüncü olarak, teknolojinin üretime girmesinin çalışanların işe, üretim sürecine ve sermayeye olan bağlılığını azalttığı mı yoksa artırdığı mı sorusuna ilişkin olarak bir dizi tartışma gündeme

gelmektedir. Özellikle esnek üretim sistemiyle ilgili olarak bu tartışmalar güncelliğini korumakta olup, kimilerine göre esnek üretim süreçleri yoluyla emeğin iş süreci içindeki özerkliği, dolayısıyla gerek emek süreci üzerindeki, gerek kendi işgücü üzerindeki denetimi artmaktadır. Buna karşılık pek çok araştırmacı bu savın hiç te doğru olmadığını düşünmekte ve esnek üretim biçimlerinin emeğin hem iş sürecine, hem de sermayeye olan bağımlılığını daha çok artırdığını öne sürmektedir.

Sözü edilen bu tartışma konularına bir nokta daha eklenebilir. Bu son nokta, teknolojinin emeğin özgürleşmesi, dolayısıyla insanın özgürleşmesi açısından oynadığı rolle ilgilidir. Ben burada bu sorunun ayrıntılı bir tartışmasına girmeyeceğim; ancak dinleyicilerin dikkatini çekebilmek için, daha doğrusu teknoloji ile işgücünün niteliği arasındaki sorgulamanın böyle bir eksen üzerine oturmadıkça anlamlı olmayacağını belirtmek için, bu noktanın altını çizmekle yetineceğim. Çünkü, bu konu sınıf mücadelesi açısından çok önemlidir ve teknoloji ile emek arasındaki ilişki böyle bir bakış açısından bağımsız ele alındığında doğru bir zeminde tartışılmaz.

Konuyu iki düzlemde ele alacağım. Önce teknolojinin üretim sürecine girmesine bağlı olarak, üretim organizasyonlarında iş ve emek süreçlerinde ve işgücü nitelik kalıplarında gerçekleşen değişiklikleri genel olarak ve daha çok gelişmiş ülkelerdeki uygulamalar ile bu uygulamaların sonuçları açısından tartışacağım. Daha sonra zamanım kalırsa, Türkiye özelinde konunun önemine ve dikkat edilmesi gereken sorunların niteliğine ilişkin bazı şeyler söyleyeceğim.

II. Bildiğiniz gibi kapitalizmin yeniden yapılanması dediğimiz evrensel bir olguyla karşı karşıyayız. Fordizmin bunalımı olarak tanımlanan böyle bir süreçte, sermaye birikim rejimindeki tıkanıklıkla, yani sermayenin değerlenmesinde ortaya çıkan güçlüklerle ilgili pek çok sorun gündeme gelmektedir. Sermaye günümüzde bu bunalımı aşabilmek için, kısaca artık değer artışı olanaklı kılınabilmek için, yeni bir birikim rejimine gereksinim duymaktadır. Yeni bir sermaye birikim rejiminden söz edildiğinde, gerçekte, yeni bir emek rejiminden, yeni bir üretim organizasyonundan, yeni bir iş düzeninden, yeni bir teknik işbölümü şemasından, dolayısıyla yeni mesleklerden, yeni işgücü standartlarından ya da nitelik ve beceri normlarından ve son olarak yeni bir sınıf mücadelesi rejiminden söz ediliyor demektir.

Sermaye, birikim rejimini değiştirmek için öncelikle teknolojiye, yani teknolojiyi yenileme yollarına başvurmaktadır. Sermaye için günümüzde teknolojinin üretim tabanını değiştirerek karımı artırmaktan başka çıkar yol kalmamış bulunmaktadır. Böylece, hem emekten tasarruf etme, başka bir deyişle üretim içinde emeğin maliyetini düşürme, hem de emek üretkenliğini artırma yoluyla sermayenin değerlenmesi sağlanabilmektedir. Sonuç olarak Post-Fordist üretim sistemi dediğimiz yeni bir emek rejimi, yani emeğin üretim araçları çevresinde yeni bir örgütlenme modeli gelişmiş bulunmaktadır.

Pos-Fordist üretim sisteminin başlıca özellikleri kısaca şöyle özetlenebilir : Küçük ve çeşitlenmiş pazara dönük, değişken tüketici tercihlerine yönelik, aşırı stokları ortadan kaldıran, makineleşmenin ve aşırı uzmanlaşmanın yol açtığı verim kayıplarını ve hatalı üretim risklerini azaltan, ayarlama ve bekleme sürelerini kısaltan, zamandan tasarruf eden, işin akışkanlığını ve emeğin yoğunluğunu artırarak üretkenliği sağlayan ve en önemlisi sömürüyü maksimize eden, sendikal mücadeleyi zayıflatarak ve dışlayarak emeğin örgütlü gücünü kıran üretim biçimleri.

Yeni teknolojilerin, özellikle ileri teknolojilerin (high tech) etkili olduğu üretim alanlarını birkaç grupta toplamak olanaklıdır. Bunların başında mikroelektronik teknoloji gelmekte olup, bu teknolojinin üretime girmesiyle otomatik üretim sistemleri, esnek üretim sistemleri gelişmektedir. İkincisi, enformasyon teknolojisi olup, bunun üretim sürecine girdiği alanlar daha çok hizmet sektöründe yoğunlaşmaktadır. Üçüncüsü ise, özellikle tarımsal üretimde etkili olan biyoteknolojidir ve buna bağlı olarak yeni madde yapımı alanları hızla gelişmektedir.

Bu oturma otomatik üretim ve otomatik denetim sistemlerinin üretim süreçlerinde yaygınlaşmasının, işgücü açısından doğuracağı sonuçlar üzerinde duracağız. Burada küçük bir parantez açmak ve post-Fordist üretim dediğimizde kabaca hangi üretim süreçlerinden söz ettiğimizi belirtmek istiyorum. Post-Fordist üretimin bilinen iki türü vardır. İlki, küçük ölçekli üretim temelinde gelişen "esnek uzmanlık" modelidir; ikincisi ise kitle üretimi sistemini yeniden düzenleyen, üretimdeki hantallığı ve bazı gereksiz unsurları ayıklayan ve bizde Japon modeli olarak bilinen "yalın üretim" biçimidir. Bunlar içinde "toplam bakım", "toplam kalite kontrolü", "kalite çemberleri" ve "tam zamanında üretim" türleri en bilinen tekniklerdir.

Söz konusu bu yeni üretim sistemleri kendilerini ortak bir ideolojik çerçeve altında sunarlar. İşte, görüşleri, çeşitli tartışmaları ve kimi yanlış varsayımları, hatta yanlışları içeren noktalar böyle bir çerçevenin ürünüdür. Öne sürüldüğüne göre, yeni üretim sistemleri insan faktörüne önem veren üretim biçimleridir. Bu bağlamda insan kaynağına yatırım yapan, insan kaynağını geliştirme yöntemlerine

dayanan, işin insanileştirilmesini sağlayan sistemlerdir. Burada bir yandan esneklik fetişizmi altında, öte yandan işin insanileşmesi gibi hümanistik bir ideoloji altında pazarlanan bu üretim sistemlerinin ve buna bağlı olarak geliştirilen örgüt modellerinin, yönetim stratejilerinin, personel politikalarının ve çalışma ilişkileri rejiminin köklü bir sorgulamasını yapmak durumundayız. Sorulması gereken sorular şunlardır : İnsan faktörüne önem veren bu üretim sistemlerinin "insan" tanımı nedir? Ya da insanın hangi yönüne önem vermektedir? Ne tür bir üretkenlik artışı ya da neyin üretkenliği öngörülmektedir? İşgücünün mü, emeğin mi, insanın üretkenliği mi amaçlanmaktadır? Hangi alanda, hangi sektörlerde üretkenlik artışı beklenmektedir? Emekten sağlanan tasarrufun faturası nedir? Başka bir deyişle emeğe ve sınıfın tamamına bedeli nedir?

Ayrıca, bu üretim sistemlerinin (işçi-mühendis-yönetici arasındaki ilişkiyi yeniden tanımlayan bu üretim süreçlerinin) emek süreci içindeki farklılaşma açısından oynadığı rol nedir? Yeni bir emek denetim hiyerarşisinin kurulmasının emek açısından, emeğin gerek işyeri, gerek toplumsal plandaki direniş olanakları açısından sonuçları nelerdir? Mikro korporatizm dediğimiz bu tür bir endüstriyel örgütlenmenin sendikacılığın zayıflaması, kolektif düzenlemelerin ortadan kalkması ve bunlar yerine işyeri düzeyindeki, bireysel ve yüzyüze ilişkiler düzeyindeki pazarlık biçimlerinin gelişmesi üzerindeki katkısı nedir?

Şimdi, bu sunulan çerçevenin tartışmalı noktalarına dikkati çektikten sonra, post-Fordist üretim sistemlerinin işgücü üzerindeki etkileri üzerinde duracağım. Çünkü bu sistemlerin geleneksel üretim biçimlerinden asıl ayrıldığı noktalar burada gizlidir.

1. Önce üretim ölçeğinin küçülmesine bağlı olarak istihdamın daralması konusu üzerinde durmak gerekir. Üretim ölçeğinin günümüzde ya büyükten küçüğe geçişle (kitle üretimi yerine manüfaktür üretimin gelişmesiyle veya taşeronlaşma yoluyla) ya da küçük firma artışıyla giderek küçülmekte olduğu gözlenmektedir. Üretim ölçeğinin küçülmesinin en önemli sonucu, istihdamın daralması, başka bir deyişle işgücünün bir bölümünün üretimden dışlanmasıdır. Bu olgu, tartışmalara neden olmaktadır. Çünkü, bazı yazarların, esnek üretim sistemlerinin kısa dönemde işgücünden tasarrufa yol açsa bile uzun dönemde istihdamı genişletici etkiler yaratacağına kesin gözüyle baktıkları görülmektedir. Bunlar, teknolojinin üretime girmesiyle yeni işlerin, dolayısıyla yeni meslek türlerinin ve işgücü kalıplarının gelişmesinin kaçınılmaz olduğunu öne sürmektedirler. Bu varsayım doğru kabul edilse bile, kuşkusuz ancak teknoloji üreten veya teknoloji transfer eden ülkeler açısından geçerli bir sav niteliğindedir. Buna karşılık teknoloji bağımlılığı yüksek olan ve teknoloji ithal etmek zorunda kalan ülkeler açısından bu ve benzeri savların oldukça tartışmalı bir nitelik taşıdığına hiç kuşku yoktur.

Bir kere, teknolojinin istihdamı daraltıcı etkileri pek çok alanda açıkça gözlenmektedir. Otomatik üretim sistemlerinin devreye girmesiyle ve karmaşık bazı işlerin ortadan kalkmasıyla daha önce insan emeğine ya da insanın kullandığı makinelere dayanan işler büyük ölçüde robotlara geçmiş bulunmaktadır. Ayrıca, emeğin örgütlenme biçimindeki değişikliklerin doğası gereği esnek üretim sistemleri sürekli istihdamın ortadan kalkması yönünde güçlü bir etki yaratmaktadır. Başka bir deyişle, daha önce ustabaşı, üretim hattı gözeticisi ve yönetici ya da denetici gibi sürekli çalışan elemanlara artık gereksinim duyulmamakta ve bunların yerini zaman zaman çalışan çalışan geçici işçiler almaktadır. Firmaya bağlı olarak part-time (saat başı veya parça başı) çalışan işçilerin belli aralıklarla gelip makinelerin denetimini ve bakımını yapması yeterli olmaktadır.

2. İstihdamın daralması ve işgücü açısından agöz önünde bulundurulması gereken bir başka nokta şudur : Pahalı makinelerden maksimum yarar elde edebilmek ve işin sürekliliğini sağlayabilmek için işin dönüşümü ve takım çalışması yoluna gidilmektedir. Bu da, gerek istihdamın yapısı, gerek işgücünün bileşimi açısından küçümsenmeyecek sonuçlar doğurmaktadır. Kol işinden kafa işine, başka bir deyişle manüfaktürden hizmetlere doğru işgücünün bileşiminde gözlenen değişiklikler yanı sıra işgücünün yaş ve cinsiyet etmenleri açısından da değiştiği görülmektedir. Örneğin, bankacılık sektöründe kadın işgücünde önemli oranda bir düşüş, metal endüstrisinde ise genç işçi oranda belli bir artış gözlenmektedir.

3. Pos-Fordist üretim süreçlerinin işgücü üzerindeki asıl etkisi, bu teknolojinin üretime girmesine bağlı olarak bu teknolojileri üreten, kullanan, ve yeni teknolojilere dayalı olarak işleyen makineleri denetleyen yeni bir iş gücü kategorisinin doğmuş bulunmasıdır. Asıl tartışmalı nokta da bu. Bu iddiaya karşı, ya da bu olguya karşı ise, pek çok araştırmacı da, bu olguyu tartışsa dahi, hatta kabul etse dahi pos-fordis üretim süreçlerinin öte yandan işgücünü niteliksizleştirici ve yapılan işi değersizleştirici etkileri olduğunu söylemektedir. İşte asıl tartışma yaratan nokta budur. Çünkü, yeni üretim süreçlerinin işin değersizleşmesi ve işgücünün niteliksizleşmesi yönündeki etkilerine dikkati çekenlere karşı başka araştırmacılar tam tersi görüşler ortaya atmaktadırlar.

Aslında kapitalist üretimin işgücü nitelik düzeyini yükselttiği yolundaki savlar hiç de yeni değildir. Ayrıca bu tür savlarda her zaman belli bir gerçeklik payı da bulunmaktadır. Kapitalist üretim biçiminin, kafa ve kol emeği arasındaki tarihsel bölünmeyi gerçekleştirdiği günden bu yana birbirine koşut iki sürecin hemen her zaman bir arada geliştiği görülmüştür. Bir yanda yapılan işin giderek değersizleşmesinin ve buna bağlı olarak işgücünün niteliksizleşmesinin sonucu olan proleterleşme süreci, öte yanda emek üretkenliğinin artması yönündeki baskının bir sonucu olarak gelişen yeni işler, yeni meslekler ve bu yeni işgücü nitelik biçimlerine bağlı olarak oluşan karşı-proleterleşme süreci. Bu iki karşı sürecin bir arada gelişmesi, nerdeyse kapitalizmin genel yasası durumundadır. Çünkü, daha fazla değer elde etmek amacıyla emek üretkenliğinin artırılması gerekirken ve buna bağlı olarak belli işgücü kategorilerinin nitelik ve beceri düzeyleri yükselirken, aynı anda üretimi insan emeğinin kaprislerinden kurtarma ve emekten tasarruf etme yönündeki baskılar da gündeme gelmektedir. Ne var ki, insan dışında artık değeri yaratan başka bir etmen olmadığı için, emekten hiçbir zaman tümüyle tasarruf edilememektedir. Dolayısıyla belli bir oranda nitelikli işgücüne zorunlu olarak gereksinim duyan kapitalist üretim, söz konusu nitelikli işgücü türlerinin üretkenliğini en çoğa çıkaracak, dolayısıyla emeğin sömürsünü yoğunlaştıracak yeni üretim süreçleri yaratarak varlığını sürdürmektedir. İşte post-Fordist üretim biçimleri ancak böyle bir tarihsel bağlam içinde değerlendirildiğinde doğru anlaşılabilir.

4. Post-Fordist üretim sistemlerinde proleterleşme ve karşı-proleterleşme, süreçleri kuşkusuz öncekilerden farklı bir içerik taşır. Özellikle işgücü açısından merkez-çevre, karşıtlığına dayanan bir proleterleşme ve karşı-proleterleşme diyalektiğinin geliştiği görülür. Yeni üretim süreçlerinin gelişmesine bağlı olarak merkez-çevre kutuplaşmasının giderek derinleşeceği söylenebilir. Öyle ki, bir yanda çok nitelikli, değişken nitelikli bir çekirdek işgücünün (yeni teknolojileri üreten ya da kullanan bilgi elitinin) gelişmesi, böylece fonksiyonel esnekliğe sahip merkez işgücünün ortaya çıkışı, öte yandan karmaşık süreçlerin ortadan kalkmasına ve robotların üretime girmesine bağlı olarak yaptıkları iş giderek değersizleşen ve sayısal esnekliğe sahip bulunan çevre işgücünün genişlemesi kaçınılmazdır. Böylece "istihdamın gettolaşması" na yol açan bir süreç içinde "Mac Donalds işçiliği" denen bir çalışma türünün giderek yaygınlaştığı gözlenir. İşte böyle bir merkez-çevre kutuplaşmasının emek üzerindeki etkileri ayrıntılı olarak irdelenmelidir. Öyle ki bazı emek türleri açısından belli bir nitelikleşme olgusunun varlığı kabul edilse bile, bunun işgücünün tamamı içindeki oranı ve emeğin tümü üzerindeki etkileri iyice araştırılmalıdır. Açıkcası, "yeni emek aristokrasisi"nin işçi sınıfı açısından taşıdığı önem tartışmalıdır.

5. Dahası, emek sürecinin bölünmesine ve işin farklılaşmasına bağlı olarak işgücünün kendi içindeki kutuplaşmasının, emeğin toplumsallaşması ve sınıfsal bütünleşme açısından taşıdığı önem üzerinde de durulmalıdır. Çünkü, bu olgunun emeğin toplumsallaşmasının maddi temellerini zayıflatan ve emeğin sermayeye olan bağımlılığını artıran süreçlere yol açtığı bilinmektedir.

Bu konuda da farklı görüşler gündeme gelmektedir. Kimileri, yeni üretim süreçlerinin, özellikle kalite çemberi, toplam kalite kontrolü gibi yöntem ve tekniklerin iş süreci içinde çalışanlara kendi yaratıcılıklarını geliştirme ve daha fazla denetim elde etme yönünde çeşitli olanaklar sağladığını öne sürmekte, dolayısıyla esneklik ile özerklik arasında doğrudan bir bağ olduğunda ısrar etmektedirler. Bu tür bir savın rutin iş süreçleri açısından belli bir geçerliliği bulunabilir. Gerçekten esnek üretim süreçlerinin, çalışanların görece bir özerkliğe sahip bulunmaları ya da yarı bağımsız çalışma türlerinin gelişmesi açısından daha elverişli olduğu doğrudur. Ayrıca çalışanları gündelik kurallardan ve kısıtlamalardan kurtaran bazı iş türleri ya da iş düzenleri de daha kolay gelişebilmektedir.

Ne var ki bu madalyonun bir yüzünü yansıtmaktadır; öteki yüzüne baktığımızda çalışanların hem üretimin kolektif kısıtlamalarına, hem de sermayeye daha çok bağımlı duruma geldikleri görülmektedir. Sermaye etmek üzerinde doğrudan olmasa da mühendislik bölümleri üzerinden (programlama merkezleri, bilgi akışı, araştırma yöntemleri ve değerlendirme sistemleri aracılığıyla) daha dolayimli, daha soyut ama daha kesin bir egemenlik kurabilmektedir. Ayrıca, ayrıntılı üretim programlarına ve gruplararası iletişim hatlarına daha bağımlı duruma gelen üreticilerin gündelik iş süreci içindeki görece özerkliğinin de gerçekte çok fazla bir anlamı bulunmamaktadır. Sonuç olarak, yeni teknolojilerin ve buna bağlı olarak gelişen esnek üretim sistemlerinin daha itaatkar bir işçi sınıfına gereksinim duyduğunu söylemek hiç te yanlış olmaz.

6. Son bir nokta olarak, yeni üretim süreçlerinin ürün devrelerini son derece kısalttığını, bunun da işgücü nitelik biçimlerinde ve meslek kategorilerinde hızlı değişikliklere yol açtığını belirtmek gerekir. Geçmişte on yılları alan bir ürün devresi içinde işgücünün yetişmesi de uzun bir zaman almaktaydı, Oysa pek çok ürünün ömrünün altı ayla bir yıl arasında değiştiği günümüz dünyasında bir işgücünün yetişmesi için gereken zaman çok azalmış, buna koşut olarak söz konusu işgücünün

niteliksizleşmesi için geçmesi gereken zaman da aynı derecede kısalmış bulunmaktadır.

III. Şimdi zamanım kaldığı ölçüde Türkiye özelinde teknolojik yenilenmenin emek üzerindeki etkilerine ilişkin bir kaç noktadan söz edeceğim. Türkiye gibi gelişmekte olan ve teknolojik olarak dışa bağımlı bir ülkede hem dış dinamikler, hem de iç dinamikler bir arada düşünülmelidir. Dış dinamikler, uluslararası işbölümüyle, merkez-çevre diyalektiğinin yeni biçimleriyle ve yeni bağımlılık koşullarıyla ilgilidir. Yeni uluslararası işbölümüne göre daha karlı, verimliliği daha yüksek, nitelikli işgücüne dayanan ve ekolojik maliyeti düşük üretim alanlarının Kuzey ülkelerinde, buna karşılık daha az karlı, aha çok ucuz işgücüne ve niteliksiz emeğe dayanan emek-yoğun üretim alanlarının Güney ülkelerinde yoğunlaşması söz konusudur. Böyle bir uluslararası birleşik emek süreci bağlamında merkezin gerek teknoloji, gerek işgücü açısından pek çok üstünlüğü tekelinde tuttuğu görülmektedir. Bir kere bu nokta kesinlikle gözden uzak tutulmamalıdır.

İç dinamiklere gelince, göz önünde bulundurulması gereken noktalar şunlardır : Hızlı nüfus artışı, ekonominin işgücü ve teknoloji açısından ikili (dual) bir karakter taşıması, geri teknolojilerle çalışan üretim birimlerinin yaygınlığı, hem teknoloji üretme kapasitesinin sınırlılığı, hem de yeni teknolojilere dayanan üretim alanlarının kurulmasının güçlüğü ve teknoloji transferinde pek çok dezavantajın varlığı.

Türkiye'ye kısmen de olsa yeni teknolojiler girmekle birlikte, bunlar daha çok teknoloji transferi yoluyla gerçekleştiğinden, bu teknolojilerin üretime girmesinin yaratacağı istihdam artışından Türkiye'nin değil teknolojiyi ihraç eden merkez ülkelerin yararlanmakta olduğu gerçeği hiç unutulmamalıdır. Bunun yanı sıra üretimin teknoloji tabanının değişmesinin çevre ülke çalışanları açısından sınıf içi bir bölünmeye ve kutuplaşmaya yol açacağı da hesaba katılmalıdır. Öte yandan Türkiye'de emek-yoğun mallara ve niteliksiz işgücüne dayanan geleneksel sektörler varlığını sürdürmek zorundadır. Ne var ki uluslararasılaşma sürecinde bu sektörlerin sahip oldukları avantajlar giderek azalmaktadır. Böylece uzun dönemde bu sektörlerin daralmasına bağlı olarak ortaya çıkacak istihdam daralmasından bütün çevre ülkeler gibi Türkiye'nin de olumsuz yönde etkileneceğine kesin gözüyle bakılmalıdır. Sonuçta, merkezin teknoloji üretimi, know how, bilgi ve hizmet tekelini artarken çevrenin "ırgatlaşması" kaçınılmaz duruma gelecektir. Merkez, istihdam artışı sağlayan endüstrileri tekelinde tutarken nitelikli işgücüne dayanan üretim birimlerini kendi coğrafyasında yoğunlaştıracak, buna karşılık çevre ülke çalışanlarını ya robotlarla ikame edecek ya da iyice niteliksizleştirecektir.

IV. Sonuç olarak teknolojik gelişme döneminde işgücünün niteliğine ilişkin herhangi bir tartışmanın temel vurgusu şu olmalıdır. Teknoloji günümüzde gerek üretimin, gerek emek üretkenliğinin başlıca kaynağı durumundadır. Bu nedenle teknoloji üretiminin ve teknolojik yenilenmenin önemi yadsınamaz bir gerçekliktir. Ne var ki, teknoloji konusunda, yani teknolojik gelişmenin yönüne ilişkin olarak egemen paradigmanın dışında yeni bir bakış açısı gerekmektedir.

Her şeyden önce teknoloji bir üretici güç olarak kavranmalı ve emek başta olmak üzere öteki üretici güçlerle ilişkisi bu bağlamda değerlendirilmelidir. Oysa egemen olan tekno-ekonomist paradigmada, gerek emek, gerek teknoloji birer üretim etmeni olarak kavranmakta ve sonuç olarak teknoloji ile işgücü arasındaki ilişki "şeyler" arası ilişkiye indirgenerek değerlendirilmektedir. Böyle bir bakış açısı yalnızca teknolojinin insan üzerindeki yıkıcı etkilerinin görülmesini güçleştirmekle kalmamakta, aynı zamanda teknoloji üretiminin, teknoloji kullanımının ve bunun sonuçlarının emeğin özgürleşmesi sorunsalı açısından irdelenmesine de fırsat vermemektedir. Benzer biçimde emekgücü de, işgücü niteliği gibi insanın üretime soktuğu enerjiyle veya etkinlikle sınırlı bir sorun olarak görülmekte ve hem emekgücü (emekçi sınıfların tamamı) hem de insan yaratıcılığı bir bütün olarak değerlendirilememektedir.

Suç olarak, teknoloji ile insan arasındaki ilişkinin tek yönlü bir ilişki olmadığı, ayrıca teknoloji ile işgücünün niteliği arasındaki ilişkinin bağımsız bir ilişki niteliği taşımadığı vurgulanmaktadır. Teknolojinin üretim sistemi içinde yer alan öteki unsurlarla bir arada değerlendirilmesi gereken bir etmen olduğu, başka bir deyişle teknolojik değişikliğin tek başına değil, öteki üretim etmenleriyle bir arada işgücü üzerinde etkili olduğu unutulmamalıdır. Benzer biçimde teknolojinin insan üzerindeki etkisi kadar, emeğin ve örgütlenme biçimlerinin de tekniğin gelişmesinin yönü, içeriği ve sonuçları üzerinde etkili olabileceği hesaba katılmalıdır. Özellikle çalışanların gerek işyeri düzeyinde, gerek toplumsal planda teknolojik ilerlemeler üzerinde oynayabileceği rol hiç de küçümsenmemelidir.

Teşekkür ediyorum.

BAŞKAN-Sayın Tülin Öngen'e teşekkür ediyoruz.

Yarım saat gibi zaten hakkı olan bir süreyi kullandı ama, biz 5-10 dakika gecikerek başladığımız için zamanı iktisatlı kullanmaya çalışıyoruz, ki tartışmaya da zaman kalsın. Ama, tabii ki bu görüşlerin

de ifade edilmesi gerekiyordu.

Şimdi, başta da belirttiğim çerçevede, tartışmacı arkadaşlarım söz alacaklar. Önce Sayın Doçent Doktor Hacer Ansal'a söz vereceğim. Hacer Ansal, Boğaziçi Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümü mezunu, lisansüstü çalışması Northwestern Üniversitesi'nde ve inşaat mühendisliği alanında. Doktora çalışması ise iktisat alanında Sussex Üniversitesinde yapılmış. Şu anda İTÜ İşletme Fakültesinde öğretim üyesi olarak görev yapıyor.

Buyurun Sayın Ansal.

Doç. Dr. HACER ANSAL- Teşekkür ederim Sayın Başkan.

Sayın Tülin Öngen'in sunduğu bildirisinin başlığı, Teknolojik Gelişme Döneminde İşgücünün Niteliği. Ancak, Tülin Öngen bildirisinde, işgücünün niteliğini irdelemenin yanısıra, onun çok daha ötesine gitti. Teknolojik yeniliklerin, yeni teknolojilerin ya da ileri teknolojilerin, diğer pek çok etkilerine de değindi ve bu etkilerin her biri üzerinde ayrı ayrı durulması, uzun uzun tartışılması gereken etkiler ve ben bunların hepsini yapabileceğimi sanmıyorum. Sadece bu kısıtlı zaman süresi içinde, ben önce Tülin Öngen'in Yeni Teknolojilerin Üretimde Ölçeği Küçülttüğüne dair söylediklerine bazı itirazlarım olacak. Ondan sonra da, esas konumuz üzerine döneceğim, yani yeni teknolojilerin işgücü niteliğinde yol açtığı değişiklikleri biraz daha sistematik bir şekilde, detaylı bir biçimde irdelemeye çalışacağım.

Ölçek konusunda önce bir şeyi açıklığa kavuşturmak gerekli diye düşünüyorum. Dün bir oturumda da, bu konuda bir yanlışlık yapıldı gibi geldi bana. Ölçek, tanımı itibariyle üretim miktarlarına göre belirleniyor; yani çalışan sayısına ya da işçi sayısına göre bir kategorizasyonda ölçekleri kullanılmıyor. Ölçek dediğimizde, biz üretim miktarına göre bir tanımlamaya gitmemiz lazım. İşçi sayısına göre firmalar bir gruplandırılmaya gidildiğinde, küçük, orta, büyük boy işletmeler diyoruz. Buna İngilizcede de "size" diyerek ölçekten ayırıyoruz. Ölçek ekonomisine gelince; çıktı miktarı, yani üretim miktarı arttıkça maliyetlerde eğer düşüş sağlanıyorsa, ölçek ekonomilerinden söz edebiliyoruz. Şimdi, buradan kalkarak, yeni teknolojilerin üretim ölçeğini küçültmesi konusuna geleceğim. Bu hâlâ literatürde bir tartışma konusu. Sektörler arasında çok büyük farklılıklar gösteriyor. Dolayısıyla, genelleştirilmesi mümkün olmayan bir konu. Ayrıca çeşitli sektörlerde yapılan ampirik çalışmalara baktığımızda, ki bunlardan birini ben makine sanayiinde Türkiye'de yürütmeye çalıştım, bunun hiç de böyle olmadığı ortaya çıkıyor; yani, eski konvansiyonel makinelerin yerine, üretim teknolojilerinin yerine, ileri teknolojiler konulmaya başlandığında, üretim ölçeği küçülüyor büyüyor, tam tersine. Çünkü, büyük bir produktivite artışı sağlanıyor. Üretim teknolojileri açısından baktığımızda da, pek çok sektörde, daha önce belirlenen optimal ölçeğinde öyle küçülmeye doğru gitmediği gözleniyor.

Şundan bahsedebiliyoruz; yeni teknolojiler, işletmelede fiziksel boyutlarda küçülmeye yol açıyor. Çünkü, makine sanayiinden bir örnek vererek bakarsak meseleye, makine sanayiinde yeni teknoloji olarak bilinen CNC'ler 3-4 tane konvansiyonel tezgahın yerine geçebiliyor. O yüzden fiziksel boyutlarda, fabrika boyutlarında bir küçülme söz konusu.

Başka bir etkisi, istihdam. Sayın Tülin Öngen de belirtti. İstihdam konusunu firma bazında incelediğimizde, yeni teknolojilerin istihdam düzeyinde azalmaya yol açtığını görüyoruz. Çeşitli sektörlerde yapılan ampirik çalışmalar, firma bazında bunu gösteriyor. Yine makine sanayiinden verdiğim örnekten gidersem, 3-4 tane konvansiyonel tezgahın yerine bir CNC tezgahı konulduğu zaman, işte bu 3-4 tane operatörün yerine bir işçi kullanılıyor anlamına geliyor. Ayrıca, birazdan gireceğim, esnek üretim organizasyon biçimlerinde kullanılan hücre organizasyon sistemlerinde, 2 CNC tezgahı 1 işçiye 1operatöre kullanılıyor. Bu o zaman, 6-8 gibi bir sayıda operatörün yerine 1 işçinin istihdamı anlamına geliyor. Yani, istihdam açısından ve fiziksel boyutlarda küçülme açısından yeni teknolojilerin etkisini kolayca görebiliyoruz.

Şimdi, yeni teknolojilerin işgücü niteliğine olan etkisine gelince; önce 1970'lerden bu yana ortaya çıkan esnek üretim organizasyon biçimlerine kısaca bakmak istiyorum. Sonra da, bu organizasyon modellerinin dışında mikroelektronik bazlı "ileri" teknolojilerin adaptasyonunu, tekil olarak ele aldığımızda, bunun işgücü niteliğine etkisi ne oluyor; bunu biraz organizasyon sisteminden ayırarak irdelemeye çalışacağım. Ancak ölçeklerin küçülmesi konusu bu kadar net değil.

Hepimiz biliyoruz ki dünya kapitalizmi 1970'lerde girdiği kriz, özellikle Batı ülkelerinde, üretkenlik artışında büyük bir yavaşlama, imalat sektöründe fazla kapasite ya da kapasite kullanım oranlarında bir düşüş, yüksek enflasyon ve işsizlik biçiminde kendini gösterdi. Dünyada bu ekonomik kriz koşullarıyla birlikte, üretim süreçlerinde bu krizi aşma yönünde bir yeniden yapılanmaya gidildiği, çeşitli teknolojik dönüşümlerin olduğu gözlenmeye başlandı. Kapitalist ekonomilerde Fordist kitle üretiminden esnek imalat teknolojileri ya da Tülin Öngen biraz evvel açıkladı, Post-Fordist denilen

üretim organizasyon biçimlerine doğru bir dönüşüm geçirilmekte olduğu ve bunların başarılı örneklerinin de Kuzey İtalya'da ya da Japonya'da -farklı biçimlerinin- yoğun olarak bulunduğu gözlemlendi.

Şimdi, temelde farklı iki yeni esnek üretim organizasyon sisteminden bahsedebiliyoruz ve bunların kriz koşullarında oldukça başarı sağladıkları görülüyor. Bunlardan esnek uzmanlık modelinin temelinde, Tülin Öngen de söyledi, küçük işletmecilik bulunuyor. Halbuki Japon üretim tekniğinde ya da yalın üretim dediğimiz üretim organizasyon biçimi kitle üretimine dayanıyor. Esnek uzmanlık modeli, hem birbiriyle rekabet eden ama aynı zamanda birbirleriyle üretim bilgisi alışverişinde bulunan, çeşitli biçimlerde işbirliğine giden, küçük ve orta boy işletmelerin oluşturduğu bir model ve dediğim gibi, Kuzey İtalya'da başlayarak, Almanya, daha sonra Fransa, Danimarka, hatta İngiltere'ye doğru giderek yaygınlaşan bir model.

Tarihi olarak baktığımızda; esnek uzmanlık biçiminin ortaya çıkışı, 1960'ların sonu 1970'lerin başında ve İtalya'da yaşanan güçlü bir işçi sınıfı mücadelesi dönemine, hemen ertesine rast geliyor. Yani, İtalyan sermayesinin, işçi sınıfının mücadelesine tepkisi, ademi merkezizetçi bir üretime geçiş şeklinde olmuş. Yani, üretim desantralize edilmeye çalışılmış. Üretim sürecinin bazı aşamaları, üretimin bazı bölümleri taşeronlara devredilmiş. Yani, aslında taşeronlaşmanın, Tülin Öngen'in söylediği gibi, ileri teknolojilerin ölçeği küçültmesiyle bir ilişkisi yok. Yani, ileri teknolojilerden dolayı taşeronlaşma olmuştur demek son derece güç geliyor bana. Nitekim, Türkiye'de de çeşitli sektörlerde taşeronlaşma yaşanıyor ve buradaki taşeron şirketlere baktığımızda, hiç de öyle ileri teknolojiler kullandıklarını söyleyemiyoruz. Fakat, İtalya'da 1970'lerde olduğu gibi, taşeronlaşmayla sermaye hem örgütlü emekle direkt çatışmaya girmekten kurtuluyor hem de bu küçük işletmelerde örgütsüz, sigortasız, kayıtdışı, dolayısıyla çok ucuza çalıştırılan işçiler dolayısıyla üretim maliyetleri düşürülebiliyor. İlk zamanlar bu modele bakıyoruz, işletmeler daha çok ilkel ve büyük ya da çok uluslu şirketlere bağımlı olarak fason üretim yapıyorlar; fakat, zamanla bu küçük boy işletmeler, son teknolojileri çok amaçlı bir şekilde kullanarak, birbirleriyle işbirliğine giderek değişik modeller, değişik mallar üreterek mal çeşitlenmesine gidebiliyorlar ve dünya pazarına girebilir hale geliyorlar. Bunların dünya pazarında sürekli değişen, dalgalanan talebe kolaylıkla kendilerini uyarlayabildiklerini, esnek yapılar oluşturabildiklerini görüyoruz.

Şimdi, küçük işyerlerinin başarıları, büyük ölçüde farklı işler yapan, Fordist işçiden çok farklı, zanaatkar bazlı girişimcilere ya da bu tipte işçilere bağlı olduğu görülüyor. Yani, buralarda tasarım ve uygulama birliğinin ya da kafa-kol emeği dediğimiz daha önce Fordizmde ayrıştırılmış olan emeğin, entegrasyonunun yeniden sağlanmış olduğu araştırmacılar tarafından dikkat çekiliyor. Fakat, dikkat edilmesi gereken konu şu ki: Bu tasarım ve uygulamayı yapan, yani kafa-kol emeğinin entegrasyonu görülen işçiler, bir çekirdek işçi grubu. "Çekirdek işçi" diye adlandırılan çok becerili, vasıflı iş yapan işçiler; ama, bunların yanı sıra, vasıfsız işler yapan, ileri teknolojileri sadece kullanabilen, kolayca işe alınıp atılabilen, yani sosyal güvenliği olmayan, böylece de talep dalgalanmalarına karşı küçük işletmeleri, çalışan işçi sayısı açısından, son derece esnek kılan bir "çevre işçisi" kitlesi var. Bu da demin Sayın Öngen'in belirttiği işçi sınıfındaki farklılaşmaya yol açıyor açık bir şekilde.

Şimdi gelelim yalın üretime; Fordist kitle üretiminin İkinci Dünya Savaşı sonrası Japonya'sında esnekleştirilmeye çalışılmasıyla ortaya çıkan bir model diyebiliyoruz. Bu sistemi uzun seneler boyunca üretimde israftan ortadan kaldırarak, sıfır hatalı üretimi gerçekleştirmek hedefiyle, işçilerin kapasitelerini, üretim deneyimlerini, zihinsel potansiyellerini sonuna kadar kullanmak ilkesiyle gerçekleştirilmiş, geliştirilmiş bir model. Bunların temel öğelerini hepimiz biliyoruz, biraz evvel Tülin Öngen de bahsetti: işte bütünsel kalite kontrolü, tam zamanında üretim vesaire. Bunlara girmeyeceğim. Sadece şunu söylemek mümkün: Sıfır hatalı üretime ve ara tamponların kaldırıldığı, bir üretimde üretimin akışının kesintiye uğramamasının sağlanmasında, ki bu çok önemli, işçilere büyük iş düşüyor. İşçilerin Fordist sistemde olduğu gibi, yalnız çok küçük belirli bir parça işi değil, çok değişik işler yapabilen vasıfta oldukları görülüyor. Herhangi bir hatalı üretim ya da makinelerin arızalanması durumunda, orada bulunan üretim işçisinin derhal müdahale edip sorunu çözmesi bekleniyor. Yani, yalın üretim sisteminin çalışabilmesi için, üretim hattındaki işçiye, birtakım sorumluluklar, yetkiler ve inisiyatifler veriliyor.

İşyerinde yoğun eğitime tabi tutulduklarını görüyoruz işçilerin. Üretim bilgisi veriliyor, çeşitli becerilere sahip olması bekleniyor ve destekleniyor ve işçilerin bilgi, beceri ve iş deneyimlerinden yararlanmak üzere, kalite kontrol çemberleri oluşturuluyor ve böylece üretim teknolojisi adimsal bir biçimde geliştirilmeye çalışılıyor.

Yani, şunu söylemek istiyorum: İşçilere çok çeşitli işler yaptırılarak, iş yoğunluğu çok büyük ölçüde artırılarak, dolayısıyla emek üretkenliği çok büyük bir biçimde artırılarak, bir yeni üretim

organizasyon biçimi geliştirilmiş. Sermayenin özellikle kriz koşullarında böyle bir modelin çok işine yarayacağı da açık. İşçilerin ne kadar yararına olacağı tamamen işçi mücadelesinin biçimlenişine, sendikal hareketlere vesaireye bağlı. Çok önemli bir konu olmakla birlikte buna girmeye hiç vaktimiz yok.

İstanbul'da yalın üretim uygulamasına geçmiş bir firmada işgücü niteliğinde ne tür değişiklikler oldu; bir amprik çalışma vardı, onun bulgularına değinmek istiyordum. Onu belki daha sonra söz aldığım da vakit kalır ümidiyle bırakıyorum.

BAŞKAN- Sayın Ansal, size bir 5 dakika daha süre verebilirim.

HACER ANSAL- Peki, teşekkür ederim.

İşçilerin konumunda bu yeni üretim organizasyon bağlamında ne gibi değişiklikler olmuş, bunu irdelemek için Sayın arkadaşım Şule Necef doktora tezi çalışması bağlamında bir araştırma yaptı; alan araştırmasının bulgularını kısaca iletmek istiyorum, bizim konumuz dahilinde olan konularda.

Araştırılan firma, daha önce Fordist üretim yöntemiyle çalışan, daha sonra bir Japon ortaklığıyla yalın üretim uygulamasına geçmiş bir lastik fabrikası; ismi lazım değil. Buradaki uygulamaların içinde, işlerin bütünleşmesi, rotasyon, iş genişletilmesi, iyileştirme çemberleri, toplam verimli bakım faaliyetlerinin üretim sürecinde işçilerin yaptıkları işlerin niteliğinde değişimler yarattığı görülüyor.

Yani, yalın üretim uygulamaları sonucu, işlerin bütünleştiği herkes tarafından kabul ediliyor; ancak, bu iş bütünleşmesi sürecinin, işçilerin vasıf düzeyinde bir gelişmeye yol açıp açmadığı esas önemli soru. Bunun için, bu süreci dikey iş bütünleşmesi ve yatay iş bütünleşmesi olarak ikiye ayırarak incelemeye çalıştık. Rotasyon ve iş genişletilmesi süreçlerini yatay iş bütünleşmesi çerçevesinde ele aldık ve burada işçilerin mevcut bilgi ve becerilerinin çeşitlenmekte olduğu, çoğaltılmakta olduğu; ancak, bilgi ve becerilerin niteliğinde bir değişim, bir ilerleme söz konusu olmadığı sonucu çıkıyor. Dikey iş bütünleşmesi olan iş zenginleştirilmesi sürecinde ise işçilerin bilgi ve becerilerinde nitelik değişimi, gelişimi görülmektedir. Dolayısıyla, işçilerin yaptıkları işlerin vasıf düzeyinde bir yükselmeden bahsedebilmek için, iş zenginleştirme süreci yaşanmış mı? Bu soruya yanıt arandığında; üretim işçilerinin %82'sinin eskiden yaptıkları işlerin sayısında ve çeşitinde artış olduğunu ifade ettiğini görüyoruz. %84'ü yalın üretime geçiş ile birlikte yeni işler yapmayı öğrenmiş. %79'u yeni sorumluluklar aldıklarını belirtmişler. Bu sorumluluk alanlarının tarif edilmesi istendiğinde bunları verimlilik, kaliteli üretim, makinaların bakım ve onarımı, temizlik ve düzen faaliyeti olarak tarif etmişler.

Makinaların bakım ve onarımı ile olan sorumluluk alanı, kalite kontrolün üretim sürecinin bütününe yayılması ile ortaya çıkan bir gelişme ve işçilerin vasıf düzeylerini arttırıcı bir etkisi olmuş. İşçilerin %40'ı makinalarında meydana gelen arızaları giderme konusunda kendilerini yeterli görüyorlar.

Ayrıca, bu firmada yürütülen iyileştirme çemberleri faaliyetleri ile, işçilerin, iş güvenliği, kalite, verimlilik gibi konularla ilgilenmeye başladıkları, düşünme ve fikir yürütme yeteneklerinin bilgi ve becerilerinin daha geliştiği, işçilerin üretim sürecinin işleyişine kafa emekleri ile katıldıkları, üretim sürecini geliştirmeye yönelik öneriler geliştirdikleri görülüyor. İşçilerin %94'ü öneri geliştirmeye katılmış, %90'ı geliştirdikleri önerilerin yönetim tarafından kabul edilip uygulandığını söylüyor.

Bütün bu veriler ışığında yalın üretim organizasyon sistemine bütün olarak baktığımızda, işçinin firma ile bütünleşmesini gerektiren, firmanın üretiminin, veriminin, artması, kalite artışının sağlanması için motive edilmesini gerektiren ve ebunu da çeşitli biçimlerde gerçekleştiren bir sistem olduğunu söyleyebiliyoruz. Kısacası, işçinin vasıflandırarak emek üretkenliği artışının sağlandığı ve bütünüyle de sermaye yararına çalısan bir sistem.

Ancak, bu üretim organizasyon sisteminin dışında üretim süreçlerini ileri teknoloji uygulamasının, tekil mikroelektronik bazlı aletlerin, makinaların ilave edilmesinin işçilerin vasıflarını arttırıcı etkisinin olduğunu söylemek çok zor.

Bunu bir örnekle açmak istiyorum; mesela makina sanayinde konvansiyonel tezgahların yeni teknoloji olan CNC'lerde yapılması / yürütülmesi işine baktığımızda, işçi, disketlere kayıtlı programlarla yüklenen CNC tezgahına makina parçasının yüklenmesi, düğmeye basılması ve işlem sonunda da boşaltılması işlemini sürdürüyor. Yani, yapılan işin niteliği vasıf gerektiren bir iş değil.

Ancak, bu iş genellikle ya eski vasıflı işçilere ya da yeni, meslek lisesi mezunu makina operatörlerine yaptırılıyor. Yöneticiler yüksek yatırım yaparak aldıkları bu tezgahları daha düşük kalifikasyondaki, yani aldığı eğitim açısından daha az görgülü, bilgili işçiye emanet etmekten çekiniyor. Buna dayanarak yeni teknolojilerin vasıflı işçi gereksinimini arttırdığı ileri sürülüyor yöneticiler tarafından, fakat yapılan işin niteliğinin gerektirdiği bir vasıf yükselmesi değil bu.

Diğer yandan ileri teknolojilerin programlama yapmak üzere daha yüksek eğitime haiz mühendis/teknisyen istihdamını arttırdığını görüyoruz. Ancak burada da programlamanın sadece o düzeyde eğitilmiş işgücü (mühendis) gerektirdiğini de söylemek mümkün değil. Programlama yapan mühendislerin de ifade ettiği gibi eski makina operatörlerine programlama öğretiliyor. Bunun örnekleri çok. Hatta, tecrübeli operatörler mühendislere göre daha iyi programlama da yapabiliyorlar, çünkü yapılacak işlemleri onlar daha iyi biliyorlar. Yaptıkları programlar süre olarak mühendislerinkinden daha kısa, dolayısıyla daha ekonomik ve verimli olabiliyor. Fakat yönetim programlama işini hiçbir şekilde işçiye bırakmaktan yana gözüküyorlar. Bu konuda işyerlerinde çok sert kurallar konmuş durumda. Programlama yapmaya kalkışan, programa müdahalede bulunan işçi, yaptığı müdahale olumlu da olsa işten atılıyor.

Yani, toparlayacak olursak, yeni esnek organizasyon sistemleri işleyişleri açısından vasıflı, bilgi ve becerilerinden yararlanılabilen bir işgücüne gereksinim gösterirken, bu organizasyon sistemlerinin dışında ileri teknoloji uygulamaları ile de vasıflı işçi gereksinimi yaratmıyor. Yapmış olduğunu çeşitli firma bazındaki alan araştırmalarında hiçbir firmada yeni teknolojilerin uygulanmasında nitelikli emek sıkıntısı çektiğini ifade eden yöneticiye rastlamış değilim.

Ancak bu, işgücünün eğitimini, vasıflılığını artırıcı yönde hiçbir şey yapılması gerekmiyor anlamına gelmiyor. Kesinlikle bunu kastetmiyorum. Ben Türkiye'de bir sanayileşme stratejisinin benimsenmesi gerektiğine, sektör bazında -dünyadaki teknolojik gelişmeleri de gözönünde bulundurarak- teknoloji politikalarının belirlenmesi gerektiğine ve bu sektör bazındaki teknoloji politikaları çerçevesinde gerekli konunun ele alınması ve gerekli plan ve programlarını mutlaka yapılması gerektiğine inanıyorum.

Çok uzattım, özür dilerim, çok teşekkür ederim sabrınıza.

BAŞKAN – Sayın Hacer Ansal'a teşekkür ediyoruz.

Konu hakkında yorum yapacak ikinci konuşmacımız Sayın Yusuf Işık.

Sayın Işık, Londra Üniversitesi İktisat bölümünden mezun. Lisansüstü çalışmasını da Birmingham Üniversitesinde yapmış, yine iktisat konusunda. Şu anda, Devlet Planlama Teşkilatında uzman olarak çalışıyor; ama, aynı zamanda, bu kongresinin de danışmanlığını yürüttü şu ana kadar.

Ben, Sayın Işık'a söz veriyorum. Zaman açısından üzgünüm; ama, 20 dakikaya sığdırsak, bir iki kısa soru daha alma şansımız belki olabilecek. Diğer oturuma da, biraz, oradan da 5-10 dakika çalmak üzere.

Teşekkür ederim.

YUSUF IŞIK (MMO Kongre Danışmanı) – Teşekkür ederim Sayın Başkan, değerli katılımcılar; ben, tebliğün yorumuna ayrılmış olan bu konuşmamda, önce, teknolojinin üretimde yarattığı derin değişiklikleri kısaca ele alacağım, ondan sonra, teknolojinin istihdam etkisine, üçüncü olarak da ücret etkisine, dördüncü olarak da teknolojinin niteliklerde yarattığı etkiye, beşinci olarak da, organizasyon açısından ortaya çıkan etkilere değineceğim. Altıncı olarak da, tabii, kısaca olacak bütün bunlar, işgücünün yapısı üzerinde, bütünlüğü üzerinde, emeğin organizasyonu üzerindeki etkilere değineceğim; son olarak da, Türkiye'yle ilgili bazı saptamalar ve politika önerileri üzerinde duracağım.

Bilimsel ve teknolojik gelişmenin üretimi ne kadar derinden etkilediğini hepimiz biliyoruz. Bu etki, üretimin bütün yönlerini kapsıyor ve o kadar önemli boyutlara vardı ki artık, iktisatta yeni büyüme teorileri gündeme geldi. Geleneksel iktisadın, bu olguyu kavramaya yetmediği ortaya çıktı ve bu büyüme teorilerinde bilgi, en önemli üretim faktörü olarak beliriyor. Bu olağanüstü değişiklikler, çoğu kez, mikroelektronikle sınırlanıyor. Oysa, mikroelektriğin ötesinde de, özellikle genetik alanında, insanın yapısını bile değiştirmeye kadar varan hazırlıklar, çalışmalar var; tabii, bunların tehlikeleri de var. Malzeme bilimi açısından da, atom düzeyinde çalışmalar var. Yani, şu ana kadar hayal etmeyi bile pek fazla akıl edemediğimiz şeyler, hemen bir-iki yıl içinde değil; ama, 10-15 yıllık bir süre içerisinde önümüze gelecek ve gerçekten, hemen hemen her şey, bildiğimiz her şey değişecek. Bu değişiklikler içerisinde işgücü, üzerinde en az durulan konulardan biri oluyor; o bakımdan, böyle bir oturumun düzenlenmiş olması son derece yararlı oldu Sn. Tülin Öngen de, aslında, çok kritik noktaları gündeme getirdi ve gerek kendisinin gerek diğer konuşmacıların belirttiği gibi, teknolojiyle işgücünü, tam, kesin hatlarla birbirinden ayırmamak gerekiyor; çünkü, teknolojinin üretilmesinde de emek var. Bu, bazen gözden kaçabiliyor ve aslında teknoloji üretimi, özünde sosyal bir süreç.

Şimdi, istihdamla ilgili etkilere geçeceğim. Uzun zamandan beri, yani, 200 yıllık bir süreden beri, teknolojinin işsizlik yaratacağı yönünde bir korku var. Bu korku da, Adam Smith zamanından başlıyor,

Ricardo'da devam ediyor, Marks'ta da, işgücü verimliliğinin işsizliği artıracığı belirtiliyor ve son olarak da, 1945'lerde bir sibernetik uzmanı olan Wiener, bilgisayarın keşfedilmesiyle, 1929 bunalımından daha derin bir bunalım yaşanacağını öne sürüyor; fakat, bu öngörülerden hiçbir tanesi gerçekleşmedi. Yalnız, tabii, bu seferki teknoloji dalgası diğerlerinden biraz farklı; çünkü, son derece yaygın. Bu dalganın bütün alanları kapsamı, bana göre, yeni potansiyeller yaratıyor ama aynı zamanda, bu kaygıları bunları yersiz diye, tarihte bunlar gerçekleşmedi diye bir kenara itmemiz de mümkün değil; fakat, yaratılan potansiyeller yani yeni imkanlar kanımca ağır basıyor.

İstihdam etkisi konusunda üç tane temel görüş var veya üç grupta toplanabilir temel görüşler. Bir görüş diyor ki, artık, bundan sonra hiçbir zaman yüksek istihdam olmayacak ve dolayısıyla, biz, büyük işsizliğe alışmalıyız, bu böyle gidecek. Bir başka görüş, piyasaya bırakalım, zaten, herşey halledilir, zaten, herşey dengesine kavuşur diyor. Üçüncü bir görüş de, bu teknolojik yenilikleri kaldıracak yapısal değişim henüz olmadı, mevcut yapılarla bu olmuyor; fakat, bir süre sonra, mevcut yapılarda yeterli değişiklikler olacak ve o zaman denge sağlanacak diyor tabii; eğer, bu değişiklikler gerçekleştirilirse. Korkunun artmasının bir nedeni de, 1970'lerden sonraki yüksek işsizlik, bilindiği gibi, özellikle OECD ülkelerinde işsizlik düşmedi. Bunun ve değişimin hızının yarattığı birtakım kaygılar var. Ama, bana göre ve benim, ortaya konan çalışmalardan çıkardığım sonuçlara göre aslında, teknolojik gelişmenin işsizlik yarattığına dair bir belirti yok. Tabii, bir firma içerisinde esnek üretim uygulandığı zaman, o firma içindeki işgücünde daralma oluyor; fakat, ekonominin bütününe bakıldığı zaman, böyle bir daralma yok; çünkü, bir kere yeni işler yaratılıyor herşeyden önce. Bu, hizmetler sektöründe oluyor genellikle. Ayrıca, işsizlik etkisini sadece, aynı firma içerisinde almak da oldukça yanıltıcı olabilir. O kadar başka faktörlere de bağlı olabiliyor ki artan işsizlik. Hadi işsizlik arttı, bunu teknolojiye bağlamak da o kadar mantıklı değil. Özellikle, şu noktayı göz önünde bulundurmak lazım: teknoloji daha hızlı yayılsa, istihdam etkisi daha da yüksek olur. Ayrıca, ileri teknoloji uygulayan firmalara bakılıyor. İleri teknoloji uygulayan firmaların çoğu imalat sanayiinde ve imalat sanayiinin aşağı-yukarı yüzde 20'si dolayında -gelişmiş ülkeler için tabii bu rakamlar- ve o firmalarda da, tek tek bakıldığı zaman, daralmalar olsa bile, sektör olarak bakıldığı zaman daralma yok; ama, sektörel bazda, tabii, rekabet gücü zayıf olan sektörlerde işsizlik artışı var, bazı bölgelerde işsizlik artışı var ve işin kötü tarafı yeni işleri bulanlar, işsizlik durumunda kalan insanlar değil yani, yeni işler yaratılıyor; fakat, işsiz kalan insanlara değil ve işsiz kalanların büyük bölümü de, kalifikasyonları yeterli olmadığı için işsiz kalıyorlar ve uzun süreli işsizliğe mahkûm oluyorlar.

Sonuçta, teknolojinin istihdam potansiyeli konusunda değişik etkiler ve görüşler bulunmakla birlikte ben Sn. Tülin Öngen'den daha iyimserim.

Çok kısaca, teknolojik gelişme sonucu, ücret etkisine bakacak olursak, nitelikli işçilerin ücreti artmış bulunuyor. Buna karşılık, niteliksiz işçilerin ücreti azalıyor; ama, genel, büyük bir ücret düşüşünden söz etmek mümkün değil. 25 yıllık bir dönemi ele aldığımız zaman, aslında, ücretlerde bir artış ortaya çıktığı gözüküyor. Konuyu nitelikler açısından incelemek gerekiyor. Çünkü nitelikler konusu gerçekten çok önemli. Genel değerlendirmede kuşkusuz ki çok farklı etkiler var; bunları tek bir blok halinde ortaya koymak mümkün değil; fakat, genel olarak, niteliklerin artması eğilimi var teknolojik gelişmeyle birlikte. Nitelikli işgücü talebi, ağır basıyor ve bu nitelikler içerisinde, çok yönlü beceri isteniyor işçilerden. İşçinin algılama ve sentez gücünün artmış olması gerekiyor. Fakat, bu hangi işçi? Her işçi değil tabii. Özellikle ileri teknoloji sanayilerde çalışanlar. Niteliksiz işçilerin vasıfları daha da düşüyor. Niteliksizler, daha fazla niteliksizliğe itiliyor veyahut da işsizliğe itiliyor. Çekirdek işçi sorunu konusunda da bana göre, tek bir model yok; çok değişik uygulamalar var ve hala da yerine oturmuş değil bütün bu değişiklikler. Aynı firmada, bir çekirdek işçi grubu, bir de dışarıda yarı işsiz, çağırılmayı bekleyen işçiler yok; aynı firmada değil diğer işçiler. Çekirdek işçi genellikle, belirli sektörlerde olan işçiler ve genellikle, daha güç durumdaki işsizler ve işçiler hizmet sektöründe veya daha az ileri teknoloji sektörlerde. Dolayısıyla, bir oranda, teblidekinden farklı olarak, ben, işin niteliksizleştirilmesinin genel bir eğilim olduğunu düşünmüyorum. Yeni teknolojiler, işin niteliklerinin artması konusunda çok büyük bir potansiyel sağlıyor. Bu potansiyelin kullanılıp kullanılmaması insanların, toplumun alacağı kararlara bağlı. Ama, şunu da kabul etmek gerekir ki, uygulamada da niteliksizleştirme var; yani, birçok yerde, birçok ülkede niteliksizleştirme yönünde çok basit düzeyde işler var. Ama, bu ağır basan eğilim değil, genel eğilim değil. Organizasyonla ilgili olarak da şunları belirtmek istiyorum. Organizasyonda, tabii, esneklik ağır basıyor. Bu esnekliği, sadece makinelerin kullanımı, hatta, işgücünün kullanımı ile ilgili olarak da ele almamak gerekiyor. Esnekliğin, düşünce bazında da çok öne çıktığı, daha doğrusu, bu esnekliği düşünce bazında gösterebilen firmaların, kurumların, grupların, ülkelerin öne çıktığı bir dönem yaşıyoruz. Bunun dışında, çok bilinen, tam zamanında üretim gibi konulara burada tekrar değinmeme gerek yok. Yalnız,

taşeronlaşma konusunda bir farklılık oldu yorumlarda. Ben de, belki, biraz daha farklı birşey söyleyeyim; yani, taşeronlaşma, eskisinden farklı olarak, kanımca, tekrar gündeme geliyor. Bir klasik şekilde gündeme geliyor; işgücünün maliyetinden veya sorunlarından kurtulmak için, bir de, ileri teknolojinin getirdiği imkânlarla ve yeni yönetim yöntemlerinin, yeni organizasyonların gerekleri nedeniyle yapılan taşeronlaşma şeklinde gündeme geliyor.

Peki, bağımlılık artıyor mu? Kanımca, uygulamada pekçok yerde bir merkezileşme var, aynı zamanda da, desantralizasyon var. İki eğilim var; bu iki eğilim, tabii, birbiriyle bir oranda çelişiyor; fakat, ağır basan eğilim, nitelikli işçilerin kendi inisiyatiflerini kullanmaları. Bu alanda o kadar büyük bir potansiyel var ki, en azından, bağımlılığın azalması imkanı ortaya çıkıyor. Fakat, sorun şuradan kaynaklanıyor; bütün bunları, biz ne kadar zihnimizi zorlasak da, hep eski kategoriler çerçevesinde tartışıyoruz. Oysa, yepyeni bir dünyayla karşı karşıyayız. Ne işçi sınıfı eskisi gibi bir blok ne de sermaye sınıfı eskisi gibi bir blok. Biz mesela, bu bağımlılık artıyor mu, kontrol artıyor mu; işçilerin işte itaatkarlığı artıyor mu derken, hep eski kategorilerle düşünüyoruz; sermayeci de böyle düşünüyor, işçi de böyle düşünüyor. Ama, sanıyorum, bu düşünce kalıplarını zorlamanın da zamanı geldi. Ayrıca, klasik firma çerçevesinde de düşünmemek gerekiyor. Biz, hep firmada çalışanları düşünüyoruz. Şimdi tasarımcılar var örneğin. Birisi, kişisel bilgisayarla oturuyor, tasarım yapıyor ve bunu satıyor. Bu kişi, ne bir işverendir ne de bir işçidir; bu, yeni türde, bu yeni teknolojilerin ortaya çıkardığı türde bir insandır ve bu insanı böyle değerlendirmek gerekiyor.

İşgücünün yapısıyla ilgili olarak bu bağımlılıktan öte, diğer noktalara baktığımız zaman, işgücü bölünüyor gerçekten. Fakat, bu bölünme sermayeci için de geçerli. Dolayısıyla, burada da, klasik kalıplardan, öteye gitme gereği var. Daha heterojen bir yapı ortaya çıkıyor ve farklılaşma var. Fakat, burada, niteliksiz işçilerin durumu çok büyük bir tehlike arz ediyor; çünkü, çok uzun süreli niteliksiz kalan ve işsiz kalan işçilerin veya çok düşük düzeyli işlerde çalışan işçilerin toplumdan soyutlanması tehlikesi var ve kuralsızlığın egemen olması tehlikesi var; böyle tehlikeler var. Sendikaların bu tehlikeler karşısında daha etkili olmaları için kanımca, teknolojik gelişmenin üretimde yarattığı derin değişiklikleri biraz daha yakından irdelemeleri ve buna göre politikalar üretmeleri ve fordist dönemde oluşmuş sendika yapılarından kurtulmaları gerekiyor. Buna karşılık, yeni teknolojik uygulamalarda da sendikalara danışılması gerekiyor ve yeni teknolojilerin getirdiği, gerek üretim organizasyonu gerek bütün diğer değişiklikler, aslında işçiyle işveren arasında çok daha büyük bir diyalog gerektiriyor. Ama, işçi-işveren tanımlarının kendilerinde de değişiklik olduğunu unutmamak gerekiyor.

Türkiye'deki duruma gelince : Tebliğde, gelişmekte olan ülkelerin farklı durumda oldukları ve büyük tehlikelerle karşı karşıya buldukları belirtiliyor. Gerçekten, teknoloji geliştirmeyen, üretemeyen ülkeler için durum böyle, buna katılıyorum. Ancak, bir de, teknolojiyi geliştirebilen veya ithal ettiği teknolojiyi özümseyebilen, giderek de, üretme aşamasına gelen ülkeler var; Kore gibi. Dolayısıyla, tamamen kapalı gişe bir oyun değil bu. Girmek de mümkün. Belki, girmek, giderek daha güçleşiyor; ama, örneğin Kore çok büyük teknolojik gelişme gerçekleştirmiş bir ülke, çok büyük yatırım yapmış bir ülke araştırma ve geliştirmeye ve istihdam durumu çok iyi; işsizlik, son derece düşük; ama, tabii, değişik sorunlar var ve her alanda öznel alınması söz konusu değil.

Türkiye'de, büyük imalat sanayiinde, üretimde çalışanlar ve üretim endeksine baktığımız zaman, ilginç bir durum ortaya çıkıyor. 1989 yılında, üretimde çalışanlar endeksi 103 iken, bu endeks 1993 yılında 82'ye düşmüş; buna karşılık, bu imalat sanayiinde üretim 1989'da 119 iken, 1993 yılında 140'a çıkmış; yani, üretimde çalışan sayısı azalmış, üretim artmış. Bu veriler, bir miktar, istatistiklerin belirli bir abartmasını içerse de, aslında, yine de, belli bir eğilimi de yansıtıyor. Bu da, belki şunu doğruluyor; Türkiye'de teknolojik gelişme yeterli olmadığı için, başka ülkelerde yaratılan o diğer işler yaratılmıyor ve dolayısıyla otomasyon, işçi sayısında bir azalmayla birlikte ortaya çıkıyor.

Tabii, Türkiye'de en büyük sorunlardan bir de, mikroelektronik aracılığıyla, belirli tekniklerin yaygınlaşmasına rağmen, genelde teknolojinin yaygınlaşmaması. Oysa, bütün araştırmalar gösteriyor ki, teknolojinin yaygınlaştığı ülkelerde, bilgi ekonomisine daha yoğun olarak geçilebilen ve yatırımların yapıldığı ve yapısal değişimlerin yapıldığı ülkelerde istihdam olumlu bir şekilde etkileniyor teknolojiden.

Enformasyon teknolojisinde de, Türkiye'de, görebildiğim kadarıyla, dinamik olsa bile dağınık bir gelişme var ve teknolojinin yerli temeli oldukça zayıf.

Bazı politika önerilerinde bulunursak, şunlar söylenebilir kanımca. Birincisi, teknolojiyi geliştirmek için sosyal ve fiziksel altyapıların gerçekleştirilmesi. Başarılı bir başlangıç yapmış olan TÜBİTAK'ın teşvik sistemlerinin daha fazla yaygınlaştırılması. Teknolojinin yayılması, difüzyon olayının geliştirilmesi, teşvik edilmesi. Tabii, sanayicilerin kendilerinin de Ar-Ge'ye yatırım yapmaları. Ama, önerilerim işgücü konusunda yoğunlaşacak. İşgücünün yetiştirilmesinde Türkiye

çok geri durumda, meslekî eğitim çok geri durumda, eğitim sistemi içinde çok büyük kopukluklar var. Oysa, eğitimin, üretimdeki gibi tam zamanında eğitimle, firma içinde eğitimle desteklenmesi gerekiyor. Formel eğitim temeli alındıktan sonra sürekli eğitim olmadan, teknolojik gelişme için gerekli işgücünün ortaya çıkarılması mümkün değil.

Bir de -değindi- meslek standartlarının gelişmesi. Bu, küçük bir nokta gibi gözüküyor ama kritik bir nokta. Diğer taraftan kalifiye işgücü son derece kritik bir parametre. Bazı araştırmalarda Türkiye'de kalifiye işgücü arayan sanayiciye rastlanmamış olsa da, gelişmiş ülkelerde kalifiye işgücü darboğazı var. Türkiye'de de kısa sürede böyle bir darboğazın etkisi hissedilecektir. Dolayısıyla şimdiden ileri kalifikasyon düzeyinin muhasebe sisteminde varlık (asset) olarak yer almasını öneriyorum. Böylece kalifikasyon yaratmak için yapılan harcamalar yatırım sayılacak ve bence buna ihtiyaç var. Bir de, kuralsızlık haline gelmemek kaydıyla, işgücü piyasasının esnekleştirilmesine ihtiyaç var.

İstihdam yaratma açısından ürün yenileme, proseslere göre daha fazla istihdam sağlıyor ve yeni teknolojilerin -Sn. Hacer Ansal'ın sözünü ettiği araştırmada ortaya çıkan şekilde- uygulama modelleri üzerinde durulması gerekiyor; çünkü, bunlar, tabii, işin zenginleştirilmesi için kullanılacağı gibi, vasıfsızlaştırma için de kullanılabilir. Bu konuda, bir politika benimsenmesi ve uluslararası sürecin dikkate alınmasına ihtiyaç bulunuyor.

Son olarak da, sosyal partünerlerin, işçi ve işverenin çok yoğun bir diyalogunun ve işbirliğinin sağlanması büyük bir ihtiyaç.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Işık'a değerlendirmeleri için teşekkür ediyorum.

Ayrıca, zamanı da iyi kullandığı için.

Zamanımız gerçekten çok daraldı. Bundan sonraki üçüncü bölüme de yeterli zaman ayırabilmek için, oradan daha fazla çılmamak için şöyle yapacağım. Salondan iki soru alıp, sonra da, Tülin Öngen'e, hem değerlendirmeler çerçevesinde yapılan eleştiriler, aykırı görüşler hem de sorulara cevap vermesi için 10 dakikayı geçmeyen bir söz vereceğim.

Önce, size, sonra size söz vereceğim.

HÜSAMETTİN BAŞER – Değerli öğretim üyelerini dinledik; hakikaten, faydalandık. Türkiye'yi nasıl güçlü bir ekonomiye kavuştururuz?.. Buna çare bulunmalı. Sadece, konuşmalarda, teknoloji ve insan faktörü üzerinde duruldu. Evet, ikisi birbirinden ayrılmaz, müttemmim cüzdür.

TÜLÜN ÖNGEN - Ama, efendim, tebliğin konusu o yani.

HÜSAMETTİN BAŞER – Evet, konusu; ama, şimdi, burada, emek üzerinde duruldu, sermaye üzerinde durulmadı, hammadde üzerinde durulmadı, iç ve dış pazarlar üzerinde durulmadı; artan nüfus faktörüne göre, bu iş sahalarının genişletilmesi üzerinde durulmadı. Ben diyorum ki, hiç olmazsa bunlar üzerinde de durulsun. Bugün, artan nüfusa göre ne yapmamız lazım; yiyecek maddelerini, konutu, iş kapasitesini artırmamız lazım. Artık, bizim kabuğu yırtmamız lazım. Değerli hocalarımız iyi hazırlanmışlar, çok memnun olduk; ama, hammadde nereden gelecek; yoksa, kanunlar, zaten, onlar tanzim etmiş; işçi, sanayi, grevydi, lokavtıydı, onlar, daha iptidaî haldeyiz; Bugün, Batı alemi, bizi, ekonomik ambargoyla tehdit ediyor, silah vermem diye tehdit ediyor. Biz, onların elinden bu silahı alıyoruz. Bu değerli hocalarımızın, evet, nazariyatına iştirak ediyoruz; ama, biraz da tatbikata inip bakmaları lazım.

Bugün, artan nüfusa göre, diyelim ki tarımda üretimi nasıl artırırız... Biz yeniden keşfedecek değiliz. Fabrikasını kuracağız ki, çiftçiye ucuz gübre verelim, traktör verelim; karasaban kalktı, öteki kalktı, bunların üzerinde duralım.

BAŞKAN – Peki efendim. Şimdi vakit de çok daraldığı için, somut bir soru sorarsanız, arkadaşşıma söz vereceğim.

HÜSAMETTİN BAŞER – Sorum: Sadece, hammadde üzerinde durulmadı, bir; sermayenin nereden geleceği?.. Bugün, sermaye deyince Türk parası da var, işin içinde döviz de var. Hadi, dünyada teknik ilerliyor; ama, nasıl getirip de makineyi monte edeceksin; yani, bunların üzerinde de durulması lazım.

Teşekkür ederim, saygılar sunuyorum.

BAŞKAN – Arkadaşıma söz vereceğim bu konuda; teşekkür ederim.
Buyurun.

MEHMET YÜKSEL BARKURT – Ben şunu söylemek istiyorum: Eski kategoriler dışlanıyor; tamam dışlayalım, güzel; yalnız, şunu öğrenmek istiyorum bütün konuşmacılardan: 1970'lerden sonra krizi aşmak için, işte, arayışlar gündeme getirildi, esnek üretim anlatıldı ve bu esnek üretimin dünyadaki rol bölüşümü de tanımlandı. Biz, çevre ülkeleri içinde yer alan bir ülkeyiz. Genellikle, bütün dünyadaki gelişmeler üzerinde duruldu, Türkiye ile ilgili bir örnek açıklandı. Ben, oransal olarak öğrenmek istiyorum; acaba, Türkiye'de esnek üretimin, küçük, orta, büyük işletmelerde oranı nedir?.. Çünkü toplantılarda rekabet gücümüz tartışılırken, bu konuda ip uçlarını gördüm. Çok fazla esnek üretimden söz edebilir miyiz, edemez miyiz; bu konunun açıklanmasını istiyorum, bir.

İkincisi, buna uygun bir yapılanma, istihdamın, emeğin esnekleştirilmesi dile getirildi. Geçenlerde yayınlanmış bir kitap var; MESS'in yayınladığı bir kitap var esneklik üzerine.

Uluslararası olmuş normlar var, İLO normları var, ulusal normlar var; bunlar, çok katı kullanılıyor, bunların değiştirilmesi isteniyor. Peki, yerine ne konuluyor; yani, eski kategorileri dışlıyoruz. Bu eski kategorilerin olmadığı yepyeni dünyada, işte, emek ve sermaye de yeni tartışılabilir alanlar, herşey yeniden tartışılabilir, kazanılmış şeyleri ortadan kaldırıyoruz, peki, yerine ne koyuyoruz? Yani, istihdamı, bunun kurallarını, kazanımlarını, hepsini ortadan kaldırıyoruz, yerine ne koyuyoruz? Ve bundan kim kârlı, kim zararlı çıkıyor?.. Hem Batı ülkeleri hem bizim ülkemizin çok büyük bir kesimi işsiz durumda. Bunlar için gelecek de sözkonusu değil. Korumaları da kaldırıyoruz. Teknolojiden yararlanması gereken, sadece belli kesimler mi; yani, teknoloji, tek başına, belli kesimlere hizmet edecek bir araç mıdır?.. Tüm insanlığı kapsayacak projelerden yoksun muyuz?.. Yani, bunları hiç düşünmeyecek miyiz?

Özellikle, Sayın Yusuf Işık'ın açıklamasını istediğim konu şu: Bu istihdamın esnekleştirilmesinde, çift yanlı bir kaygı taşıyor mu, çift yanlı bir yaklaşım sözkonusu mu; yoksa, tek yanlı, yalnızca sermayenin önünü açacak bir esnekleştirmeyi mi kastediyor, bunu açıklamasını istiyorum.

Teşekkür ediyorum.

BAŞKAN – Teşekkür ederim.

Son bir soru oradan vardı, size söz veriyorum; buyurun.

– Çok kısa bir ekleme yapmak istiyorum; Doktor Ansal'ın getirdiği duyarlılık haklıdır. Çünkü tartışmalar sırasında, ölçek ve firma büyüklüğü konusunda yeterli titizlikte davranmamış olabiliriz; bunu, tutanakların düzeltilmesinde göz önünde bulunduracağız.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Soru olarak, sizin sorunuzu alayım hemen.

FERİAL ARNAS IŞIK – Yusuf Bey, insan kaynaklarında bir varlık olarak bakılması temennisinde bulundu. Ülkemizin önde gelen şirketleri bu yönde kararlar alma aşamalarında. Onun için, daha ileride birtakım ışıklar tutulmasına ihtiyacımız var; bir de, yönetim sistemlerinin kalitesini bütünüyle artırdıkça, bunu da, uluslararası normlarda yaptıkça -sabah oturumlarında da değindim- bunu tedarikçiye yayma da zorunlulaşiyor; dolayısıyla, taşeron firmalar, bir yerde düzeylerini yukarı çekme halkasına giriyor; özellikle de, yetkinlik artırma bazında baktığımızda -bunların hepsi birbiriyle ilişkili- daha önce taşeronlaşarak, vasıfsızlaştırma işine bir kontur geliyor; ama, yönetim kademeleri azalıyor, üreten kademede seviyeyi yükseltme, yetkinliği artırma, bütünleştirme... Hacer Hanımın da değindiği gibi, üretim işçisinin, aynı zamanda bakımla bütünleşmesi, bakım ve onarıma, hatta, tasarıma kayması, bazı ümit kapıları açıyor görüşümdedir; acaba, konuşmacılar buna ne der?

BAŞKAN – Bu soruları aldıktan sonra ve dediğim gibi, yorumcu arkadaşların değerlendirmeleri ışığında, zaman çok kısıtlı, hepsine yanıt yetiştirmesi de mümkün gözüküyor arkadaşlarımızın; ama, önce, Tülin Öngen'e beş dakika zaman vereceğim, çok kısa olarak da, diğer iki yorumcuya söz vereceğim ve bölümü kapatacağım.

TÜLİN ÖNGEN – Teşekkür ederim.

Aslında, bütün bu sorulara yanıt vermek için, en az yarım saate gereksinim var. Bu nedenle soruların büyük bir bölümünü es geçmek zorunda kalacağım. Zaten, soruların büyük bir bölümü daha çok öteki konuşmacıları ilgilendiriyor.

Bir noktaya dikkati çekeceğim. Gerçekte Yusuf Işık'ın anlattıklarında, benim iddialarımı destekleyen unsurlar var. Ben de yeni üretim süreçlerinin yeni bir emek aristokrasisi yaratacağını söylemişim. Özellikle istihdam, verimlilik ve ücret koşulları açısından.

Öte yandan şunu da söylemek istiyorum. Taylorizm bile pek çok açıdan daha insani bir sistemdi. Hiç değilse iş yaratıyordu, işgücünü nitelikleştiriyordu. Yani işte yetişen işçi yetiştiriyordu vs. Oysa yeni iş süreçleri küçük bir grup işgücü dışında kalanlar için işsizlik, niteliksizleşme ve bağımlılık demek. Ayrıca, Sn. Işık haklı. Dünyanın değiştiği, yeni kavramlarla düşünmeye gerek duyulduğu doğru. Ama onun kastettiği doğrultuda değil. Örneğin yeni bir nitelik tanımına gerek var. Özellikle günümüzde üretici güçlerin gelişmişlik düzeyi göz önüne alındığında ve insanın sahip olduğu kapasite ve yaratıcılık düşünüldüğünde, bazı işgücü kapasitelerinin nitelik ve beceri düzeylerinin yükseldiği iddiası dikkatle karşılanması gereken bir görüş.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Teşekkür ederim.

Sayın Hacer Ansal.

HACER ANSAL – Teşekkür ederim.

Çok kısa kesmeğe çalışacağım; ama, ilk önce, Yüksel Beyin bir sorusuna cevap vermeye çalışacağım.

Oransal olarak, Türkiye'de yaygın üretim, yaygın üretim uygulaması nedir acaba, biliyor muyuz dediniz, bilemiyoruz; yani, o düzeyde, Türkiye'de sanayide yaygın olarak ne kadar yalın üretim uygulanıyor, söylemek çok zor. Yalnız şunu söyleyebiliriz; çok büyük çapta bütün firmalar, yalın üretim organizasyonu sistemini öğrenmeye çalışıyorlar, uygulamaya çalışıyorlar. Ne kadar beceriyorlar, o farklı bir konu. Ne kadar yalın üretimi gerçekten anlıyorlar, o ayrı konu. Çok farklı unsurlarını parça parça koyarak birşeyler yapmaya çalıştıklarına ben şahit oluyorum; onun için, genelleme yapmak çok zor; ama, şunu söyleyebiliriz. Yalın üretim ve esnek uzmanlık modelleri, zaten, hazır giyim sanayiinde, tekstil sektöründe görüyoruz uygulamalarını-yaygın bir biçimde uygulanmaya çalışılıyor. Dediğim gibi, kriz koşullarında sermayenin işine gelen modeller bunlar, niye kullanılsın.

Dediniz ki, çalışma normları değiştirilmeye çalışılıyor İLO'da vesairede ve yeni normlar konulmaya çalışılıyor; evet, öyle oluyor. Bu yeni konulan normlar da, genellikle, sermayenin manevra alanını genişletmek için; yani, bu yeni esnek üretim organizasyon biçimlerine uygulama alanı tanımak için yapılıyor ve derinlemesine irdelediğimizde, dediğim gibi, sermayenin manevra alanını genişletici normlar oluyor bunlar genellikle.

Diyorsunuz ki, teknoloji tüm insanlığı kapsayıcı olarak geliştirilemez mi; hayır, kapitalist sistemde geliştirilemez, mümkün değil diye düşünüyorum ben; çünkü, kapitalist sistemde teknolojiyi geliştiren sermaye. Sermayenin çıkarlarına uygun biçimde geliştiriliyor; yani, diğer birtakım unsurları dışlayarak çok geniş anlamda meseleye bakarsak, işin son derece özgün bir politik yanı var, bunu gözardı edemeyiz diye düşünüyorum.

Ben, Tülin Öngen gibi Post-Fordist üretim organizasyon biçimlerinin, yani, bu sistemlerde çalışan işçinin, Taylorist işçiden daha da kötü konumda olduğuna inanmıyorum. Şöyle; biraz daha geniş düşünürsek, eğer, farklı alternatif toplumsal sistemlere geçmeyi düşünürsek, bu işçilerin, çok daha geniş düşünüyor, bilgisine haiz olması, üretimi sürdürebiliyor işçiler olması, Fordist işçiden çok daha iyi bir yerdedirler diye düşünüyorum. Yalnız, işçiler açısından bu sistemin getirdiği avantajların nasıl kullanılacağı, kapitalist sistem içinde nasıl kullanılacağı, işçiler açısından nasıl avantaj haline geleceği sorusu çok önemli bir soru; ama, bunu burada tartışamayız, çok derinlemesine meseleyi irdelemek lazım diye düşünüyorum.

Onun için, Feriâl Hanıma katılıyorum. Daha ümitvarım ben. Yalnız, çok fazla yapılacak iş, verilecek mücadele var bunun bir avantaj haline gelebilmesi için.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Teşekkür ederim.

YUSUF IŞIK - Bu yeni teknolojilerle gelen imkânlar o kadar muazzam ki, kanımca, bu imalat sanayiinin, ileri teknoloji kesimlerinde çalışan işçiler, çok daha büyük bir gelişmenin habercisi. Nasıl bir gelişmenin? Genelde nitelik artışının olabileceği, genelde insanların inisiyatif alabileceği; bu da, belki, yeni bir dünyanın habercisi. Ben, bunları emek aristokrasisi olarak görmüyorum; bütün insanların

aristokrat olacağı bir düzenin habercisi olarak görüyorum. Ama, bu düzen kendiliğinden gelmeyecektir; ancak, bu insanların çabasının ve kolektif bir çabanın ürünü olarak ve politik yapılarda, ekonomik yapılarda, sosyal yapılarda değişiklikler sonucu gelecektir. Ve tabii, yeni bir nitelik tanımı yapılmalıdır; çok yönlü insan, çok kimlikli insan tanımı yapılmalıdır. Ama, bence, teknolojidir bunun maddi temelini, bilimdir bunun maddi temelini sunan; gerisi, tabii, insanlara kalıyor. Yani, kendiliğinden iyiye gidiş getiren bir sistem, dünyada yok ve var olabileceğini de düşünmüyorum.

Yüksel Beyin sorusuyla ilgili olarak, ben, tabii ki, sadece sermayenin önünü açmak açısından bir esnekleştirmeyi savunmuyorum; yani, böyle bir şey söylemiş olmam da pek düşünülemez herhalde. Şöyle bir şey var örneğin, çalışma saatlerini düzenleyen yasalar o kadar kısıtlı ki, hiçbir şey yapamıyorsunuz modern üretim tekniklerine göre, informal sektör giderek büyüyor. Bir kere, nötr olarak yapılacak birçok şey var; ama, tabii, esnekleştirme nötr bir konu değil; bu konuda birçok tartışmalar var. Bunları, tarafların oturup tartışması lazım; yani, yasalar, bugünkü şekliyle devam ettikçe çok katı bir sistem ortaya çıkıyor ve teknolojinin gerektirdiği değişiklikler yapılamıyor.

Bir de, Işık Hanımın belirttiği konuya değineceğim. Yani, eğer kalifikasyon varlık olarak kaydedilmeye başlanıyorsa, bu, bugün burada öğrendiğim birşey ve çok sevindirici. Ama, tabii, Türkiye'de çok farklı yapılar var ve aşırı iyimserlik de yanıltıcı olabilir. Gelişmiş ülkeler o kadar hızlı geliyor ki, aradaki mesafe, çok radikal teknoloji geliştirme politikaları ve bütün ekonomi politikasını teknoloji geliştirmeye uyumlu hale getirecek muazzam dönüşümler yapılmasına ihtiyaç doğuyor.

Çok teşekkür ederim.

BAŞKAN – Değerli konuşmacılara ben de teşekkür ediyorum.

Gördüğünüz gibi, sonucu, hemen burada alınabilecek bir tartışma değil; ancak, bu değerlendirmeler, bu argümanların hepsi üzerinde durulmaya değer hususlar. Toplumsal olan ve tarihsel olan bir süreçte, mutlak iyi, mutlak kötü olan birşey yok. Bunun ne tarafa doğru gideceğini, belli ki, toplumsal güçlerin mücadelesi belirleyecek; en azından, bunu kesinlikle söylemek galiba mümkün.

Hepinize teşekkür ediyorum.

Bundan sonraki oturumun 3 üncü bölümü için, ara yok programda, o nedenle, izlemek isteyen arkadaşların ayrılmaması gerekiyor. Bunu duyurmak istedim.

AVRUPA BİRLİĞİNDE YÜKSEKÖĞRETİM KALİTE YÖNETİMİ

Prof. Dr. Metin DURGUT
TMMOB EMO 2. Başkanı

GİRİŞ

Kalite kavramı, AB yükseköğretim politika tartışmalarında odak noktalardan birine yerleşmiş bulunmaktadır. Yükseköğretimde uyumlu bir gelişmenin sağlanması çabaları, kalitenin artırılması yanında bu uyumun, kurulmak istenen "Vatandaşlar Avrupası"nın önemli yapı taşlarından biri olduğu bilinci ile de sürdürülmektedir. Avrupa uyumluluk çalışmaları, İngiltere ve kıta Avrupası gibi iki değişik geleneği bağdaştırmak zorundadır. Kıta Avrupası'nda yükseköğretim devlet ve bürokrasi tarafından denetlenmekte ve homojen bir yapı oluşturmak amacından hareket edilmektedir. İngiltere'de (ve ABD'de) ise bağımsız akreditasyon kuruluşları görev yapmaktadır. Kıta Avrupası'nda yakın zamana kadar egemen olan görüş, "devlet denetimi varsa akreditasyon gerekmez" olarak özetlenebilir.

Devlet üniversitelerinin bütçeleri ile denetlenmesi ilkelerine dayanan kıta Avrupası uygulaması nedeni ile AB'de ilk eğilim eğitim kurumlarının akreditasyonu yerine, değişik kurumlardan verilen diplomaların karşılıklı tanınması yönünde olmuştur. Diplomaların ve sertifikaların denkliği yanında mesleki eğitimin ölçütleri, eğitim sistemleri arasında işbirliği ve adaptasyon konuları üzerinde çalışılmaktadır. Bu amaçla Avrupa Topluluğu (AT) Komisyonu'nun çeşitli servisleri tarafından hazırlanan bir dizi program bulunmaktadır.

KALİTE DEĞERLENDİRMESİ

Yükseköğretim kalitesine yöneltilen yoğun dikkatin ardında,

- kamu harcamaların (ve bu arada eğitime ayrılan kaynakların) sınırları zorlayacak biçimde artması ve yapılan masraf karşılığında yükseköğretim kalitesinin sorgulanması,
- AB yükseköğretim sistemlerinin genişlemesi, artan öğrenci, bölüm ve kurum sayısı nedeni ile yapılan harcamaların, harcama alanı ve miktarı yönünden yoğun biçimde tartışılması,
- iletişimdeki gelişmelerin desteklediği "açıklık" ve "hesap verme sorumluluğu" kavramlarının toplumda genel olarak kabul görmesi ve eğitim kurumlarından, diğer kesimlerde olduğu gibi topluma "ne" yaptıklarını ve "nasıl" yaptıklarını açıklamalarının beklenmesi,
- AB içinde öğrenci, öğretmen ve araştırmacı dolaşımının artması sonucu, değişik eğitim sistemlerince kabul edilmiş olan yeterliklerin, standartların ve kredilerin eşdeğerli sorununun doğması,

gibi nedenler bulunmaktadır. Akademik tanınırlık sorununu ifade eden son neden, kalite değerlendirme konusuna Avrupa boyutunu eklemektedir. İlk iki neden ise, yükseköğretim kurumlarının topluma sağladığı hizmetler ile ilgili "dışsal değerler" in, gerçeği aramak ve bilgiyi elde etmek ideallerinde yatan "içsel değerler" yanında kazandığı önemi göstermektedir. Ayrılan kaynakların açık sosyal yararlar karşılığı hak edilmesi artan bir talep olduğundan, eğitim kurumlarının kendi işlevlerinin ilgililiğini ve kalitesini topluma gösterme sorumluluğu önem kazanmaktadır.

İngiltere dışındaki AB ülkelerinin hemen hepsinde üniversiteler çoğunlukla devlet üniversiteleridir. Özellikle son on-onbeş yılda kamu açıkları önemli makro-ekonomik sorunların başında geldiğinden, kamu harcamalarında yapılan kısıtlamalar üniversiteleri de etkilemektedir. Yukarıdaki açıklamaların ışığında varılan nokta, akademik ve mesleki tanınırlık için Topluluk ölçütlerinin saptanmasının zamanının geldiğidir. AT Komisyonu'nun COM (94)596 (Ref.8) sayılı komünikasyonunda bu konu ayrıntılı olarak ele alınmaktadır.

Kalite Kavramı

Yükseköğretimin dışsal değerlerine duyulan ilginin artmasına karşın, bu alandaki kalite kavramının berraklaştığı söylenemez. Faydacı bir yaklaşımla, kaliteyi "amaca uygunluk" olarak tanımlayabiliriz. Bu yaklaşımda, bir fenomenin amaçları hakkında ilgili tarafın görüşleri, fenomenin kalitesini belirlemektedir. Eğer ilgiliyi "müşteri" olarak tanımlarsak, yükseköğretimin müşterilerini saptamak gerekecektir. Devlet üniversitelerinde yükseköğretim kurumlarına para, ödeyen devletin kendisi, yükseköğretim kurumlarının ilk elde kullanıcıları öğrenciler, öğrencileri daha sonra kulla-

nanlar ise işverenlerdir. Tüm bu ilgililerin müşteri olduğu düşünülebilir. Ayrıca, yükseköğretimin bilim ve eğitim toplumundan kaynaklanan güçlü bir mesleki kalite anlayışı bulunmaktadır. İddia sahiplerinin (öğrencilerin, öğretim üyelerinin, bilim toplumlarının, devletin ve işverenlerin) sayısı ile bu iddia sahiplerinin amaçlarının sayısı kalite tanımını daha da karmaşıklaştırmaktadır. Bununla beraber kitle eğitimi veren sistemelerin,

- değişik öğrenci ihtiyaç ve yeteneklerine,
- değişik toplum taleplerine

yanıt verebilmesi gereği, çıkış noktası olarak alınabilir. Buna göre yükseköğretimde kalite değerlendirilmesi,

- likiyat esasına göre (kurumun evrensel normlarına uygunluğu),
- toplumsal değerlendirme (toplumun gereksinimlerine uygunluk),
- bireysel değerlendirme (öğrenci gereksinimlerine uygunluk)

olarak üç yönden yapılabilir. Burada vurgulanması gereken, kalite değerlendirmesinin değer yargılarına bağlı olduğu, genelde programların niteliklerinin saptanmış (en az) ölçütlere göre onaylanması anlamına gelen klasik akreditasyondan ayrıldığıdır.

Akreditasyon

Devlet bütçesi, öğretim üyelerinin devlet memuru olması, öğrencilerin devletçe konulan sınavlar sonucu üniversiteye alınmaları yolu ile yapılan kalite denetimi ex ante (önceden) özelliğindedir ve daha başta sağlanmış sayılır. ABD ve İngiltere gibi ülkelerde uygulanan yükseköğretimin akreditasyonu yönetimi ise, denetimi ex post (sonradan) ve ürüne bağlı olarak yapmaktadır. Klasik akreditasyon uygulamasının amaçları,

- kurumların ve kurum programlarının, mesleki ve akademik yönleri ile belli ölçütlere uygunluğunu ilgili kesimlere (müşterilere) ilan edilmek üzere belirlemek,
- programların geliştirilmesine yardımcı olmak ve eğitimin genelde iyileşmesini desteklemek

olarak özetlenebilir. Bir çok sektörde, hizmeti veren kurum ile hizmetin kalitesini denetleyen otoritenin birbirlerinden ayrılmaları, denetleme ve düzenlemenin bağımsız erk tarafından gerçekleştirilmesi ilkesi giderek kabul görmektedir. Buna paralel olarak yükseköğretimde akreditasyon AB gündemine girmiş ve devlet denetimine seçenек olarak değerlendirilmeye başlanmıştır. Yükseköğretim kurumlarının bağımsızlaşarak kalitelerinin artırılmasını hedefleyen yeni akreditasyon anlayışı aşağıdaki konuları içermektedir :

- *Kalite Denetimi* : Kalite gereklerinin yerine getirilmesinde kullanılan işlemsel teknikler ve faaliyetler. Bürokratik standartların uygulanması ile ilgilenen geleneksel yöntemlere kıyasla, yeni yöntemlerde kullanılan denetim tanımı kalitenin artırılmasını vurgulamaktadır.
- *Kalite Yönetimi* : Yönetimin, Kalite politikasının (niyetler ve kurumsal yönetim) karşılaştırılması ve uygulanması ile ilgili genel yönetim işlevleri.
- *Kalite Güvencesi* : Yeterli güveni sağlamak için gerekli tüm planlanmış ve sistemli faaliyetler.
- *Kalite Değerlendirmesi* : Kalite faaliyetinin planlanmış düzenlemelere uyumluluğunu ve eğitim sisteminin amaçlara uygun olarak yürütülmesini saptayan sistemli inceleme.

Bu doğrultuda ortaya çıkan yeni Avrupa esasları,

- kurumun kendi kendini değerlendirmesi,
- ortak kural ve yöntemlere uyulması,
- bir uzman grubunun (yüksek uzman denetleme grubu-peer review group) kurumu dışarıdan denetlenmesi,
- sonuç raporlarının hazırlanması ve ilgililere iletilmesi

özelliklerini taşımaktadır. Bir çok etkenin yanında, akreditasyon yönteminin eğitim kurumları tarafından yaygın olarak benimsenmesi akreditasyonun başarısının ön koşullarından birisidir.

GELENEKSEL KALİTE YÖNETİMİ YÖNTEMLERİ

Yükseköğretim üzerine yapılan yayınlarda iki tür Avrupa geleneğinden söz edilir : İngiliz geleneği ve kıta geleneği. Bu iki geleneği farklılaştıran önemli etmenlerden biri de kalite denetim tarzıdır.

Kıta Geleneği

Kıta Avrupa'sı yükseköğretimi devlet denetiminde yürüten bir faaliyet olup iki ana gelenek bulunur : Alman (Humboldtçu) ve Fransız (Napolyoncu) gelenekleri. Bu iki gelenek kıta ülkeleri için model oluşturmuştur. Napolyoncu gelenekte devlet denetimi, ders programına, ders verme usullerine ve öğrenci davranışlarına kadar yaygınlaşmışken, Humboldtçu gelenekte eğitim ve öğretim özgürlüğüne dikkat edilmemektedir. Bununla beraber her iki gelenek te, devlet ile yükseköğretim arasındaki ilişkileri benzer biçimlerde etkilemiştir. Aralarındaki başlıca ortak yönler şunlardır :

- Yükseköğretim üzerinde ex ante denetimler kurulmuştur. Devletin ve ulusal ekonominin iyiliği için yükseköğretimden yararlanmak amacı zımnen taşınır.
- Yükseköğretime girdi nitelikli kalite denetim düzenlemeleri; kurum (yıllık bütçe ayrılır), akademik personel (diploma gerekleri, yarışma türü sınavlar vb. kalite denetimleri yapan devlet memuru, sınırlı sayıda kadroya devlet tarafından atanan sınırlı sayıda personel) ve öğrenciler (giriş sınavları vb. yarışlar) düzeyinde işler.
- Eğitim sürecinin ex ante denetimi, ders programı onay yöntemleri, programın ve sınavların bazen ayrıntılı biçimde tanımlanmaları ile gerçekleşir.
- Eğitim sürecine ait resmî tebliğlerin uygulanmasının ex post denetimi, bazı durumlarda devlet müfettişlerince yapılır.
- Yükseköğretim mezunlarının (ürünlerinin) kalitesi ise, ex ante belirlenmiş kriterler ve ulusal dereceleri almak için girilen ex post ek sınav uygulaması ile denetlenir.

Yukarıda anlatılan türden devlet denetimleri sonucu, Avrupa'da ulusal sistemlerin çeşitliliğine rağmen ABD'ye kıyasla çok daha homojen bir yükseköğretim kalitesi ve düzeyi bulunmaktadır. Tıp, hukuk, mühendislik ve öğretmen eğitimi gibi meslek alanlarındaki devlet denetimi ise özellikle etkilidir.

iv. Meslek Kuruluşlarının Akreditasyon Hizmeti : İngiltere'de mimarlık, mühendislik, muhasebecilik gibi bazı meslek dallarında ilgili meslek kuruluşları tarafından verilen önemli bir akreditasyon hizmeti bulunmaktadır.

Hollanda

Hollanda'daki bilim ve yükseköğretim kurumları ile eğitim bakanlığı arasındaki ilişkiler, 1985 yılında yeniden düzenlenmiştir. Bu düzenleme ile, yükseköğretim kurumları daha fazla mali ve idari özerkliğe karşı topluma kaliteli eğitim sağlama sorumluluğunu üstlenmiş bulunmaktadır. Kalite değerlendirme, üniversiteler konusunda İşbirliği Yapan Üniversiteler Birliği'ne (VSNU), üniversite dışı kurumlar için de Yükseköğretim Müfettişliği'ne (IHO) bırakılmıştır. Yapılan bazı pilot çalışmalardan sonra kalite değerlendirilmesi usulleri 1989-90 döneminde işlerlik kazandı. Aynı ayrı yapılan öğretim ve araştırma değerlendirmelerinin 1994'ten başlayarak birleştirilmesi planlanmıştır.

Üniversitelerin ortaklaşa sahip oldukları ve finanse ettikleri VSNU sistemi ilginç bir özgün girişimdir. Bu sistem ile kalite değerlendirmesinin ağırlığı, hesap verme sorumluluğundan kalitenin iyileştirmesine kaymış bulunmaktadır. Uygulamanın odağında, kurum yerine disiplin bazında yapılan ve bir alana ait tüm çalışma programlarını incelemeye alan misafir komiteler bulunmaktadır. Uygulama,

- uygulamaya katılan her bir çalışma programının kendi kendini değerlendirmesi,
- biri alanın, diğeri de eğitim uzmanı olmak üzere altı üyeden oluşan ve katılan fakültelerin dekanlarıncı önerilip VSNU tarafından atanan misafir komitenin, kendi kendini değerlendirme raporlarını aldıktan sonra her bir programı ziyaret etmesi,
- ziyaret sonunda açıklanan geçici kalite değerlendirmesi,
- programların kendi yorumları ve geçici değerlendirmeye dayalı olarak hazırlanan nihai rapor

aşamalarından oluşur.

IHO tarafından misafir komitelerin çalışmaları hakkında hazırlanan yıllık raporlar, kamuoyunun

ilgisini çekmektedir. Milli Eğitim Bakanlığı yukarıdaki sürece doğrudan müdahale etmemekte, onun yerine orta ve uzun vadede baş vurabileceği önlemleri önceden duyurmaktadır.

Yükseköğretimde Kalite Yönetiminin Avrupa Boyutu

Avrupa ülkelerindeki yeni yükseköğretim kalite yönetimlerinde belirginleşen ortak yönler şunlardır:

- Kalite yönetimi sorumluları meta-düzeyde çalışan ve bağımsız olan otoritelerdir. Sistem koordinatörü rolleri ve hükümet politikalarını kurumlara empoze eden konumda olmamaları, onların sistem içinde kabul görmelerini kolaylaştırmaktadır.
- Kalite yönetimindeki kendi kendini değerlendirme ögesi akademik toplumun bu süreci sahiplenmesine yardım ettiğinden, değerlendirmenin başarısında önemli bir rol oynamaktadır. Ayrıca bu değerlendirme sırasında dış aktörlerin (işverenler, mezunlar) görüşlerinin alınması da önerilmektedir.
- Kurumu yerinde inceleyen yüksek uzman gruplarının (dış denetçiler) kurumdakilerin (personel, yönetim, öğrenci) görüşlerini alması ve kurumu (dersler, programlar vs.) incelemesi, kalite yönetiminin yoğunluğu yüksek olan faaliyetleridir.
- Denetim ve değerlendirme sonuçlarının ilgililere önerilerle birlikte rapor edilmesi, hesap verme sorumluluğu için önemli bir mekanizma sağlamaktadır. Bu raporların kurumları veya programları dereceye göre sıralaması yerine, bunların kalitelerini arttırmalarına yardımcı olmaları esas alınmalıdır.

DİPLOMALARIN VE YETERLİKLERİN MESLEKİ VE AKADEMİK TANINIRLIĞI

Avrupa Topluluğu (ve Avrupa Birliği) tarafından kabul edilmiş bulunan temel özgürlükler arasında Topluluk vatandaşlarının ve hizmetlerin iç sınırlara takılmadan serbestçe hareket edebilmesi yer almaktadır. Serbest dolaşım kavramı mesleklerin icrası ve eğitimin yapılması konusundaki Avrupa dayanağı olurken, akademik ve mesleki amaçla yeterliklerin tanınması Avrupa hareket noktasını oluşturmaktadır.

Mesleki tanınmanın amacı yasal hükümlere bağlı olarak bir Avrupa meslek ortamı yaratmak; daha çok özendirmeye bağlı olarak yürütülen akademik tanınmanın amacı ise eğitimin Avrupa boyutunu güçlendirmektir. Her iki tanıma da, üye ülkelerin değişik ulusal öğrenim sistemlerinden ve işyerlerini yabancı uyruklulara açmaktaki isteksizliklerden kaynaklanan ve profesyoneller ile öğrencilerin serbest dolaşımını engelleyen etkenleri ortadan kaldırmaktadır.

Üç yıllık ve daha uzun olan yükseköğretim programları diplomalarının tanınma ilkeleri 89/48/EEC sayılı Konsey direktifi (ref. 14) ile düzenlenmiştir. Bu direktif aynı zamanda Avrupa eğitim sistemleri yeterlik koşullarının harmonizasyonu için genel siyasi ve yasal tabanı sağlamıştır. Bu direktifin dışında kalan daha kısa süreli (en az bir yıl) eğitim diplomalarının tanınması ise 92/51/EEC sayılı direktifte (Ref. 15) ele alınmıştır. 89/48/EEC direktifi ile kurulan tanıma sistemi,

- bir ülke eğitim programının başka bir ülkede tanınması için belirli kurular ve prosedürlerin bulunması gereği,
- eğitim düzeylerinin karşılaştırılabilmesi,
- ulusal bilgi merkezleri aracılığı ile geliştirilecek Avrupa bilgi ağları ve koordinasyon yolu ile sistemin desteklenmesi

özelliklerini taşımaktadır.

Direktif sonucu, 1992 yılında başalayıp profesyonellerin üye ülkelerde iş bulabilmeleri istisnalar dışında sistemli olarak gerçekleşmektedir. Daha önce bazı işkollarında sağlanmış olan dolaşım olanağının yetersiz yaygınlaşma hızı üzerine çıkartılan direktif, o zamana kadar sektörler bazında çıkartılmış olan direktiflere göre daha genel olup önceki direktiflerin kapsamadığı diplomaları da kapsamaktadır.

Mesleki Tanınırılık

Mesleki tanınırılık, bir Topluluk ülkesinde bazı yeterlikleri kazanarak o ülkede meslek icra hakkını elde eden bir kişinin, başka bir üye ülkede zorlukla karşılaşmadan mesleğini icra edebilmesi diye tanımlanabilir. Mesleki tanıma iki sınıfta toplanmıştır :

i. Yasal Mesleki Tanınırlık

Belli bir meslekte çalışabilme hakkı, genelde o ülkede verilen diploma(lara) sahip olunmasını gerektirmektedir. Bu durumda ev sahibi ülke dışarıda elde edilmiş yeterliklerin kendi koşullarını ne kadar sağladığını değerlendirmek isteyecektir. Bu istekten doğacak engelleri önlemek üzere AT tarafından direktifler yayınlanmış ve bütün düzenlenmiş meslekler (regulated professions) için mesleki tanınırlık hakkı kabul edilmiştir. Direktifte "diploma",

- bir üye ülkenin yetkili otorite (competent authority) tarafından kendi yasalarına, düzenlemelerine ve idari koşullarına göre verilmiş olan,
- diploma sahibinin bir üniversite veya yüksek öğrenim kurumunda, orta öğrenim sonrası en az üç yıllık bir programı ve gerekli mesleki eğitimi başarı ile tamamladığını gösteren,
- diploma sahibinin o ülkede meslek icra etmek üzere yeterliğini onaylayan

belge olarak,

"düzenlenmiş meslek" ise düzenlenmiş mesleki faaliyetleri kapsayan meslek olarak tanımlanmıştır. Düzenlenmiş mesleki faaliyet, doğrudan veya dolaylı olarak yasalara, düzenlemelere ve idari koşullara bağlı olarak diploma verilen, ünvanları tanınan faaliyettir. Yukarıdaki koşulun sağlanmadığı durumda, eğer mesleğin yüksek standartlarını korumak amacı ile çalışan bir meslek kuruluşu bulunuyor ve bu kuruluş,

- üyelerine bir diploma veriyor,
- tanımladığı mesleki tutuma üyelerinin uymasını sağlıyor,
- üyelerine ünvan kullanma hakkı veriyor veya bir diplomaya karşı gelen statülerden yararlanmalarını sağlıyor

ise, böyle bir meslek faaliyeti de düzenlenmiş faaliyet sayılmaktadır.

ii. Fiili Mesleki Tanınırlık

Ev sahibi ülkede bir mesleğin düzenlenmiş olmaması durumunda, o meslek için başka bir ülkeden alınmış yeterlik belgeleri sahipleri haksız rekabet ile karşılaşmaktadır. Buna karşı, ulusal eğitim programlarını topluluk içinde tanıtan enformasyon sistemleri ile değişik mesleklerin tanınırlığı sorunu çözümlenmeye çalışılmaktadır.

AB'nin tek pazar ilkesi çerçevesinde AT Anlaşmasının 57. Maddesi uyarınca çıkarılan direktifler ile yasal mesleki tanınırlık bağlayıcı konuma getirilmiştir.

1992 Yılı Öncesi Durum

89/48/EEC direktifi öncesinde özellikle sanayi işkollarının, esnaf işkollarının ve ticari faaliyetin AT içinde liberalleştiği görülmektedir. Profesyonellerin meslek deneyiminin ev sahibi ülkede tanınmasına bağlı olan bu liberalleşme;

- sanayi ve zanaat kollarında toptancı ve aracı ticareti (1964),
- sanayi ve zanaat (1964),
- parakendeci ticareti (1968),
- lokanta, bar ve otel hizmetleri (1968),
- gıda sanayii ve meşrubat üretimi (1968),
- kömür için toptancı ticareti (1970),
- toksik ürünlerin ticareti (1974),
- çeşitli faaliyetler (1975),
- seyyar faaliyetler (1975),
- sigorta ve borsa acentaları (1976),
- ulaşım acentaları (1982),
- beraberler (1982)

ile ilgili olarak çıkarılan direktiflerle sağlanmıştır.

Daha karmaşık önlemlerin gerektiği ve mesleki eğitim başta olmak üzere bir dizi harmonizasyonun söz konusu olduğu meslekler (örneğin sağlık) için, işkolu başına iki tür direktif bulunmaktadır:

i. Eğitim/yetişmeyi harmonize ve koordine etmek üzere çıkarılan koordinasyon direktifi : Bu direktif, diplomaların verilmesi ve karşılıklı tanınması için uyulacak niteliksel (program içeriği) ve niteliksel (eğitim yılı sayısı, ders sayısı) ölçütleri saptamaktadır. Koordinasyonun üç ana özelliği bulunmaktadır;

- minimallik : her üye ülkenin kendi diplomaları için fazladan koşulları bulursa bile, başka bir ülke diplomasını bu fazla koşulları armaksızın tanıyacaktır.
- bağlayıcılık : eğitim ve öğrenim, direktifle belirtilen minimal koşullara uygun olmak zorundadır.
- esneklik : koordinasyon, üniversitelerin bağımsızlıklarına karşı olacak ölçüde eğitim ve öğrenimin ayrıntılarına girmeyecektir.

ii. Diplomaların otomatik olarak tanınırlığını sağlayan karşılıklı tanıma direktifi : Eğer bir diploma AT standartlarına uygun ise, içeriğine daha fazla girmek gerekmeyecektir.

İkinci grup direktifler, aşağıdaki meslekler için çıkarılmıştır :

- Sağlık hizmetleri : doktorlar (1979), hemşireler (1979), diş hekimleri (1979), Veterinerler (1978), ebeler (1983), eczacılar (1987).
- Karayolu yolcu ve mal taşımacılığı : çalışma ölçütleri (1974, 1977, 1988) işyeri açma izni (1979), hizmet sunma (1992).
- Avukatlık : değişik ülke avukatlarının mesleki işbirliği (1977) (bu alanda ulusal ünvanlar tanınmakla birlikte diplomaların tanınması henüz tam olarak gerçekleşmemiştir).

1992 Yılı Sonrası Durum

1992 yılından başlayarak geçerli olan 89/48/EEC direktifi, yukarıda açıklanan sektör direktiflerinden şu yönleri ile ayrılmaktadır :

i. Sektör direktiflerinin düzey yaklaşımı yerine yatay bir yaklaşım benimsenmiş ve genel tutulmuştur. En az üç yıllık bir eğitim öngören ve özel direktiflerin konusu olmayan düzenlenmiş tüm faaliyetler için geçerlidir. O güne kadar çok sınırlı hakları olan öğretmenler, mühendisler, gözlükçüler, kinesiterrapistler, ruhsatlı muhasebeciler, avukatlar vb., bu direktiften yararlananlar arasındadır.

ii. Direktif örnek bazında işlemektedir. Her üye ülke, sadece kendi vatandaşları için koyduğu koşullara bakarak göçmen adayın diplomasını incelemek ve eğitim ve yetişmesini değerlendirmekle yükümlüdür. Herhangi bir otomatik olarak kabul edilmiş diploma listesine izin vermeyen bu yaklaşımın iki ana kuralı vardır :

- Sistem, üye ülkeler arasındaki karşılıklı güvene ve eğitim-öğrenim düzeylerinin karşılaştırılabilir olduğu anlayışına dayanmaktadır. Bir üye ülkede çalışmak için uygun niteliklere sahip olan, diploması bulunan ve gerekli ek eğitim almış olan profesyonellerin düzenlenmiş bir meslekte çalışmasına ev sahibi ülke tarafından engel olunamaz. Bunun için AB içinden alınmış bir diplomaya sahip olunması veya üçüncü bir ülkeden alınmış diplomanın bir üye ülke tarafından tanınmış olması ve o ülkede üç yıllık mesleki tecrübe ile desteklenmiş olması yeterlidir.
- Eğitim ve yetiştirme sistemi değişik olan ülkeler söz konusu olduğunda, üye ülke açıkları kapatmak için bazı koşullar getirebilir;
 - eğer ders programları arasında bir yıldan çok fark var ise, fazladan meslek tecrübesi aranabilir. Bunun süresi, eksik olan eğitim süresinin iki katını aşamaz. Ehliyetli bir profesyonelin gözetiminde tamamlanacak eğitim süresi ise, eksik olan eğitim süresini aşamaz.
 - eğer ders içerikleri önemli ölçüde değişik ise, göçmen aday ya ehliyetli bir profesyonelin gözetiminde üç yıla kadar bir adaptasyon dönemi geçirmeyi kabul eder ya da eksik olan konuların bir bölümü veya tamamı için yetenek sınavına girer. Ulusal hukukun ayrıntılı olarak bilinmesi gereken hukuk işkollarında ve Konsey'in kabul ettiği bazı diğer mesleklerde, istisna olarak evsahibi ülke anılan seçimi kendisi yapabilir ve sınav koyabilir.

iii. Direktif usul yönünden,

- evsahibi ülkenin her başvuruyu dört ay içinde sonuçlandırma zorunluluğu,
- evsahibi ülke kararında gerekçelerin ve itiraz yollarının içerilmesi,

- genel sistemin benzer biçimde uygulanmasını denetlemek üzere, Konsey himayesinde üye ülkelere atanmış bir koordinatörler grubu bulunması koşullarını koymuştur.

Sektörel Uygulamalar

89/48/EEC direktifini izleyen 3.1.1994 tarihli AB Resmi Gazetesi'nde mesleki yeterliliğin karşılıklı olarak tanındığı iş kollarının ve onaylayan ülkelerin listesi yayımlanmıştır :

- Hukuk işkolları : avukatlar.
- Tıp işkolları : doktorlar, hemşireler, diş hekimleri, veterinerler, ebeler, eczacılar.
- Mimarlık.
- Ticaret ve araçlar : toptancılar; ticaret, sanayi ve el işçiliği araçları; serbest çalışan perakendeciler; serbest çalışan kömür ticareti toptancıları veya araçları; toksik ürünlerin ticareti ve dağıtımı; seyyar faaliyetler; serbest çalışan ticaret acentaları.
- Sanayi ve zanaat : imalat ve proses sanayileri; madencilik ve taş ocakları; elektrik, gaz ve temizlik hizmetleri; gıda imalatı ve meşrubat sanayicileri; petrol ve doğal gaz arayıcılığı.
- Ulaşma ait hizmetler.
- Film sanayii.
- Diğer sektörler (emlakçılık vs. ticari hizmetler, lokantacılık vb. kişiye yönelik hizmetler, çeşitli faaliyetler, berberlik).
- Tarım.
- Diğerleri.

Yukarıdaki işkolları arasında mühendislik dalları bulunmamaktadır. Direktif sektör listelerinde mühendisliğe atf bulunmaması iki yoldan açıklanabilir;

- her biri güçlü örgütlere ve köklü geleneklere sahip olan ulusal mühendislik mesleği kuruluşları arasında "Avrupa Mühendisi" için görüş ortaklığı ve harmonizasyon henüz sonuçlanmamıştır,
- mühendislik mesleklerinin Topluluk içinde tanınması ve profesyonellerin istihdamı acil bir sorun değildir.

MÜHENDİSLİK AKREDİTASYONU

Mühendislik meslekleri ile ilgili kalite değerlendirmesi uygulamalarının bir Avrupa sistemine oturtulmasında görev alması beklenen kuruluşlar arasında Avrupa Ulusal Mühendis Örgütleri Federasyonu (FEANI) de bulunmaktadır. Ama bu hizmet halen ulusal sistemler tabanında yürütülmektedir.

İngiltere'de, mesleğin kalite denetiminde akreditasyon kurumları olarak söz sahibi olan İngiliz Mühendis Odaları, Konsey'ce mesleğin düzenlenmişliğini garanti ettiği onaylanmış Avrupa meslek kuruluşları arasındadır.

Üniversite sistemimizin yapılanmasına örnek alınan Alman eğitim sisteminde, bu çalışmada tanımlandığı anlamda bir yükseköğretim kalite değerlendirmesi henüz bulunmamaktadır. Mühendislik diplomasının sağladığı yetkiler değişik yasalarla tanınmıştır. Alman Mühendis Odaları, devlet ile gayri resmi fakat yakın ilişkiler içinde (danışmanlık vb.) çalışmaktadır. Mesleğin tanımlandığı yasalar dışında, ücret ve memuriyet kanunları, inşaat kanunu, çevre koruma kanunu vb. düzenlemeler bulunmaktadır.

Gene ulusal sistemimizin etkilendiği Fransa'da ise, Fransız Mühendisleri ve Bilimcileri Ulusal Konseyi, bu toplumu yönetime karşı temsil etmektedir. Hükümete bağlı olmayan Ulusal Konsey, bir kamu hizmeti kurumu olarak tanınmıştır. Bu ülkede,

- Mühendislik Ünvanları Komisyonu (CTI) tarafından akreditasyon verilmekte ve CTI'nın 32 üyesi, Araştırma ve Yükseköğretim Bakanlığı'na atanmaktadır,
- bir mühendislik okulundan alınan ehliyetli mühendis ünvanı yasalar ile korunmuştur.

Akreditasyon konusunda köklü bir geleneği sürdürmeleri nedeni ile İngiliz Mühendis Odaları akreditasyon sistemi aşağıda özetlenmiştir (ayrıca Ref. 23'e bakınız).

Akademik Programların Akreditasyonu

i. Programlarda şu genel nitelikler aranır :

- Programların açıkça tanımlanmış ve ulaşılabilir amaçları bulunmalıdır.
- Müfredat, öğrencilerin ilgili diğer disiplinleri tanımalarına izin vermelidir.
- Kuram ve uygulamanın tümleşmesi temel bir gereksinimdir. Özellikle proje çalışmalarının denetimi ve değerlendirilmesinde sanayi ile işbirliği yapılmalıdır.
- Programlar, mezunların mühendisliğin sosyal ve idari yönlerini takdir etmesine yardımcı olmalı, zaman ve maliyetlerin etkin yönetimi ile mühendislerin topluma karşı sorumlulukları konusunda bilinçlendirmelidir.
- İmtiyazlı Mühendis (Chartered Engineer) adayının sahip olması gereken tasarım ve imalat kavramları, yasal mevzuat bilgisi ve mühendislik problemleri ile başedebilecek bir güven verilmelidir.
- Öğrencilerin başarı değerlendirmesi, hem öğrencinin potansiyelinin hen de sanayi açısından olası performansın göstergesi olmalıdır.
- Programlar üstün nitelikli öğrencileri çekebilmeli, öğrenci grupları arasındaki farklar ilk sınıflarda giderilmeli, son aşamalarda ise eğitim ve mesleki etkinliklerin arasında köprü görevi yapan projeler ile kişisel girişim ve karar verme öğeleri işlenmelidir.

ii. Aranılan özel nitelikler ise programın şu konularını kapsar :

- Öğrenci kalitesi.
- Personel kalitesi.
- Ders kalitesi (hedefler ve felsefe, yapı ve içerik)

iii. Bunların dışında,

- başarının değerlendirilmesi,
- sanayi ile tanışıklık,
- kurumun öğrenciye sağladığı ortam ve olanaklar

değerlendirmenin diğer ana başlıklarını oluşturur.

iv. Akreditasyon süreci,

- ilgili programı yürüten bölümün başvurusu ile başlar ve bölüm gerekli belgeleri Oda'ya iletir,
- bu belgeler ön incelemeye alınır, akademik toplumun ve sanayinin dengeli olarak temsil edildiği bir akreditasyon jürisi (panel) kurulur,
- jüri kurumu yerinde ziyaret eder, akademik personel ile programların amaçlarından öğrenci kabulüne kadar geniş bir alanda görüşmeler yapar,
- jüri seçilmiş öğrenci grupları ile görüşür,
- jüri ziyaretin sonunda personel ile bir daha görüşerek ilk izlenimlerini aktarır.
- ziyaret sonrası ayrıntılı bir rapor hazırlanır. Akreditasyon için jüri önerisini içeren bu rapor Oda'nın akreditasyon komitesine sunulur. Gizli tutulan rapor üzerinde komitece varılan karar Yeterlilik Kurulu'na iletilir,
- akreditasyon kararı, yapıcı eleştirilerle birlikte kuruma gönderilir,
- akreditasyon en çok beş yıllık bir dönem için verilir. Özel zayıflıkların giderilmesi için kısa dönemli akreditasyon uygulanabilir,
- kararın olumsuz çıkması durumunda, iyileştirme çabalarına olanak tanımak ve mezuniyet aşamasındaki öğrencileri korumak üzere kuruma iki yıllık bir mühlet tanınır. Bu dönemin sonunda ikinci bir ziyaret yapılır,
- akredite edilmiş dersler, yıllık bültenlerde yayınlanır.

İşyeri Eğitim Programlarının Akreditasyonu

İşyerlerinin, işyeri eğitimine/yetiştirmeye ilgilenmeleri gereken temel ve yaşamsal bir olay olarak bakmaları beklenmektedir.

i. İşyeri eğitiminin amaçları,

- adaylara güneş bir mühendislik ve işyeri örgütlenmesi bilgisi vermek.
- mevcut pratik ve analitik teknikleri en iyi biçimde kullanmalarını sağlamak,

- mühendislik projelerini üstlenebilecek, bu projelerin içerdiği teknik, yönetsel, yasal, güvenlik, ekonomik, mali, ticari ve sosyal etmenleri değerlendirebilecek formasyonu vermektedir.

Oda, işyeri eğitiminden adayların,

- imtiyazlı mühendis davranışını sergilemelerini,
- işyerinde gerekli standartlar için uygun önlemleri alabilmelerini,
- işyeri ilişkilerinde ve topluma karşı sorumluluk taşımalarını,
- kurumsal bilgilerini mesleklerinde uygulayabilmelerini,
- endüstriyel ilişkilerin önemini takdir edebilmelerini,
- başka görüşleri anlayabilmeleri ve kuruluş içinde her düzeyde tutarlı ilişkiler kurabilmelerini,
- bir endüstriyel kuruluşu etkileyen ekonomik, insan gücü, işletme, bakım, malzeme ve çevre üzerine iş bilgisine sahip olmalarını,
- iyi bir mühendislik pratiğine ve liderlik yeteneğine olan gereksinmeyi takdir edebilmelerini

bekler.

ii. Programın aranan özellikleri;

- üst düzey yönetim desteği,
- profesyonel mühendis oluşumuna katkı,
- amacı belli olan etkinlikler,
- imtiyazlı mühendis için mesleki eğitim ortamı,
- adayın gelişme sicili,
- programın tasarımı, denetimi ve denetlenmesine olan profesyonel mühendis katkısı,
- tecrübeli, imtiyazlı mühendislerce yönlendirilen bir danışmanlık sistemi,
- danışmanların eğitimi ve standartlarının denetimi,
- başarı değerlendirme sistemi,
- yeterli kadro ve kaynak

konularını kapsamaktadır.

iii. Akreditasyon süreci,

- başvuru,
- akreditasyon jürisinin oluşturulması,
- işyeri ziyareti,
- sonuç raporunun hazırlanması

aşamalarından oluşur. Akreditasyon süresi beş yıl olup, daha kısa süreli akreditasyonlar da mümkündür.

Akreditasyonun bir amacı da, yeni mezunların uygun yetiştirme olanaklarına sahip işyerlerini seçmelerine yardımcı olmak olduğundan, akredite edilmiş yetiştirme programları düzenli olarak ilan edilir.

AKADEMİK TANINIRLIK

Diplomaların veya öğrenim sürelerinin akademik olarak tanınması, bir ülkede başlamış öğrenimin başka birinde tamamlanıp diplomanın ikinci ülkeden alınabilmesi, bir ülkede alınan derslerin başka birinde akademik programa saydırılması (hatta bu serbestliğin lisanüstü çalışmaları da kapsamayı), birbirinden oldukça değişik olan ulusal eğitim sistemlerinin tümleştirilmesi gibi zor bir sorunla ilgilidir. Bu nedenle akademik tanıma, mesleki tanıma gibi tüm eğitim konularını kapsayan bir tek pazar mantığı ile ele alınamaz. Burada amaç, AT Anlaşması'nın 126. Maddesi'nde de belirtildiği gibi, ulusal kimlikler korunurken ulusal eğitim sistemlerine Avrupa boyutunu vermektedir (bu yaklaşım ile, eğitim yerine çalışma alanlarını karşılaştıran mesleki tanıma yaklaşımı arasındaki farka dikkat edilmelidir). Akademik tanınırılık genelde iki sınıfa ayrılmaktadır.

i. Birikimli Akademik Tanınırılık

Geleneksel öğrenci dolaşımı olan bu sistemde, bir ülkede öğrenimini tamamlayan ve diplomasını

alan öğrenci diplomanın yeterliğini kabul eden başka bir ülkede daha ileri bir öğrenime başlamaktadır.

ii. Saydırmalı Akademik Tanınırlık

Bu sistemde, bir ülkede programına kaydolmuş öğrenci, bazı derslerini başka bir ülkede almakta ve dışarıda geçirdiği süre kendi programına sayılmaktadır.

MESLEKİ VE AKADEMİK TANINIRLIKLARIN ORTAK NOKTALARI

Her iki tanınırlığı birlikte ele almaya olanak tanıyan birçok nokta bulunmaktadır;

- i. iki tanınırlık da, serbest dolaşım hakkının kullanılabilmesi için gereklidir,
- ii. meslek amaçlı yeterlik tanınırlığı uygulamada yükseköğretimin değerlendirilmesi ile yakından ilgilidir,
- iv. bir profesyonel, değişik dönemlerinde akademik tanınırlık ile mesleki tanınırlıktan birine ihtiyaç duyulabilir veya o tanınırlığı kullanmak isteyebilir,
- v. birikimli akademik tanınırlık ile yasal mesleki tanınırlık idari yönden farklı tabanlara sahip olmakla birlikte, diploma-istihdam ilişkisi açısından benzeşmektedir. Bu bağlamda, akademik tanınırlıktan sorumlu makamın zaman zaman mesleki tanınırlığa da baktığı görülmektedir.

KAYNAKÇA

1. "Quality Management and Quality Assurance in European Higher Education", Education Training Youth, AT Komisyonu, 1993.
2. "Guide to the European Community Program in the Field of Education, Education Training Youth, AT Komisyonu, 1993.
3. "Cooperation in Education in the European Union 1976-1994, Studies No:5, AT Komisyonu, 1994.
4. "Le Magazine for Education, Training and Youth in Europe, Issue 3 Winter 1994.
5. "Eğitim, Formasyon ve Kültür Konularında Değerlendirme Raporu", MEB Yükseköğretim Yurtdışı Eğitim ve Dış İlişkiler Gn. Md. Yayını, 1990
6. "Toğrol, E., "Yüksek Öğretimde Akreditasyon ve Değerlendirme", Avrupa Konseyi Üniversite Sorunları Daimi Konferansı Bratislava Toplantısı raporu, 1993.
7. "European Pilot Projects for Evaluating Quality in Higher Education",
8. "On Recognition of Qualifications for Academic and Professional Purposes", COM(94) 596 final, AT Komisyonu, 1991.
9. "Vocational Training in the European Community", COM (91) 397 final, AT Komisyonu, 1991.
10. "The European Dimension of Education", COM (93) 457 final, AT Komisyonu, 1993.
11. "Education for Europeans", Avrupa Sanayicileri Yuvarlak Masası raporu, 1995.
12. "Mutual Recognition of Diplomas and Professional Qualifications", European File 20/80, 1980.
13. "The European Community and Recognition of Diplomas for Professional Purposes", European File 13/89, 1989.
14. "Council Directive 89/48/EEC", AT Resmi Gazetesi L 19/16, 1989.
15. "Council Directive 92/51/EEC", AT Resmi Gazetesi L 209/25, 1992.
16. "Council Directive 85/368/EEC", AT Resmi Gazetesi L 199/56, 1985.
17. "Council Resolution 93/C49/01", AT Resmi Gazetesi C49/1, 1993.
18. "European Federation of National Engineering Associations-Its Aims, Organization and Achievements 1995", FEANI yayını, 1995.
19. "Guide to the FEANI REGISTER", FEANI yayını, 1992.
20. "Situation of Engineers in Europe", FEANI raporu, 1980.
21. "Overview of the Engineering Professional Organization in Italy", İtalyan Mühendisleri Ulusal Konseyi yayını, 1994.
22. "Education of Engineers in the Federal Republic of Germany", Alman Mühendisler Birliği yayını, 1988.
23. "Standards and Routes to Registration", İngiltere Mühendislik Konseyi Politika Bildirgesi, 1984.
24. "Guidelines on Accreditation", İngiltere Elektrik Mühendisleri Odası yayını.
25. "IEE Guidelines on Accreditation of Company Training Schemes", İngiltere Elektrik Mühendisleri Odası yayını.
26. "The Academic Formation of Mechanical Engineers", İngiltere Makina Mühendisleri Odası Yayını, 1993.

BEŞİNCİ OTURUM

İŞGÜCÜNÜN NİTELİĞİ VE EĞİTİMDE YETERLİLİK

- **MESLEKİ VE AKADEMİK YETERLİLİK**

Oturum Başkanı : İsmet Rıza ÇEBİ

Sunucu : Prof. Dr. Metin DURGUT (EMO)

Tartışmacı : Prof. Dr. Bülent PLATİN (ODTÜ / Müh. Fak. Dek. Yrd.)

MESLEKİ VE AKADEMİK YETERLİLİK

BAŞKAN- Sizleri tebrik ederim; maratonun sonunda sağ-salim ayaktaız.

Benim konuşmam, Türkiye ile ilgili yahut günümüzle ilgili fazla yoruma girmeden, bizi birinci derecede ilgilendiren Avrupa Birliğinde, yükseköğretimde kalite tartışması...

Arkadaşlara, oturumun başladığını haber vermek mümkün mü acaba...

Günün bu saatinde, arkadaşlar yorulduklar tabii. Bu yorgunlukla içeri girmekte zorlanıyorlar.

Sayın Durgut'un kısa özgeçmişini sunmak istiyorum.

Prof. Dr. Metin Durgut ile ODTÜ elektrik mühendisliği yıllarından beraberiz. Sonra, elektrik mühendisliğini bırakıp, fizikçiliğe merak sardılar; New York Eyalet Üniversitesinde lisansüstü çalışmasını yaptı. Şu anda, ODTÜ Fizik Bölümünde öğretim üyesidir. Teknoloji konusunda çeşitli platformlarda aktif görev aldığını görüyorsunuz. Sanayi Kongresi danışmanları arasında ve teknoloji platformu üyesidir.

Sanıyorum başlayabiliriz.

Prof. Dr. Metin DURGUT - Benim, sayısı fazlaca gözüken; fakat, çok hızlı üzerinden gitmek istediğim, saydamlardaki izlediğim konu, yansıtacağım konu, Avrupa Birliğinde, yükseköğretimdeki kalite tartışmaları ve Avrupa Birliği çerçevesinde Avrupa boyutu olan yaklaşımlar.

Açıkçası, çok önemli; fakat, üzerinde belirsizliğin yoğun biçimde sürdüğü konuda, Türkiye ile ilgili yorumlara burada girmeyeceğim. Benim, kendi iş tecrübemden kaynaklanan söyleyebileceğim pek çok şey olabilir; fakat, onların dahi, şu an için önemli olmadığına inanıyorum. Önce, içinde yer almayı istediğimiz dünyayla ilgili görünüşte basit; fakat, büyük fırtınalar koparan tartışmalara girelim.

Ben, açıkçası, şöyle bakıyorum: Bilgisayarla büyümüş çocukları, 40 dakika karatahta karşısında, eski bir yaklaşımla hem de 100 tanesini birden, hiç konuşmamak hatta sırtıtmamak üzere, bana tabii olmaya zorlayamıyorum. Bu kriz, sadece bize ait değil, bütün dünyada bu kriz var; çünkü, eğitim, teknoloji ve daha doğrusu teknolojiyi öne çıkaran, genel krizi de, doğan yeni çözüm araçlarının, mesela bir örneğinde, teknolojilerin ancak hızlı yaygınlaşırsa istenen sosyal sonuçları vereceği gibi pek çok sonuçlarının elde etmede en çok üzerinde durulan sosyal uyarılama konusudur. Yani, şu andaki teknoloji ve sanayi dışı harcamaların önemli kısmı, eğitim sayesinde, teknoloji ve onunla beraber gelen fırsatların yaygınlaşması, yeniliklerin yaygınlaşmasına ayrılıyor. Hiçbir zaman ne teknolojik açıdan, bir zamanlar tarihe bakarak yaptığımız gibi katı bir determinizmde bulunmayalım ne de şimdiden bakarak, geleceğe ait yörüngeleri kestiremeyeceğimizi söylemeyelim. Bu çerçevede, eğitimle ilgili belirsizlikler, benim gözümde, belki, bugüne benzer bir üniversitenin, 10 yıl sonra, pek o kadar da anlam taşımayacağı.

Avrupa Topluluğunun son yıllarda aldığı kararları, topluma ilan edişinde sloganlaştırdığı olay, teknolojik, endüstriyel ve sosyal gelişme. Bu gelişmeler karşısında Avrupa'nın ekonomik hedefleri: 1) Rekabet gücünü artırma ve rekabetçi olma 2) Ekonomik büyümeyi sağlama 3) İstihdamı artırma olarak kategorilere ayrılıyor ve yaklaşımın burada, tamamen, Avrupa'nın nasıl tartışmayı aştığına paralel olacak. Böyle hedeflerin eğitime olan yansıması da, Endüstriyel değişim, üretim süreçlerinin değişimi, dönüşümü ve iş organizasyonundaki değişim gibi değişim konularına yeterli yanıt verecek bir eğitim süreci. Information toplumun doğuşu ve bunun çerçevesinde bilgiye erişim, birey-toplum ilişkisinde bilgiye dayalı yeni faaliyetler nedeniyle oluşan değişiklikler ve bununla ilgili taleplere uyum sağlama; özellikle, istihdam yaratma kapasitesine bel bağladığımız hizmet sektöründeki gelişmeler ve yeni istihdam olanaklarının hem sağlanması hem bu olanaklardan yararlanmak üzere mezun çıkarma, değişen toplumda sosyalleşme, yeniden entegrasyon, bu duruluyor ama, yani, insanları, hem bir anlamda eskiye göre daha fazla bölüyorsunuz bir anlamda da, yeniden, yeni kategorilerde bir araya getirmek istiyorsunuz; bunu, belki de, yeniden entegrasyon diye. Entellektüel çevrelerde, gerekse, ciddi sanayici kesiminde slogan, öğrenen Avrupa'dır; öğretmek büyük ölçüde geri bırakılıyor, öğretim üyeleri büyük ölçüde kolaylayıcı, işi kolaylaştırıcı öğeler olarak görülüyor. Beşikten mezara eğitim için ulusal politikalar isteniyor. Avrupa bizim gibi daha kurumsal ve devlet etrafında kurumları örgütlemeyi planlayan bir Avrupa. İşte, ulusal zenginlik, kültür, demokrasi, yaşam kalitesi gibi konularda, bu beşikten mezara eğitimin, önemli bir rolü olduğu söyleniyor. Bu arada, gayet spesifik olarak, matematik, fen, teknoloji, beşeri bilimler, ekonomi ve sosyal bilimler gibi alanlarda, birini öbürüne artık eskisi gibi tercih etmeden, vurgulamadan, bunlar hakkında yeterli ve birden fazla mesleğe insanı yöneltebilecek eğitim tabanının oluşturulması isteniyor. Eğitim sırasında, mutlaka yeni teknolojilerden ve eğitim kurumlarının yönetimi anlamında, yeni yönetim tekniklerinden yararlanılması isteniyor. Eğitimde kalitenin izlenmesi, eskisine göre, çok daha ciddi bir toplumsal talep olarak ortaya çıkıyor ve üniversitelerin veya genelde okulların müşterileri tanımlanmaya başlanıyor.

Bu, bir parça tabii ki. Bilginin ticarileşmesine paralel, kurumun ticarileşmesi anlamında değil; Türkiye'de bu çok yanlış anlaşılıyor ve sanayicinin üniversiteden bir talepte bulunması, sanki, üniversitenin, sermayenin bir parçası, o şekilde bir meta haline gelmesi gibi yorumlanıyor; ama, yorumlar bu kadar basit değil. Üniversiteler ve onun müşterileri -ki onlara sonra geleceğiz- arasındaki işbirliğinin eğitimle ilgili taleplerin, yine eğitim kurumları tarafından karşılanmasında ön plana çıkması isteniyor.

Kalite sorgulamasının önem kazanması altında, gayet basit ilk elde ekonomik nedenler yatıyor; çünkü, eğitime ayrılan kaynaklar, genelde diğer kamu hizmeti harcamaları gibi, çok büyük boyutlara erişiyor. Öte yanda da, daha küçük kamu bütçeleriyle çalışma gereği doğuyor; çünkü, yine eğitimin bir sürü rakipleri var; ama, bununla çelişkili olarak, devletin harcama gücü azalırken, daha çok öğrenci üniversitede, daha çok bölüm sayısı, yeni yeni disiplinler ve disiplinler arası birleşmeler, daha çok öğretim kurumu doğuyor. Bunun dışında, toplum, biraz daha net şekilde üniversiteden, başka alanlarda olduğu gibi, bir hesap verme sorumluluğunu taşımasını beklemeye başlıyor ve bunun bir açıklık içinde olmasını istiyor.

Nihayet, Avrupa Topluluğunun tek pazar mantığına uygun olarak, bireylerin serbest dolaşımı ve bunu mümkünse kazandıkları yeterlilikler, nitelikler ve diplomalarıyla yapmasına paralel olarak, bu sınırlardan öteye taşınacak yeterliliklerin, standartların ve bunlarla ilgili verilmiş kredilerin diğer ülkeler açısından ne anlama geldiğini; yani eşdeğerlerini, sorgulamak var. Yani, sonuç olarak, eğitimde uyumluluk, bir vatandaşlar Avrupa'sı yahut bir Avrupa vatandaşının yaratılmasında diğer işkollarında veya profesyonel alanlarda görülen harmonizasyona benzer bir şekilde öne çıkmaya başlıyor.

Avrupa tartışmasında, eğitimde kaliteyle ilgili pek çok tanım geliyor; fakat, bunu kısaca amaca uygunluk şeklinde belirtip geçeceğim. Bu amaçla ilgili hak sahipleri, iddia sahipleri, ilgililer, daha yakinen tanımlayabileceğimiz öğrenciler ana öge, onların niye müşteri olduğu belli, onları istihdam edecek olan işverenler, onlar da belli, devlet, büyük ölçüde hem eğitim kurumlarının Avrupa'da finansçısı hem de hâlâ önemli bir istihdam gücünün sahibi; yalnız, bunları müşterilere koyduktan sonra, asla, mevcut gelenekleri inkâr etmiyorlar. Bilim ve eğitim toplumlarındaki mesleki kalite anlayışı, etik, doğal oluşan hiyerarşiler ve uzmanlık dereceleri, aslında bunlar korunuyor ve bunlardan yararlanılmak isteniyor. Daha geniş bir ilgili halkası; iddia sahipleri, tekrar öğrenciler, öğretim üyeleri. Fakat, burada, öğretim üyeleriyle birlikte bütün bilim toplumu da kalite sorgulamasında ve faaliyetinde söz sahibi. Bunu, aslında şöyle genişletmek mümkün; ne olursa olsun pahalı hale gelen eğitimin, öğrenciler açısından olan yükünü çeken aileler ve bunların çocuklarının dört yıllık bir yatırımının karşılığının almak üzere, artık söz sahibi olmak istediklerini görüyoruz.

Amaca uygunluk dediğimiz zaman, yine ayrıntıya girmeden, bu amacı iki kategoriye bölebiliriz: Doğrudan doğruya öğrencilerin yetenek ve ihtiyaçlarını gözönüne alan amaç grubu; bir de, toplumsal, ulusal veya resmî olarak sınıflayabileceğimiz toplum ihtiyaçları ve bunlarla ilgili doğacak amaçlar.

Avrupa'daki akreditasyon tartışmaları, aslında, bizim anglo-sakson ve özellikle Amerikan sistemindeki akreditasyon tartışmalarından biraz farklı. Buradaki akreditasyonu, gerçekte, eğitimin girdi, eğitim süreci ve mezunlar başta olmak üzere çıktılarını, tümden kapsayan bir kalite denetimi olarak yorumlamamız gerekiyor. Yoksa, sadece minimum ölçütlere, üzerinde ortak anlaşılmış, ulusal düzeydeki kriterleri bir kurumun uygunluğuyla sınırlı değil ve bu uygunluğa uyup uymadığının belirtilerek, ona göre kurumun kendine çeki düzen vermesiyle sınırlı değil, çok daha fazla değer yargılarını içeriyor. Değişik aşamalarda, önceden expol, exante veya sonradan expose dedikleri şekilde denetimler söz konusu. Burada, izninizle, tanımları çabuk olarak okuyayım.

Kalite denetimi, kalite gereklerinin yerine getirilmesinde kullanılan, işlemsel operasyonel teknikler ve faaliyetler. Burada, bürokratik standartların uygulanmasıyla ilgilenen geleneksel yöntemlere kıyasla, yeni yöntemlerde kullanılan denetim tanımı, kalitenin artırılması yönünde; yani, kalitenin artırılmasını sağlayacaksa yeni kural ve denetim getiriliyor. Türkiye'deki çok yanlış bir tartışma, aslında, geleneksel olarak birşeyi düzenlemek ve kural altına almakla, o işte yenilik yapma arasındaki çelişkiden doğuyor. Eğer, siz, bürokratik kuralcılığı, bürokratik regülasyonu getirirseniz, mutlaka, inovasyon, yenilik, ileri açılma, bundan kötü etkilenir ve sistemimiz geri kalmışsa, çok iyi denetlenen; ama, geri kalmış sistem, geri kalmakta devam eder. Öte yanda, tamamen, sürekli, her an değişen bir sistem olmayacak; yani, atılımlar ve olgunlaşma dönemleri olacak. Onun için, özellikle, belirsizliğin kalktığı dönemlerde, ortak standartların, normların bulunması apayrı bir önem taşıyor. İkisi arasındaki çelişkiyi en aza indirmek için, kalite kontrolünün mutlaka ve mutlaka kaliteyi artırıcı yönde olması ve buna hizmet etmediği zaman sorgulanması kuralı getiriliyor.

Kalite yönetimi, kurum yönetiminin kalite politikasının -ki, bu niyetler ve kuruluşun eğilimleri, yönelimleri şeklinde tanımlayabiliriz- kararlaştırılması ve uygulanmasıyla ilgili genel yönetim

işlevleri ve genel yaklaşımları, kalite güvencesi, yeterli güveni sağlamak için gerekli, tüm planlanmış ve sistemli faaliyetler, kalite değerlendirilmesi, kalite faaliyetinin planlanmış düzenlemelere uyumluluğunu ve eğitim sisteminin amaçlara uygun olarak yürütülmesini saptayan sistemli inceleme.

Tekrar, ülkemizdeki bir tartışma yanlışlığına açıklık getirmek lazım. Bir kurumda bir yanlışlık gördüğünüz zaman, bunu, ulusal ve uluslararası gelişmelere göre şu yönde değiştireceğim dediğiniz zaman, ilk yapacağınız iş, herhalde merkezî bir kuruluş yaratıp, bu kalite kaybına uğramış adamlara haddini bildirmek değil. Türkiye'de tartışma hep böyle gitti, YÖK etrafında. Bu, özerklikle ilgili bir tartışma değil. Burada gözden kaçırılan, bir işlevin, bir eğitim fonksiyonunun asli sahibi olan birinin, gerçekte, kendi kendini değerlendirme, kendi kendini değerlendirme mekanizmalarını saptama özerkliğine sahip olması; bunu denetleyecek kurumların ise, daha çok, kendini denetleyen kurumu, iddia ettiği kaliteye, uyuma varıp varmadığını ve bunun için kullandığı yöntemlerin yeterli olup olmadığını sonuçları itibarıyla değerlendirmesi ki, bu da daha çok kalite değerlendirmesine giriyor. Türkiye'de, kalite değerlendirmesi iddasında bulunanların, kalite denetimi gibi, o birimin kendisine ait ve söz sahibi olması gereken alanlara çok müdahale etmemesi gerekiyor. Bu yüzden de, üniversitelerle ilgili sistem tartışmalarında yanlışlıklar yapıldı. Avrupa'daki genel akridasyon tartışması sonunda ortaya çıkan dört yeni başlık bunlar: Kalite denetimi, kalite değerlendirmesi, kalite yönetimi ve kalite güvencesi.

Yine, Avrupa'nın kendi geleneklerine, ulusal kimlikleri inkâr etmeden, Avrupa boyutu çerçevesinde tanımladığı esaslar, demin değindiğim gibi, özellikle vurgulanan önce kurumun kendini değerlendirme özgürlüğüne sahip olması, ayrıca sorucuna sahip olması. Bunu yaptıktan sonra, ulusal veya bölgesel bazda bir uyum için, ortak kural ve yön. lere uygunluğu, denetime açık hale gelmesi.

Bir denetleme... Uzun süre düşündük, sonra bizim Pir Sultan Abdal'ın, Pir'inin bununla aynı olduğuna karar verdik. Pir denetleme grubunun; yani, üst düzey uzmanlar grubunun, üstatlar grubunun bir disiplin veya konu bazında, bu konuda hizmet veren eğitim kurumunu dışarıdan gelip denetleme yetkisi ve bütün bu denetlemelerin sonuçlarında, çoğu zamanda, ya o kuruma ya da topluma açık olan sonuç raporlarının ilanı.

Bu kaba tespitlerden sonra, biraz özele inelim. Avrupa'da, iki tane önemli gelenek var: Biri, kıta geleneği; öbürü de anglo-sakson veyahut İngiliz geleneği. İkisi çok farklı bir şekilde, üniversitelerde, yüksek öğretimde kalitenin nasıl sağlanacağı konusunda yavaşmış.

Geleneksel kıta yönetimine baktığımızda -ki, bu 60-70'lere kadar etkinliğini sürdüren bir olgu-yükseköğretimde, önceden eksante dediğimiz denetim var. Önceden demek, siz bir işe başlarken, zaten devlet üniversitesi olan bir üniversitede devlet olarak birtakım ön koşulları, işe başlama koşullarını getiriyorsunuz ve çoğu zamanda bunları, bütçeniz veya istihdam gücünüz sayesinde empoze ediyorsunuz. Nitekim, girdilerde, kurumu -bizde de var- her yıl rektörler giderler, niye yeni bütçeleri hak ettiklerini, bir önceki yıla ait faaliyet raporlarıyla ispat etmeye çalışırlar; bu kurumun, bütçe vasıtasıyla denetimi.

İkincisi, akademik personelle ilgili denetimler. Gerçekten, akademik personelinizden, siz, ulusal düzeyde ve çoğu zaman tanımlanmış olan normlara göre diplomalar, gerekirse sınavlar, gerekirse kadro sayısını sınırlayıp, bunun için yarışlar getirebilirsiniz. Bunu yaptığınız zaman da, bir denetimi baştan gerçekleştirmiş olduğunuzu varsayabilirsiniz. Aynı şey, yine girdilerde öğrenciler için söz konusu. Hepinizin bildiği gibi, mecburi üniversite giriş sınavlarıyla -ki, onları biz at yarışına çevirdik- öğrencilerin, o bölümde olmayı hak edenlerin, o bölüme gittiğini varsayıyoruz. Tabii, sonuçlar bunun tamamen bozulduğunu gösterdiği zaman, işte, sorgulama dönemi başlar, inkâr veya ret dönemi değil.

Eğitim sürecine geldiğimiz zaman üçe ayırdık: Girdiler, sürecin kendisi ve çıktılar. Eğitim sürecinde çok ciddi olarak, ders programlarının resmî olarak onayı vardır; biz YÖK'e çok kızdık; ama, aslında YÖK, çok tipik bir Avrupa kurumu olarak çalıştı. Üniversitelere, şu yıllarda ana dersler olarak şunlara benzeyen dersleri aç dediği zaman; yani, orada biz, bir şeyi yanlış tartıştık, o yüzden üniversite belki çok etkili olmadı; bu var, bizim geleneğimizde de var. Siyasî karar alanlar, ülkenin rekabet gücünü veya sanayileşmesini destekleyen kararlar aldığında iyi çalışıyordu; o yönde karar almadıkları zaman kötü çalışıyordu.

Geleneksel kıta denetim sisteminde, işi başladıktan sonra, işleyiş veya sonuçları itibarıyla denetleyen türe de expose denir. Es anti expost tamamen terminolojide böyle olduğu için değiştirmeden kullanıyorum. Mesela, eğitim süreciyle ilgili, Millî Eğitim Bakanlığı veya YÖK tebliğleri vardır, talimatnameleri vardır; bu aynen Avrupa'da gayet katı olarak vardır, bunları çıkarırlar. Burada iş başlamıştır, üniversitede eğitim sürüyordur, eğitimin herhangi bir aşamasında ulusal veya başka bir nedenle bu kararlar gelir. Bunların uygulanıp uygulanmadığını müfettişler göndererek gerek sınıflarda gerekse sonuçları inceleyerek, istatistikleri toplayarak teftiş edebilirler. Hem exante hem expost olan

bir karışık denetimde, çıktı da ürünlerde yapıyordu. Bu ürünler, herşeyden önce öğrencilerin kendileri, sonra bu öğrencilerin formasyonuyla katkıda bulunan, sizin altyapıyla ilgili, öğretim üyesiyle ilgili pek çok katkıdır. Bir bütün olarak ele aldığımızda, çıktıdaki karışık denetimde, mesela, diplomaların hangi kriterlere göre hak kazanılacağını veyahut eskiden bizde bakalorya vardı, lise bitirme sınavı vardı. Bir meslekten 4 yıl sonra diploma alsanız dahi, başka bir kurumdan ulusal derece, imza yetkisi alma gereği var. Burada da, yine önceden belirlenmiş kriterler çerçevesinde, böyle ulusal dereceler için ek sınavlar konması; yani, ilk başta, ben sadece lise bitirme sınavına yetiştim. Normal eğitim sürecinin bir de böyle ex post, ulusal sınavlarla sınanması tamamen Avrupa sisteminde vardı. Biz, böyle, işi başından sonuna rastgele artırıp eksiltip, bir garip, ne deve ne kuş gibi bir olay yarattık galiba.

Geleneksel İngiliz sistemine geldiğiniz zaman, devletin bu önceden, exanti olan denetimlerinin mevcut olmadığını görüyoruz; yani, işin başında ben hangi şekilde müdahaleyi baştan yaparsam, iş tıkr tıkr kendi mecrasında, arzu edildiği gibi gider sorusu sorulmuyor. Burada, kurum gerçekten girdilerde; yani, öğrencisini, personelini seçerken serbest, istediği gibi kriterlerini özel olarak koyabiliyor. Eğitim sürecinde, ders programlarının düzenlenmesinde kimse karışmıyor. Gerçekten, mühendislik formasyonu bir üniversiteden öbür üniversiteye, değişik dersler veya değişik ağırlıklarla verilebilir. Çıktıda da, derecelerini verirken, bir ulusal norm gözetmek zorunda değil. Buradaki denetim, genelde sonuçları itibariyle olan ex post denetim; yani, sizin bütün bu yaptıklarınızdan sonra, toplumun, işverenin, piyasanın, istihdamın, sizin mezunlarınıza verdiği tepki, bununla ölçüyorsunuz ve bunlarla ilgili, birtakım, kendinizi denetlemek isterseniz, işte, geleneksel, belli kriterlere uyup uymadığımız, özellikle programlarımızın uyup uymadığımızı inceleyen akreditasyon kurumları ve bunların akreditasyon süreçleri var. Bu gerek Avrupa, gerekse İngiliz sisteminde, aslında, bu 80'lere kadar olan dönemde işi başından biraz sıkı tutarsanız, daha sonraki bütün süreci gayet rasyonel yürüteceği, çok fazla sorgulanmayacağı, mezunlarının da beş aşağı beş yukarı giriş dereceleri ve ilk baştaki kurumun hazırlığı ne ise, ona göre iyi bir istihdam olanağına kavuşacağı varsayılıyordu. Sanırım, eğitimdeki krizi, eğer, 70'lerde başladığı söylenen genel kapitalist ekonomi krizinden ayrı tutmazsak, oradaki sıkıntıların, istihdam konusunda, üniversitenin performansı konusunda birebir yansıdığını da düşünebiliriz; çünkü, birdenbire 80'ler sonrası, çok ciddi kalite tartışmaları başlıyor. Bu, işgücünün niteliği olabilir, değişen disiplinler olabilir, istihdam koşulları olabilir. Burada, sadece iki örneği vereceğim: Birincisi Fransa, ikincisi İngiltere. 70'lerden başlayarak ne gibi değişiklikler getirmişler...

Fransa, en inanılmaz derecede katı bürokrasiyle idare edilen bir eğitim sistemine sahip; Napolyon geleneği. Biraz daha akademisyenlere ve kısmen öğrencilere özgürlük tanıyan ise, Alman sistemi; ama, ikisinde de exanti denetimler, işi en başından sıkı tutarız, ondan sonra denetime gerek kalmaz, kendi kendine iyi olur diyen sistemler bunlar.

Fransa'da, 80'ler sonrasında, öncelikle bir ulusal değerlendirme komitesi CNE'nin kurulduğunu görüyoruz. Bu ulusal değerlendirme komitesi, anglo-sakson sistemlerdekine benzer bir akreditasyon faaliyetini yaratıyor. Yalnız, burada, bunun nasıl bir yapıda olduğunu söylemek için, cumhurbaşkanına bağlı olduğunu, üniversitelerden; yani, denetlediği kurumlardan büyük ölçüde bağımsız olduğunu, bir meta düzey kurum olduğunu, denetlediği kurumları ikna edebildiği, kurallarını onlara benimsetebildiği ölçüde saygı gördüğünü belirtmek lazım. Hatta, bir parça kendini üniversitelerden uzak tuttuğu için, sıkıntısı olan bir kurum ve onu halletmeye çalışıyorlar; çünkü, üniversite kendisinden çok uzakta gördüğü; ama, çok iyi planlanmış ve çok iyi niyetli bir kuruma dahi kuşkuyla bakıp, onun akreditasyon sonuçlarına kolay kolay iltifat etmeyebiliyor. Bu, bütün akademik denetimi düşünen, ona meraklı kişi ve kurumların akıllarında tutması gereken bir şey. Kurum çapında ve bir disiplin bazında olmak üzere iki aşamada, biraz Amerikan AB sistemine benzeyen şekilde denetim yapıyor. Yalnız, burada, bir kurumu önce eğitimi, araştırmasının yönetiminin, öğrencilere sağladığı çalışma ortamının genel değerlendirmesini yapıyor. Daha sonra, bir bölüm bazında, bir bölümün bir kürsüsü bazında kurumdan önce bir kendi kendine değerlendirme raporunun hazırlanmasını istiyor. CNE bu raporu aldıktan sonra, kendisi, o kurumun incelemek istediği konularla ilgili ulusal istatistikleri topluyor ve bunları karşılaştırmalı olarak değerlendiriyor. Daha sonra, bu bir denetleme grubunu kuruma gönderiyor. Bir denetleme grubu, yerinde ziyaret ederek, gerekli gördüğü şekilde, kendine uygun görüşme yöntemleriyle, ölçümlerle işini bitiriyor ve rapor hazırlıyor. Şimdi, Fransa hâlâ emredici bir ülke, bir kurum gönüllü olarak da denetimden yahut değerlendirmeden geçirilmesini isteyebilir veya bu kurum o eğitim kurumu hakkında, onun denetim zamanının geldiğini düşünebilir ve bunu empoze edebilir ve bu işleyiş içinde, yaklaşık sekiz yılda bir bütün kurumların bir defa elden geçirilmesi düşünülüyor.

İngiltere'deki yenilikler; yani, üniversitede olmayan denetim, aslında meslekle ilgili eğitim veren

politeknik ve kolej denetimlerinde var; bunlar, doğrudan doğruya hükümete bağlı kuruluşlar ve İngiliz sanayi toplumunun birinci derecede önem verdiği elemanların yetiştiği kurumlar. Bu kurumların, temelde müfredatlarının ve özeld derslerinin akreditasyonu. 1964-1992 yılları arasında faaliyette bulunmuş olan ulusal ekonomik takdir konseyi, akademik kararlar konseyi yahut taltif konseyi diyebileceğimiz geniş yetkili bir konsey tarafından veriliyor. Hatta, bu konseyin zaman zaman, bir üniversite diploması gibi önemi olan sertifikalar verdiği de biliniyor. Ders, yine kurumca değerlendiriliyor. Pir denetme grubu, bu kurumu gelip, yerinde ziyaret ediyor ve ondan sonra o kurumun kendi planladığı çalışma programıyla ilan ettiği amaçlar, kurumun gerçekleştirdiği sonuçların karşılaştırılması yapıyor. Bunun dışında, eskiden beri var olan bir kraliyet teftiş dairesi var (PMI) Bunlar, bizim, ilkokul müfettişlerine benziyor, politekniklere ve kolejlere geliyorlar, sınıflarda gerekirse, doğrudan gözlem yaparak, not tutarak, raporlarının hazırlıyorlar. Bu kraliyet teftiş dairesi korkutucu; çünkü, politeknik ve kolejlerin malî destek konseylerine doğrudan rapor veriyor. Yine, devletin, ki, bu İngiltere'de yeni gelen, nispeten işte 1964-1992 arasında etkin olmuş bir denetim mekanizması; yani, devle, bütçe gücüne dayanarak, karşılığını sormaya başlıyor. İngiltere'de, kraliyet teftiş dairesinin bu ürkütücü yaklaşımı bir süre sonra üniversiteyi karıştırıyor; çünkü, üniversitelerinde belki, bu daire tarafından, bütçelerinin ayrılmasına baz olacak şekilde denetlenmesi gerekebileceği ilan ediliyor ve derhal üniversiteler, büyük bir akıllı akademik girişim içinde, bize göre uygulanacak sistemi biz tayin edelim diyorlar. Yine, Türkiye'de hep unuttuğumuz şeylerden bir tanesi; ret cephesi aynı zamanda öneri cephesi olarak çalışıyor. Nitekim bu çalışmalar 1992 yılında işlerlik kazanan ileri ve yüksek öğretim yasasıyla yasal baz kazanıyor. Artık, politeknik, kolej ve üniversite konusunda bir bütün olarak bu ileri ve yüksek öğretim yasası, denetimi yaygınlaştırıyor. Üniversiteler kendilerini, akademik denetim birimlerini kabul ederek, kendi kendilerine bir anlamda, akademisyen ağırlığının olduğu birimler kurarak, kurtarıyorlar ve bu akademik denetim birimleri, muhasebe birimleri gibi bir dış denetim birimi, dış denetimin açıklaması, üniversitenin içişlerine karışmaktan çok, üniversitenin artık, topluma doğrudan doğruya hesap vermesi gerektiği esasından kalkıyor. Eski CNE usullerinin önemli bir şekilde korunduğunu ve akademik denetime katıldığı görülüyor. Çok net bir şekilde malî denetim geliyor ve bütün bunlar bir toplam kalite yönetimi; yani, işin girdiler, süreç ve çıktılarını birden ele alan bir yaklaşımla yapılmak isteniyor ve yine, sonuç raporları, ki anglo-sakson sistemde sonuç raporları, genellikle denetlenen kurumlara haber verilmeden toplumun tartışmasına açılıyor ve büyük ilgi uyandıran raporlar bunlar. Genellikle de eğitim kurumlarına devletin ani ve kısa vadeli müdahalelerini aslında engelleyen toplumsal desteği de yarattığı söylenebilir. Bu, uygulamada, AAU birimlerinin izlediği yine, giderek saydamlarda göreceğiniz gibi, standartlaşan bir süreç. Önce, kurumdan birtakım bilgileri vermesi isteniyor; daha sonra, bu bilgileri çalışan ve kurum hakkında, kurumun kendi değerlendirmesini de öğrenen bir uzman heyeti gidip, yerinde ziyaret ediyor.

Yeni kalite yönetimi için oluşturulmaya başlanan Avrupa kurumlarındaki Avrupa boyutunu özetlersek: Deneticilerin meta düzey ve bağımsız kurumlar olarak meydana çıktığını görüyoruz. Bu, çok önemli ve aslında genelde sını ve ticari faaliyet üzerine getirilmek istenen ve bir anlamda devletin de yeni rolünü belirleyen regülasyon; yani, düzenleyici otoritelerin de karakteri. Artık, bir işin sahibi, finansörü, o işin aynı zamanda denetçisi olmaktan çıkıyor. Düzenleyici erk, giderek, taraflar karşısında bağımsızlaşan, onların hepsine birden açık olan ve ne tek bir merkeze bağlı ne de denetlediği tek tek birimlerin tek yönlü etkisi altında kalmayan, bu anlamda orta düzey, meta düzey kurumlar. Bu, tartışmalara göre, genelde, katılımcı demokrasi ilkelerine uygun ve bütün iddia sahiplerinin de bir yerde temsil edildiği ortamlar yaratıyor.

Kendi kendi değerlendirme... Türkiye'de hiç işin içine girmedik. Ben, burada, üniversiteyi de tabii, aynı şekilde, dışarıdan zorla denetimini yaparım diyenler kadar eleştirmek isterim. Kendi kendine denetlemenin mekanizmalarını ilan etmek ve en azından bu mekanizmaların işleyip işlemediğinin, dışarıdan denetimine izin vermek zorundayız. Pir denetleme grupları, bilim toplumu geleneğinden geliyor, son derece yararlı ve aynen korunuyorlar ve tekrar sonuç raporları, bunlar da nispeten yeni. Anglo-sakson sistemlerinde, akreditasyon yapan kurumlar da vardı. Avrupa'da ayın onlar gibi, bütün topluma bilgi verme, dört yılını o kurumda geçirme ihtimali olan öğrencilere o kurum hakkında önceden bir rekabet gücü fikri edinmesi için bilgi verme çerçevesinde sonuç raporlarını ilan ediyorlar. Bu, kabaca şu anda gelinen Avrupa düzeyini tamamlıyor. Avrupa yalnız, özellikle kıta Avrupa'sı, yeni olan akreditasyon tartışmalarını belli bir süreç içinde ve daha yavaş yürütürken, çok daha acil olan başka bir sorunda çözmek istiyor ve bu yüzden Avrupa'da kalite yönetimi sadece, akreditasyon çerçevesinde değil, birbirine paralel birkaç sistem içerisinde ele alınıyor. Bu da, bizim mutlaka yararlanmamız gereken Avrupa zenginliği. Bu, mesleki ve akademik tanınırlık, bir anlamda, bizim kabaca diplomaların denkliği deyip, YÖK'te, küçük bir ofiste, diplomaların rastgele tasdiğiyle

geçtiirdiğimiz önemli bir olay. Tek pazar mantığını ele aldığımız zaman, bir ülkenin dışçisi, başka bir ülkenin de dışçisi olmak zorunda ve bu tek pazar mantığına uygun olan bir dolaşım özgürlüğü. Bunun, acilen sağlanması gerekiyordu, bu, 6'lerden bu yana, pekçok değişik düzeyde yasalarla getiriliyor; fakat, 1989 yılında, 89-48 EEC konsey direktifiyle, garantiye alınıyor. Burada, üç yıl ve yukarısı, bizim kabaca ünivertise diyeceğimiz, yüksek öğretim diyebileceğimiz programlara ait diplomaların, üye ülkeler arasında karşılıklı tanınmasının esasları getiriliyor. En önemli esas, dediğim gibi, bir yerdeki profesyonelin, başka yerde de, başka ülkede de ayın şekilde profesyonel tanınması ve onun iş ararken, o ülke vatandaşından farklı bir muameleye tabi tutulmaması. Eksikler, fazlalıklar varsa, bunun yine, kabul edilebilir, ayrımcılık getirmeyen basit telafi kurallarıyla halledilmesi; kısa bir ek öğrenim talebi, kısa bir ehliyet güvencesinin yahut uzmanın yanında çalışma talebi yahut bir kurumda, bir firmada çalışma talebi gibi; fakat, asla, karşılanamayacak talepleri, bir işveren, başka bir üye ülkenin diplomasını taşıyana empoze edemez; ederse, hukukî kanallar açık. Bu sayede, 1992'den sonra, hemen hemen bütün alanlarda, sistemli olarak profesyonel dolaşımının başladığını; yani, insanların meslekleriyle birlikte sınırların ötesine geçtiğini görüyoruz. Şimdi, burada, ilginç bir saptama yapmak lazım; bizim, kısmen tarafı olduğumuz Avrupa Topluluğu içinde, anladığım kadarıyla, Türkiye'nin imzaladığı anlaşmalar, Türkiye'nin, bu mesleki tanınırlık çerçevesinde; çünkü, bu işçi dolaşımı değil, bu nitelikli uzman dolaşımı. Bu konudaki birtakım taleplerini, konan kurallara bizim ulusal çıkarlarımıza ve kimliğimize uygun, eğitim sistemimize uygun ek kuralları getirmesine cevaz veriyor; bu, bir eksperin yorumu; ama, bu konudu, inanılmaz derecede bir devlet aymazlığı var; çünkü, Avrupa bizim gibi devleti ciddiye alan, bizim son zamanlardaki halimiz gibi değil, böyle herkes istediği gibi devleti büyültüyor, küçültüyor; ama, yani, sonunda güçlü bir devlet mekanizması bizde de var, orada da var. Orada, mutlaka ve mutlaka bu temel kararlar, onların ulusal otorite dedikleri, bu konudaki ulusal temsilci makamlar veya mercilerin kararıyla oluyor. Mesela, Millî Eğitim Bakanlığı toplantısından bir karar çıkıyor, başka bir bakanlar toplantısından başka bir karar çıkıyor. Türkiye oralarda, yüksek öğretimde, bir yanda YÖK bir yanda da Millî Eğitim Bakanlığı gibi iki önemli ulusal otoritenin doğrudan temsil edilmesiyle ancak var olabilir. Bizim veya odaların veya başka bir kuruluşun kurumsal girişiminin hiçbir anlamı yok; çünkü, önce kurumlaşmaya gidiyorlar, önce çok uzun tartışmalarla anlaşma metnini, hukuku oluşturuyorlar; bu ilk başta ağır geliyor; ama, ondan sonra, çok kolay bir şekilde herhangi bir krizde bu yapının dağılmadığını görüyoruz, yavaş oluşuyor; ama, olduğu zamanda kalıcı etkileri var.

Burada, daha önceki bir standartlar tartışmasında, ona daha sonra gerekirse deyineneğim.

İlginç birşey var: Mesleki tanınırlıkta, mesleğin kendisinin, düzenlenmiş meslek olması talebi var; yani, birtakım resmî yönetmelik, kanun veya tebliğler çerçevesinde o meslek hakkında, tanımlayıcı maddelerin bulunması lazım. Düzenleyici olmayan meslekler ve düzenleyici olan mesleklerle ilgili ek maddeler, bu direktiflerde ele alınıyor. Daha sonra, en az bir yıl olan, üniversite veya yüksek öğretim kurumu olmayan meslek kuruluşları içinde veya teknik meslek liseleri için de ek direktifler çıkarılıyor ve bu ek direktifler sürekli olarak yenileniyor. Bu yüzden tekrar geri geleceğim. Bizim, yüksek öğretimde ulusal otoritemiz sürekli olarak bu forumlarda bulunmak zorunda; çünkü, alman hiçbir karar; yani, bugün için karar verilirse, bundan sonraki 50 sene sonra için kalıcak karar değil. Kararların önemli bir kısmı, bugüne kadar gelinen durumun gözden geçirilmesi ve ek direktiflerle, ek resmî kararlarla görülen gelişmelerin yönlendirilmeye çalışılması; yani, bir sefer, bir toplantıya giderek, altına imza atacağımız bir husus değil. Artı, Avrupa'da, hiçbir zaman eğitim sistemlerinin bir gri uyumluluğu; yani, kimliksiz, herkesin tek düze bir mezun verdiği, aynı kuralları uyguladığı bir harmonizasyon aranmıyor. Ulusal kimlikler titizlikle koranıyor, kültürel farklar titizlikle korunuyor; hatta, bunların yaratıcılığı, rekabeti ve bir anlamda işte aile içi evliliği engelleyen önemli kurallar olduğu düşünülüyor; bu yüzden, eğitimle ilgili karşılıklı tanıma süreci, hiçbir zaman bitmeyecek bir süreç.

Türkiye, burada, Avrupa içinde ne kadar var olduğuna inanıyorsa, o kadar bu tartışma sürecinde yer almak zorunda ve ulusal kendi gelenekleri, ulusal tercihleri, kültürel kimliklerine uygun koşulları da içeren kuralları, Avrupa ortak kurallar dizisinde mutlaka empoze etmek zorunda; bu da, üniversitelerimizde tartışılmıyor.

Son olarak, çok daha zor olan başka bir hususa değineceğim: akademik tanınırlık. Şimdi, mesleki tanınırlık, tek pazar mantığıyla hallediliyor ve kanunla hallediyorsunuz. Peki, bir ülkedeki dışçı başka bir ülkeye gittiği zaman, bana işverin dediği zaman, buyur dediklerinde, ben, sizin şu beş tane ulusal dışçinizden çok daha kaliteli bir dışçiyim, ben bunların bilmediği daha neleri biliyorum, o halde, doğal olarak benim önceliğim olsun derse ne olur; yani, burada, akademik yeterlilikler, kalifikasyonlar, birdenbire ön plana çıkıyor ve bu kıyameti koparıyor. Burada, henüz Avrupa, haklı olarak ulusal kimliği koruyan bir ittifak olarak evet demiyor. Mesela, akademik tanınırlık konularına bakarsak,

başka bir ülkede kendi diplomasıyla eğitime devam etmek; yani, o ülkede yarışa, başka bir ülkeden aldığı nitelikleri kullanarak girmek, başka bir ülkede alınan dersleri kendi programına saydırmak; bunlar, şu anda birtakım büyük Avrupa projeleriyle çözülmeye çalışılan şeyler; fakat, aslında hâlâ, akademik kredilerin, akademik özelliklerin, kalifikasyonların gerçekten hakettiği şekilde sınırlı ötesine taşınması gerçekleşmiş değil; bunun için, iki tane çok büyük Avrupa pilot projesi yürütülüyor ve yine Türkiye bunun içinde yok ve biz sorduğumuzda, sen git ulusal otoriten gelsin diye cevap alıyoruz. Dört ülke, çok ilginç kabul ediliyor: İngiltere, Fransa, Hollanda ve Danimarka. Bunlar, yakın zamandaki kalite yönetimi konularında, önemli projeleri gerçekleştirmiş, önemli tecrübeleri kazanmış ülkeler. Bu dört sistemin baz alındığı; fakat, kısıtlayıcı olarak değil, ilk başlangıç bazı olarak alındığı iki büyük Avrupa projesi yürütülüyor, 46 kuruluş katılıyor buna. Avrupa Topluğunun Millî Eğitim Bakanları kurulunun emriyle başlatıldı. Bir tanesi, mühendislik birimleri; ikincisi ise, sanat alanlarını, iletişim alanlarını içeren ikinci proje, buna da genelde sanat ve iletişim bilimleri alanı deniyor. Bu ikisiyle ilgili olarak -zaman kalırsa daha sonra değineyim- çalışmalarda ilk sonuçlar alınmış durumda. Burada, bir Avrupa çapında, ilk tartışmaya başlayan, ana hatları bu ilk dört ülke sistemine göre saptayan bir kurum var. Bunlar, ulusal komiteler tarafından destekleniyor. Bu dört sistemin uzmanları, ulusal komiteler aracılığıyla, her bir üye ülke -EFTA ülkeleri de dahil- gidip, karşılıklı müzakereler sonucu, o ülkedeki bir karşılaştırılabilir akademik nitelikler nedir, uygulanabilir ortak akademik kriterler ne olabilir; bunları müzakere ediyorlar. Bu, bir anlamda anglo-sakson sisteminin iyi işleyen bu akreditasyon tarafının genelde, o kıta sistemine getirilmesi. Daha sonra, sonuçlar alındıktan sonra, ulusal nitelikleri zedelemeyen, zorlamayan bir şemsiye kriterler seti oluşturulacak ve bundan sonra bu sete göre, Avrupa boyutu olan ortak bir denetim mekanizması söz konusu olacak. Yalnız, bu o kadar basit bir olay değil. Bu, söz konusu olduktan sonraki ikinci aşama, bütün bu konuya, sisteme giren, akrede olan yükseköğretim kurumlarının, ulusal ve Avrupa çapındaki iletişim ağları vasıtasıyla bir bilgi bazını oluşturması, herhangi bir işverenin bir merak edenin, bir ulusal giriş noktasından, başka bir ülkeden gelen kişi hakkında, onun bu sisteme göre yapılmış kalite denetimi veya değerlendirmesinin sonuçlarını hemen alması. Çünkü, Türkiye'nin de içpazarının artık içpazar olmaktan çıkacağını, Avrupa'nın içpazarı haline geleceğini düşünürseniz, büyük ölçüde özellikle büyük istihdam gücü olan, holdinglerimizin yabancılarla son zamanlarda çok hızlı evliliklerini düşünürseniz, özelde Türk mühendisi kendi ülkesinde kısmen veya tamamen ulusal bir firmada, iş aramaya kalktığı zaman, bir Avusturyalı rakibiyle karşılaşarsa, bu bilgi şebekesi üzerinden gelecek olan hazır akreditasyon bilgileri, Avusturyalı için var bizimki için yoksa, ciddi bir sorunda doğabilir; bunun o kadar fantastik bir sorun olduğunu da sanmıyorum; çünkü, kimse, sizin adamınızı alıp, bir çalıştırılm da görelim sürecine girmeyebilir.

BAŞKAN – Her zaman olduğu gibi, mikrofonu ele geçirerek başladığı için zaman konusunda fazla müdahalede bulunamadım; ama, baktım ki bu bitmeyecek ve çok ilginç bir sunuş, birçok bilgi belki birçoğumuz için yeni, en azından benim için yeni; mesleki ve akademik yeterlilik konusundaki bir sunuş için Sayın Turgut'a teşekkür ediyoruz.

Bu sunuşu tartışmak üzere, Sayın Prof. Dr. Bülent Platin aramızda. Sayın Platin, İstanbul Teknik Üniversitesi Makina Fakültesinden mezun olduktan sonra, yüksek lisans ve doktorasını *Massachusetts Institute of Technology*'de yaptı. Şu anda, ODTÜ Makina Mühendisliği bölümü öğretim üyesi ve Mühendislik Fakültesi dekan yardımcısı.

Buyurun.

Prof. Dr. BÜLENT PLATİN – Teşekkürler Sayın Başkan.

Şöyle diyeyim, Sayın Metin Turgut'un, özellikle Avrupa boyutu yoğun, belki de güncel olduğu için gerekli olan sunuşuna ben birtakım eklemeler yapacağım, müsaadenizle ve çok kısa anglo-sakson geleneğinden kaynaklanan ve Ortadoğu Teknik Üniversitesi tarafından ve bir başka üniversite tarafından paylaşılan bir akreditasyon işleminin bizde bıraktığı birikimleri bu kısa süre içinde paylaşmaya çalışacağım sizinle.

Önce birinciden başlayayım, biraz evvel, bir programdan bahsedildi. Programın adı aslında Sokrat, Sokrat programının bir parçası ve o programın içinde yer alan birbirine paralel çalışmalardan birisi de, Avrupa'daki mühendislik eğitimi. Önümüzdeki hafta, Brüksel'de bir toplantısı yapılacak, 1,5 günlük bir workshop bu toplantı. Bu toplantıda, birbirine paralel, 9 workshop yer alıyor yine. Bazı başlıklara baktığımız zaman, Avrupalının bugünlerde nelerle uğraştığını ve hangi alanlardaki projelere yoğunluk verdiğini görüyoruz. İstiyorsanız, çok hızlı üzerinden gitmeye çalışayım.

Bunlar daha çok, bu 9 alanda oluşturulmuş olan küçük çalışma gruplarının ve boyut olarak

küçükleştirilmiş, değişik ülkelerdeki kurumların katıldığı çalışmaların sonuçlarının aktarılacağı, bunların tartışılacağı ve bundan sonra nereye gidilmesi gerekli türünden kararların alınacağı bir çalışma bu.

Birincisi, European credit transfer system bu, tümüyle şuna dönük; Almanya'da gidiyorsunuz, dört saat derse giriyorsunuz belli bir alanda, dersin içeriği var; ondan sonra başka bir derse giriyorsunuz, haftada iki saat belki laboratuvara sokuyorlar sizi, o dersin belli bir içeriği var. Sonunda size, bir not veriyorlar, "sehr gut" yazıyorsunuz. İngiltere'ye geliyorsunuz, derse giriyorsunuz, çıkıyorsunuz, bir şeyler yapılıyor; fakat, sürekli birebir ilişkilerin daha yoğun olduğu bir ortam. Herşey bittikten sonra sonunda, sınava alıyorlar sizi. Ondan sonra, diyorlar ki, sınavlara gireceksin sen böyle. İşte, şu şu belgeleri almıştır ve onlarla başarılı olmuştur" denecek. Not; not yok, olanlar var tabii de. Başka bir yere gidiyorsunuz işte kredi sistemleri vesaire başlıyor. Çok büyük bir engel Avrupa'daki akademik tanılığın -şöyle diyeyim tek boyuta indirgenmesi değil, bu yanlış anlaşılmasın- karşılıklı anlaşılması ve kabul edilmesi yolunda. Yani, Avrupalı şunun peşinde değil; bizim bir tane kredi sistemimiz olsun, işte teorik saatler bir sayılsın, ötekiler iki sayılsın, toplayalım bunu beş etsin, bunu bir notla çarpalım bir kredi bulsun. Hayır, olay bu değil, herkes kendi kredisini uygulayacak; fakat, ne neye denk geliyor, hâlâ onu tartışıyorlar. Tabii, bu bir sonraki o şartlarda kendini belirtiyor. Onu özellikle "Mobility if Students and Teachers" a geldiğimiz zaman göreceğiz, orada öğrencilerin ve öğretim üyelerinin sınırlanmadan değişik ülkelerdeki değişik eğitim kurumları arasında gidip gelmesi. Şimdi, bir öğrenci Danimarka'dan kalktı gitti İtalya'ya, kendi alanında dersler aldı, o krediler nasıl transfer edilecek kendi kurumuna veyahut da Almanya'da bir öğretim üyesi, İspanya'da belli bir üniversitede ders vermeye başladı, oraya gittiği zaman oradaki eğitim sisteminin krediye dönük, dersin yapılışına dönük bilgisi olması gerekiyor kesinlikle, önbilgilendirmesi gerekiyor.

Bir başka zor şart, çok başlı başına olacak, qualifications ve enteresan açıyoruz qualifications kalite konusundaki wordshopın konusunu hâlâ definition of quality var; yani hâlâ tanımlarken kavga devam ediyor. Avrupa o kadar şey ki, tabiri mazur görün yamalı bohça ki, bu konu herkesin fikri doğru ve herkesin fikri de farklı bazı konularda. Anlaşmak çok zor. Nerede anlaşıyorsak orada anlaşalım diyorlar; anlaşmadığımız konularda birbirimizi serbest bırakırız; yaklaşım bu zaten. Tepeden inme bu böyle olacak diye bir yaklaşım yok. Anlaştığımız konularda hiç olmazsa anlaşırız bunlarda anlaşlık deriz, anlaşmadıklarımızı yazmayız bir tarafa diyorlar; ama, konuşuruz, konuşmalara devam ederiz, belli bir noktaya gelene kadar. Hâlâ burada şeyleri görüyorum işte, "definition of quality" tanımlamaya çalışıyorlar; ama, uğraşıyorlar tabii. European and humanistic dimensions bir başka workshop yani Avrupa'ya dönük mühendislik eğitiminin boyutları ne olacak? Avrupa'nın kendi kültürünü, geleneklerini mühendislik eğitiminde nasıl göreceğiz, bu wordshop'ın konusu. Bu liseden gelen öğrencilere dönük. Ortaeğitime baktığımız zaman da Avrupa'da standart bir yapı yok ki. Çok değişik, birbirine paralel eğitim kurumlarından gelen değişik öğrenciler değişik yerlerde eğitime sokulduğu zaman ne olacak; yani, ara eğitim mi, takviye eğitim mi verilecek, kim nereden nereye gidecek; bunların tanımları yapılmaya çalışılıyor burada.

En sonucusu da, Recognition of Diplomas hala, "tamam, biz tanıdık" diyorlar ama, nasıl tanıdığı henüz daha kesin açıp bakıp, "nasıl tanyorlarmış bakayım" dediğiniz zaman, bulduğunuz öyle kitapçılar falan yok. Direktifler var, "tamam, tanyacaktır" deniyor, fakat nasıl tanyacaktır'ın tartışmaları devam ediyor. Yani, Avrupa işin başında değil, bayağı ilerlemiş vaziyette; fakat, belli şeylerin tanımlamasında, belli şeylerde el sıkışılması konusunda bayağı sıkıntıları var; ama, tartışıyorlar tabii, ortak bir baza getirmeye çalışıyorlar bütün bu tanımları.

Önemli bir kısmını çok hızlı bir şekilde geçeceğim; çünkü, zaten Metin Beyin konuşmasında onlar bazen kısmen bazen tümüyle kapsandı. Şimdi, meslekî veya akademik yeterlilik galiba bu şeyin başlığı idi. Meslekî yeterliliğe çok fazla ayrımla girmedik. Aslında onu bizim eksikliğimiz olarak alın, belki tartışmada inşallah gelir o. Fakat, oradaki çok önemli bir öğe var, o da şu: Meslekî yeterlilikten bahsetmeye başladığımız zaman, mezun olan kişinin belli bir meslekte icraata başlamaması gerektiğini kabul etmeniz gerekiyor. Türkiye'deki durum o, Türkiye'de herhangi bir üniversitenin herhangi bir mezunu lisans diplomasını aldığı an her türlü düzeydeki imzaları atmakla yetkili. Bunun böyle olmaması gerektiğini kabul etmeniz gerekiyor. Aksi takdirde konuşmayı burada kesmem lazım tabii. Bunun devamı var, akademik, daha doğrusu Türkiye'deki uyguladığımız kadarıyla 4 yıllık mühendislik eğitimi, sadece mühendislik yapabilmek için gerekli olan altyapıyı sağlamakla yükümlü bence, öyle olmalı. Bu kişi mühendislik mesleğini icra edebilir mi diye sorduğunuz zaman, bir etmeye başlamış bakalım, belki de tabiri caizse, çırak olarak belli bir yerde imza yetkileri falan olmadan, bakalım kendisi nerelere gelecek, kendisini nerelere getirebilecek. Kişisel olarak güven verecek mi kendi hemen yakınında olan personellerine veyahut da mühendis olarak emrinde çalıştığı kişilere. Bu soruların

yanıtlarının "Evet" gelmesi gerekiyor ki, belli bir olgunluğa eriştikten sonra kişi artık kendi başına belli sorumlulukları da üstlenerek o imza yetkisine sahip olabilsin. Bu tabii, şu anda Türkiye'de kesinlikle yasal düzenlemeler gerektiren, boyutu bambaşka yerlere varan bir olgu. Ama, ben yine devam edeceğim.

Slayt numarası 4;

Şimdi, neden akademik yeterlilik?..Biraz evvel bahsettiğim gibi, meslekî yeterliliğin vazgeçilmez önkoşulu bir defa. Yani, meslekî olarak bir kişinin yeterliliğini siz tanımaya başladığınız an, tanımak istediğiniz zaman ilk bakacağınız şey, bir defa akademik olarak yeterli bir programdan mezun mu o kişi? Sorusuna "Evet" cevabı almanız gerekiyor. Bu evet değilse, ondan sonra işler karışmaya başlıyor, bunu uygulayan ülkelerde. Sonra nedir bu; tabii, yükseköğretimdeki bir kalite göstergesi bir noktaya kadar; çünkü, hiç olmazsa kalitesiz olanları, yeteri kadar kaliteli olmayanları ayıklıyor. Kaliteliler arasında bir sıralama yapma gibi bir şeyi yok bu akademik yeterlilik olgusunun belki. Onu müşteriler yapacak. Aslında, o ürünü kullanan kısmı yapacak. Artı tabii, akademik yeterlilik, sonradan eğitim hizmetinin uluslararası tanınırlığını sağlamak için gerekli.

Mühendislik eğitimine baktığımızda, mühendislik eğitime niye bakıyoruz; tabii, Sanayi Kongresi, Makine Mühendislik eğitimi diyoruz evet; ama, mühendislik eğitiminin bir başka özelliği var, bu akreditasyon, eğitimde kalite vesaire falan konularında. Yerleşmiş birtakım geleneklere ve kurumlara sahip nadir meslek dallarından birisi, akademik olarak tabii. Buradaki tipik şeyler, birbirinden ayrışım gösteren yaklaşımlar, bir Kuzey Amerika modeli var. 1933'lerden beri yürürlükte. ABD'de uygulanmaya başlamış, daha sonra tabii Kanada girmiş. Bir diğeri, Anglo-Sakson geleneği dediğimiz. zaten Amerika'daki oradan alınmış ama, özellikle 1992 yılından sonra artık hukuksal boyutu da oluşmuş olan İngiltere, İrlanda ve Avustralya'da gördüğümüz, daha çok İngiltere uzantısı yerlerde de gördüğümüz bir gelenek. Kıta Avrupasından gereği kadar bahsedildi, işte devlet yapıyorsa doğrudur, onu oturup konuşmaya gerek yok, en iyisini yapıyor zaten, onun kalitesi tamdır düşüncesinden hareket. Son zamanlarda tümüyle değişme yolunda.

Doğu Avrupa, bugüne kadar başlı başına bir kapalı kutuydu; ama, özellikle son mühendislik eğitimiyle ilgili konferanslarda kendileriyle olan temaslarımızda gördüğümüz kadarıyla, eskiden Kıta Avrupasından da daha geri durumlarımızı açıkçası düşünce yapısı olarak; çünkü, işte üniversiteye belli bir para verirdi, sizin belli bir saatte orada bulunmanız gerekiyor, belli yerlerden sizin kabul veya hiç denetiminizde olmayan sayıda ve kalitede öğrenci geliyor ve "bunları eğit" deniyor. Sonunda da hiçbir şey yok, kalite denetimi de yok. Yani, hem eğitim sırasında hem eğitim sonrasında çok katı sınırlarla kesilmiş şeyler vardı. Fakat, şu anda Doğu Avrupa ülkelerinin çoğunda çok büyük kıpırdamalar görüyoruz. Tabii, çok büyük şansa sahipler; kurumsallaşma olmadığı için bu konuda, herşeyi yeniden yapıyorlar. Örneğin, Rusya'da tümüyle Amerika'daki kurumun aynısını kurmuşlar. Rusya'daki kuruluşun gerek yapısı gerek işleyiş biçimi hiç farklı değil. Benzer şeyleri Polonya'da, bir parça Romanya'da, Bulgaristan'da yok, Macaristan'da görüyoruz. Fakat, bunların hepsi şu anda yapılanma sürecinde olan şeyler. Rusya'dakinin haricinde kesinleşmiş bir şey yok. Tabii, bunların hepsi bu arada AB kapısında, tabii, onların ikilemleri o. Yani, AB'ye mi uyacağız, kendi sistemimizi mi oluşturacağız, şu anda bir şeyler yapıyoruz, en iyisi nedir...Aynı ülkeden dört değişik kişiyle konuşuyorsunuz, dört değişik fikir geliyor size. Mühendislik eğitiminde bu yeterliliği saptayan kuruluşlara örnekler orada hızlı bir şekilde verildi, bunların çoğundan bahsedildi; ama, İngiltere, İrlanda, Avustralya'da bu eğitim kalitesinin denetlenmesi ve nasıl denetleneceğini söyleyen kuruluşlar adına, bu işi odalar yapıyor zaten. Ama, odalara nasıl yapılması gerektiği tabii yani oyunun kuralları konuşmuş vaziyette. Biraz evvel bahsettim, Amerika'da ABET adlı kuruluşta bu böyle. Avrupa'da da benzer kuruluşlar görüyoruz. Çok etkili değil ama FEANI bunlardan biri ve işlevi de aşağı yukarı aynı. Yani ayrı bir boyut. Çok kısaca 1951 yılında kurulmuş şu anda 22 tane Avrupa ülkesi AB'ye dahil ve dahil olmayan ülkenin üye olduğu Kıbrıs Rum Kesimi dahil, bizim olmadığımız, nedense, bir kuruluş. Mühendislik açısından çok büyük şu anda boyutu yok. Boyutu yok derken de, Avrupa'daki mühendis sayısı 1,5 milyon mertebesinde. FEANI'ye üye mühendis sayısı 17 bin. Hakikaten boyutu küçük; ancak, AB ve diğer uluslararası kuruluşlar -UNESCO vesaire- nezdinde mühendislik, hem eğitimini hem de mesleğini -özellikle mesleğini- temsil eden tek kuruluş olarak görülüyor ve diğer kuruluşlara örnek gösteriliyor. "Bakın, siz şu meslek eğitiminde, şu meslek çıkarlarını korumak için birleşip Avrupa düzeyinde ortak bir şey mi yapmak istiyorsunuz, filan yere bakın, filanca bu işi ne zamandan beri yapmakta zaten, çok güzel bir örnektir." diyorlar. Hatta ve hatta AB ile ilgili değişik komisyonlarda mühendislik, gerek mesleği gerek eğitimiyle ilgili konularda fikir sorulmak istendiğinde çağrılan FEANI 'in temsilcileri. "Gelin bakalım, biz bu konuda sizden biraz bilgi istiyoruz, bize bilgi verin" diyen kuruluş Avrupa Birliği açısından. Anladığım kadarıyla bizim de ülke olarak girişimimiz

var ama, henüz daha sonuçlanmış durumda değil. Orada da FEANI'nin işlemini yine kısaca anlatmaya çalışayım.

İki tane büyük işlevi var, iki büyük kitap çıkarıyor.; birinin adı İndeks, diğèrinin adı Register. İndekst'te, akademik yeterliliği sınanmış, test edilmiş kuruluşların programlarının adları var. Şu ülkenin şu üniversitesinin şu programı şu tarihte incelenmiş ve yeterli bulunmuştur; indekse onlar giriyor. O indekse girmek için millet deli gibi uğraşüyor tabii.

İkincisi Register, orada da kişilerin adları var. Siz, bu indekste yer alan programlardan bir tanesinden mezun olmuşsanız ve bu programın üzerinde -mezun olduktan sonra- belli bir yeterli meslekî deneyime sahipseniz, ki onların işte çeşitli formülleri var, 4+2+2 vesaire falan diye, -yani bir kısmını işbaşında geçirmiş olabilirsiniz, her neyse, bütün bunları sağladığınızı gösteriyorsanız- ve de bir FEANI üyesi ülkede iseniz, ülkenin vatandaşı iseniz -golü yedik orada- o zaman your engineer diye bir dereceye sahip oluyorsunuz, başvurduğunuz takdirde, o dereceyi aldığınız zaman, elinizde başka bir ülkeye gittiğiniz takdirde, bir yerde evrensel bir diploma gibi geçiyor sonuç olarak. İşte benim, "euro engineer" derecem var diyorsunuz, "tamam" diyorlar. Bir daha sorgu yok, "Nereden mezun oldun, çalıştın mı çalışmadın mı, iyi mi çalıştın, çalıştığın yerler sana yeterli meslekî deneyimi verdi mi?.." bunları sorgulamıyorlar tabii.

Bizim ülkemizden mezun mühendislerimizden bazıları bu euro engineer derecesine, belgesine sahipler. Tabii, dolaylı yollardan gidiyorlar, bir başka Avrupa Birliği ülkesinde çalışırken, oranın mühendisler odasına başvurup, ki bu FEANI'ye üye olmak bir ülke için ancak şemsiye konumunda olan bir mühendislik kuruluşu için ancak geçerli olabiliyor. Onların aracılığıyla bu diplomayı alabiliyorlar.

Çok teşekkürler.

BAŞKAN- Teşekkür ederiz efendim.

Cumartesi günü bu saatte gerçekten zamanımızı da epey geçmiş olarak bir saate geldik. Şimdi, üç soruyu geçmemek üzere bir tartışma açıyorum ve daha sonra oturumu kapatacağım.

Buyurun Sayın Sertpoiraz.

KÜRŞAT SERTPOYRAZ- Bu meslekî yeterlilik konusunda iki ayrı boyut görüyorum. Bunlardan bir tanesi, ilk konuşmacı da bahsetti, özel sektör olarak nitelendirebileceğimiz bu meslekî yeterliliği almış kişilerin işyerine başvurduğu zaman bunların mesleklerini icra edeceği yer olarak. Ama, bir diğèr taraf var, bu da devlet. Şimdi, özel sektörde fazla bir sorun yok diye düşünüyorum; çünkü, insanlar ne kadar "Siz yeterlisiniz" dese de herhangi bir okulun mezununa, özel sektör bunu zaman içinde eleyecektir; eğer şöyle 50-100 senelik dilimler halinde düşünüyorsak. Ama, devlette bu yok; çünkü, meslekî veya akademik yeterliliği olmayan insanları istihdam eden özel sektör batacaktır. Dediğim gibi, 50-100 senelik bir zaman diliminde konuşuyorum, böyle bugün yarın diye konuşmuyorum. Ama, devlette bu yok, yani devlet hiçbir zaman için batmayacaktır. Bu konseptte Türkiye'ye baktığımız zaman, batmaz, ne olur, bir sürü zorluklar çıkarır, geri kalırız, Avrupa'nın 20 sene gerisinde oluruz falan... Türkiye'ye baktığımız zaman, devlet kademelerinde, müsteşarlıklarda, bakanlıklarda, kaymakamlıklarda, KİT genel müdürlüklerinde belirli bir üniversitenin mezunlarını görüyoruz. Hatta bu son 5 yıl içinde de bu üniversite tartışılmaya başlandı. Rakamlar elimde olmadığı için bu üniversitenin adını veremeyeceğim; ama, devlette bir şey yok. Dolayısıyla üreten o üniversite, devlette o yetkide olan kişiler o üniversiteden mezun olmuş kişiler. Hele son dönemlerdeki duruma baktığımız zaman, siyasî kadrolar da bu okulun nosyonundan gelen insanlar. Böyle bir işgal söz konusu. Şimdi, bu duruma, bu meslekî yeterlilik kurulları, kurumları nasıl müdahale edebilir ki?.. Çünkü bu hiç batmayacak bir örgüt.

BAŞKAN - Ben yine de sunuş yapan Metin Durgut'a söz vererek, bir iki cümleyle yanıtlamasını diliyorum.

METİN DURGUT- Bir, işveren işverendir, ister kamu sektöründe olur ister özelde, yönetmelikler öyle.

İki, öyle irrasyonelliklerle uğraşmak gerekli değil. Türkiye'de diploma sahibi olmakla değişik aşamalardaki projelere imza yetkisi, yönetim kademesine gelme yetkisi bir anda verilmezse bu dediğiniz olmaz. Tabii, ki Türkiye'deki bu nitelikteki bir sürü adam da baştan Avrupa pazarına açılmayacağını bilecektir. Yani, o Avrupa'nın derdi değil. Bizim burada konuştuğumuz, dolaşım özgürlüklerinden, haklarından yararlanabilecek nitelikte insanlar yetiştirmeyi amaç eden kurumlardır.

Gerisi de hakikaten umurumda değil yani, onlar da kendi dertlerine yansınlar.

KÜRŞAT SERTPOYRAZ - Devletin sorunudur ama...

METİN DURGUT- Devlet işveren olarak iyi olur, dışarıdan çok başarılı Avustralya'dan adamlar gelir, onlar da İmam Hatiplileri almazlar, olur biter.

BAŞKAN- Buyurun Sayın Azar.

EMİNE AZAR (HÜ-Öğrenci)- Şimdi, Kongrenin geneline baktığımda, bu tartışma konusu benim çok ilgimi çekmişti, bana çok yararlı olacağını düşünüyordum; ama, pek öyle olduğunu sanmıyorum. Belki bu öğrenciler için hazırlanmış bir tartışma değil, sanayiciler için hazırlanmış ama, bu olaya sadece Avrupa açısından, Avrupa'daki akademik yeterlilik açısından bakılması çok doğru değil diye düşünüyorum. Ben bu olayın Türkiye'deki şeklini çok merak ediyorum, üniversitelerin buna katılımını veya organizasyonların yaklaşımlarını merak ediyordum ve halen ediyorum. Avrupa ile sürekli iletişim halindeyiz, onlardaki normları göz ardı edemeyiz ama, daha çok bize bu olayı adapte edip tartışmak daha yararlı olur diye düşünüyorum.

Teşekkürler.

BAŞKAN- Buyurun Sayın Platin.

BÜLENT PLATİN - Orta Doğu ve Boğaziçi hariç, bizim sistemimiz Alman sistemidir. Ama, hiç Almanlardan bahsetmedik. Almanlar hâlâ devlet yaparsa iyi yapar diyor. Hâlâ Alman Mühendis Odaları üst birliği, danışmanlık dışında devletin bağlı kuruluşlara verdiği bir yetkiye sahip değil. Yeni yeni çok önemli reform raporlarını hazırlamaya başladılar, ama danışmanlık düzeyinde. Biz Alman sisteminde odalarımızı örgütlemişiz, diğer kuruluşlarımızı örgütlemişiz, üniversitelerimizi örgütlemişiz. Bu sistemin bütün yaptığı, işte eksi artı dediğiniz denetim, oydu. Diğerleri bunu değiştirme ihtiyacını duymaya başlamışlar. Bizde ilk tepki olarak -eğer Boğaziçi'ni ayırırsak- herhalde 1960'larda yeni bir arayış içinde Orta Doğu Teknik Üniversitesi kurulmuş. Bugün ODTÜ'de bazı mühendislik bölümlerinde Amerikan ABET sisteminin yurt dışında uygulanan bir akreditasyon sürecinden geçme başlamıştır, hatta biri tamamlandı, biri tamamlanmak üzere; yani, gayretler var; ama, bunlar hiçbir şekilde büyük bir sanayici veya toplumsal veya devlet, bürokrasi kararıyla olmuyor. Türkiye'de çok sık rastladığımız, "herkes kendini şu sırada kurtarır" kararlarıyla oluyor. İşte, ODTÜ daha sonra bazı İstanbul üniversiteleri bu konuya girmeye başladılar. Bunun dışında bir şey yok.

Kısaca ilave edeceğim tek şey şu: Dış denetim olmadan, biraz evvel Metin Beyin dediği gibi, Pir'lerin değerlendirmesi olmadan, tümüyle kendi haline bırakılmış, yani "kendi kendine değerlendirmeyi kendin yap" dediğimiz bir sistem bence ne kadar yozsa, çünkü orada siz kendin pişir kendin ye'ye dönüyorsunuz kısacası.

Diğer taraftan da tümüyle müdahaleci, tümüyle devlet düzenlemelerine dayalı ve eski Kıta Avrupası geleneğiyle yürümekte olan bir sistem de aynı derecede bence etkisiz. Bunun ara çözümleri var, olmalı, bunları bulabiliriz. Şu anda Türkiye'de maalesef bu sonucusu uygulanmakta. Ha, biraz evvel Metin Beyin bahsettiği ODTÜ'nün bir iki bölümünün girmiş olması, dört bölümünün daha giriyor olması, bunlar bence hani, bireysel girişimler vardır ya -kurumsal olarak bireysel diyeyim- onlardan ibaret. Biz, Türkiye'nin tümünden bahsetmiyoruz tabii o zaman. Onlar da yapılmalı, o belli bir deneyim biriktiriyor tabii; ama, sistemin parçası olarak yapılmıyor tabii onlar. Çok büyük bir birikim elde edildi ondan, epey kazançlar elde edildi; fakat, sistem söylemiyordu: "Siz gidin bir yerlerden birilerini çağırın, bakın bakalım nasıl yapıyor musunuz, iyi mi yapıyor musunuz, söylesinler, size bir rapor versinler" diye; o gönüllüydü tabii. Fakat, şu anda tabii yapması gerekli olan bir kuruluş var; hem kuruluş kanununda hem kendi görev tanımında, o da YÖK'ün kendisi. Ama, biliyoruz ilk kuruluşundan itibaren, bir 10 sene başka türlü çalıştırıldı o. Ondan sonra da, şimdi bir başka türlü çalıştırılıyor; fakat, akademik denetim denetimsizlik değil. Ha, şu anda Türkiye'deki üniversitelerin çoğunun devlet üniversitesi olduğunu göz önünde tutarsanız, parayı veren denetimi yapar. Bu, özel sektörde de geçerli, devlette de geçerli. "Para veriyorum, sonunda sen bu parayı ne yapıyorsun?" diyecektir. Ha, bu proje bazında olur, ürün bazında olur, hizmet bazında olur; fakat, sonunda yapılmalı bu. Şu anda YÖK'te yapılan denetimleri bilenler biliyor, denetim falan değil onlar, onlar "denetim yapıldı" diye yapılmış işlemler. Yani, ben sizin sorununuza sempatiyle bakıyorum ve maalesef ona verecek doyurucu bir yanıtımız yok şu anda; çünkü, Türkiye'de çalışan bir sistem yok. Mühendislik eğitiminde kaliteyi denetleyen, çalışan bir sistem yok.

Bazı üniversitelerin öne çıktığını görüyoruz, piyasa onu denetliyor; bunlar da çok az sayıda. Geri kalanlar için ne yapacağız?.. Şu anda 50'lerde olan üniversite sayısını ikiye katlama gayretleri var biliyorsunuz. Bunlar gerçekleşecek. Siz istediğiniz kadar, kişisel olarak bunun akılcı bir şey olmadığını iddia edin, söyleyin. Ne olacak sonra; bir sürü mezun çıkacak gayet tabii. Bunu hâlâ devlet yaparsa iyi yapar düşüncesiyle başlayıp...Veyahut da denetimi siz kendiniz istediğiniz gibi yapın gibi iki ucu da bırakırsak olmaz. Ona bir sistem getirmek zorundayız; ama, bugünkü konumuz çözüm değil gayet tabii. Teşekkürler.

BAŞKAN- Buyurun.

SORU- Ben sormak konusunda tereddütlüyüm aslında; çünkü, bu konunun biraz dışında kalıyor. Sosyal bilimler ve hukuk içinde benzer bir EURO belge var mı? Onu merak ediyorum. Özellikle hukuk, Avrupa'da bence problem yaratacaktır, çünkü pek çok ülkenin farklı hukuk sistemleri var ve bir de Topluluk hukuku, mevzuatı var, onun da kendi içinde çok özel bir dili var ve biz bunun çok dışındayız gibi geliyor bana. Teşekkürler.

METİN DURGUT - Aslında, mühendislik, en son Avrupa konusu oluyor; çünkü, ulusal sistemler çok güçlü ve kaliteli. 1992 öncesi yasalarla mesleki tanınırlığın verildiği şeylere bir bakalım. Sanayi ve zanaat kollarında toptancı ve aracı ticareti, sanayi ve zanaat perakendeci ticareti, lokanta, bar ve otel hizmetleri, gıda sanayii ve meşrubat üretimi, kömür için toptancı ticareti, işte toksik ürünlerin ticareti, çeşitli faaliyetler, seyyar faaliyetler, sigorta, borsa, berberler, ulaşım acenteleri. 1992'den sonra sağlık hizmetleri, doktorlar, hemşireler, veteriner, ebeler, eczacılar, dişhekimleri; ondan sonra karayolu; yolcu ve mal taşımacılığı; bunlar için işyeri açma, hizmet sunma ve avukatlık, değişik ülke avukatlarının meslekî işbirliği; diplomalarda değil, fakat davalara karşı mevzuatı öğrenerek girme. Aslında, bunlar da en önce yapıyor.

Bir şey daha, esas soru sormalısınız; "Bilgiye dayalı ekonomilerde bilim teknoloji özdeşleşmesi sonucu, niye fen dallarında bu olmuyor?" dersiniz, Amerika'da benzer bir akreditasyon artık temel bilimler dalları için de söz konusu. Gerçekten bilginin üretimi, yaygınlaştırılması, ticarileştirilmesi ve kamu ve özel yararına sunulmasında bir paralellik başladı.

BAŞKAN- Teşekkürler.

Son bir soru olmak üzere, buyurun Sayın.

SORU- Ben şunu merak ediyorum; ISO 9000 standartları acaba Avrupa'da böyle bir standart uygulaması var mı? Eğitimde uygulanabiliyor mu? Yani, eğitim için bir standart hazırlandığını duymuştum ama, bu konuda bir gelişme var mı acaba?

BAŞKAN- Buyurun Sayın Durgut.

METİN DURGUT - Sadece dikkatime geldiği için söylüyorum, bazı önemli OECD...Bakın, bilim ve teknoloji politikalarının tam merkezinde, eğitim onun içinde, yaratıcılık, zekâ gibi konuları içeren politikalar oturmaya başladı. Bu çerçevede, en azından OECD veya Avrupa çapında hem yükseköğretimde hem de temel öğretimde kalite tartışması başlamıştır. Bu daha çok yeni bir olay; ama, öğretmenlerin ve öğrencilerin mübadelesi, sadece üniversite konusunda değil, öbür konuda da var ve bu şekilde bir benzeşme değil ama, uyum sağlayarak, hangi kriterlerin ortak kriterler olacağını araştırıyorlar. Ama, bunlar hakikaten ürün bazındaki o ISO 9000'ler felsefesinden biraz farklı bakalım. Çünkü, gerçekten bilgi ticarileşiyor ama bu kurumlar ticarileşmiyor. Bunların ürünleriyle ilgili yorumlar da ticarî kaygılardan biraz daha farklı, ayrı faktörler olarak ele alınıyor.

BAŞKAN- Sn. Prof. Dr. Metin Durgut'a ve Sn. Prof. Dr. Bülent Platin'e, bu konudaki aydınlatıcı bilgileri için teşekkür ediyoruz ve önemli eksikliklerin altını da çizdikleri için, sanıyorum salonda bulunanların zihinlerinde birtakım soruları da meydana getirmiş oluyorlar.

Böylece, 1995 Sanayi Kongresinin sonuna gelmiş bulunuyoruz. İki gündür yapılan tartışmaların ve sunuş ve görüşlerin rant ekonomisinden üretim ekonomisine geçme konusunda önemli katkıları olacağını umarak, 1995 Sanayi Kongresinin son oturumunu kapatıyorum.

Hepinize teşekkür ederiz.

ULUSLARARASI ANLAŞMALAR, NÖRMLAR VE STANDARTLARIN GETİRDİĞİ YÜKÜMLÜLÜKLER

Makbule KÜÇÜKSÖZEN
Dış Tic. Müst. Uzman

1. ULUSLARARASI STANDARDİZASYONA GENEL BAKIŞ

Günümüzde uluslararası ticaretin hızla gelişmesi ve dolayısıyla rekabetin artması, uluslararası platformda yeni düzenlemeleri de beraberinde getirmiştir. Bu çerçevede, GATT Uruguay Round soncunda imzalanan Dünya Ticaret Örgütü Kuruluş Anlaşması ve eki anlaşmalar ve Türkiye ile Avrupa Birliği arasında Gümrük Birliğini öngören 6 Mart 1995 tarih ve 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı Türkiye'yi yakından ilgilendiren en önemli iki Anlaşmadır. tamamen serbest rekabet koşullarına dayandırılan bu iki anlaşmayla, gümrük tarifeleri aşamalı kalkınmakla beraber yerine, belirli hukuksal önlemleri alma, teknik ve bilimsel altyapıyı oluşturma ve üretim sürecinde belirli bir kaliteyi sağlama yükümlülüğü getirilmektedir.

Uluslararası ticarete standartlara yönelmenin ve örgütlenmenin, 2. Dünya Savaşı'ndan, özellikle ekonomik bütünleşme hareketlerinden sonra yoğunluk kazandığı görülmektedir. Uluslararası düzeyde uygulandığında bir "dünya dili" niteliğinde olan standardizasyon çalışma ve uygulamaları, uluslararası ilişkileri olumlu ve uyumlu bir biçimde geliştirmekte önemli bir araçtır.

Günümüzde, dünya ticareti, ülkelerin farklı gümrük değerlendirmeye ve standart uygulamaları ve standartları arasındaki uyumsuzlukları açısından aksamalar gösterebilmektedir. Bu nedenle ülkeler kendi ulusal standartlarını hazırlamanın yanısıra, dış ticarete standartlar yönünde ortaya çıkan engelleri ve darboğazları gidermek üzere, uluslararası standartlara yönelerek, ülkelerarası mal ve hizmet akışını kolaylaştırma yönünde faaliyetlere ağırlık verilmektedir.

Uluslararası ticari faaliyetlerin giderek yoğunlaşması, işletmelerin uluslararası pazarlara ilişkin karar alma ve faaliyetlerini düzenleme gibi konular üzerinde dikkatle durmak zorunda bırakmaktadır. Günümüzde gerek gelişmiş gerekse gelişmekte olan ülkeler uluslararası pazarlama faaliyetlerine bakış açılarını değiştirmektedir. Coğrafi engellerin azalması, çok taraflı ticaret anlaşmalarının yaygınlaşması, nakliye ve telekomünikasyon teknolojisinin gelişmesi sonucu dış pazarlar tek dünya pazarına dönüşmektedir. Bu dönüşüm dünyayı giderek küçülmekte, Japonya'da üretilen bir entegre devre, Amerika'da dizaynı yapılmış bir mikro bilgisayar kendisine dünyanın her yerinde pazar bulabilmekte, Hollanda'da imal edilen bir disket ise bu sistem içinde manyetik kayıt ortamı bulabilmektedir.

Ülkelerin yürüttükleri standardizasyon çalışmalarının, yukarıda kısaca belirtilen olumlu etkilerine rağmen uluslararası ticareti kısıtlayıcı etkileri de mevcuttur. Uluslararası ticarete malların serbest dolaşımını engelleyen tarife dışı engellerden en önemli grubu "teknik engeller" ya da "ulusal teknik düzenleme ve standartlar" oluşturmaktadır. Uluslararası ticarete teknik engeller 1970'li yıllarda önem kazanmış ve sürekli bir gelişme göstermiştir. Söz konusu engellerin sürekli artmasının nedeni, haklı (sağlık, güvenlik, çevre ve tüketici koruması vb.) gerekçelere dayandırılması ve tespit edilesini son derece güç olmasıdır. Buradaki güçlük, teknik düzenlemelerin gerçekten hangi amaçla uygulamaya konduklarının belirlenmesinde ve dış ticaret akımları üzerindeki olumsuz etkilerinin ölçülmesinde yatmaktadır.

Teknik engeller çeşitli türlerde ve yerdelerde kendilerini gösterirler ve ülkelerin gümrük değerlendirme prosedürlerinden üretim süreçleri ya da ürünler için uyguladıkları standartlar, test ve analiz yöntemleri, uygunluk değerlendirme prosedürleri, etiket ve ambalaj standartlarına kadar yayılan bir çeşitlilik gösterirler. Ülkelerin çeşitli mal ve hizmetlerin teknik özellikleri konusunda uygulamaya koydukları standartlar ya da bunların kullanımına ilişkin çıkardıkları teknik veya idari düzenlemeler, her ne kadar insan sağlığı ve güvenliği, tüketici ve çevrenin korunması gibi amaçlar için konulmuş olsalar da doğrudukları etkiler bakımından bir nevi dış ticaret engeli niteliğindedirler. Söz konusu düzenlemelere yabancı ihracatçıların uyma zorunluluğu, dış ticaretin güçlüklerini artırarak, uluslararası mal akımlarını engelleyici sonuçlar doğurmaktadır.

Sonuç olarak teknik düzenlemelerin ve standartların, uluslararası ticarete teknik engel olarak kullanımı;

- ülkelerin standart ve teknik düzenlemeleri arasındaki farklılıktan,
- test ve deney yöntemleri ve belgelendirme prosedürlerindeki farklılıktan,
- ülkeler arasında uygunluk değerlendirme (test ve belgelendirme) sistemlerinin yeterliliğine duyulan güvensizlik ve bu nedenle test ve belgelendirme işlemlerinin tekrar edilmesinden kaynaklanmaktadır.

DTÖ/TİCARETTE TEKNİK ENGELLER ANLAŞMASI

Ulusal ve bölgesel farklılıkların yarattığı tarife dışı engellerin, uluslararası ticarete engelleyici etkisini hissettirmesi, uluslararası kuruluşları, bu engellerin kaldırılması amacıyla çalışma ve işbirliğine yöneltmiştir. Bu amaçla, GATT çerçevesinde 1973'den 1979 yılına kadar Tokya'da sürdürülen "Çok Taraflı Ticaret Müzakereleri"nde çalışmalar yapılmış ve 1979 yılında "Ticarette Teknik Engeller Kodu" ya da "Standartlar ve Teknik Yönetmelikler Kodu" imzalanmıştır.

1979 yılında Tokyo Round'da hazırlanan Standartlar ve Teknik Yönetmelikler Kodu genişletilerek ve daha açık hale getirilerek Uruguay Round Nihai Senedi'ne dahil edilmiştir. Ayrıca Kod'a taraf ülkelerin standardizasyon organlarının katılması beklenen Uygulama Kodu da eklenmiştir.

GATT Uruguay Round sonucunda 1994 yılında imzalanan Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) Kuruluş Anlaşması ekinde yer alan Ticarete Teknik Engeller (TBT) Anlaşması, uluslararası standartların ve uygunluk değerlendirme sisteminin üretimde kaliteyi ve verimliliği artıracığı ve uluslararası ticaretin yönetimin kolaylaştıracağı düşünüerek kabul edilmiştir.

Ticarette Teknik Engeller Anlaşması: ulusal güvenliğin sağlanması, yanıtıcı uygulamaların önlenmesi, insan, hayvan, bitki yaşam ve sağlığının veya tüketicinin ve çevrenin korunması amacıyla gerekli önlemlerin alınmasını öngörmektedir. Bununla birlikte Anlaşmada, teknik düzenlemelerin ve standartların, ambalajlama ve işaretlemenin gereklilikleri vurgulanmış ve uygunluk değerlendirme prosedürlerinin, ticaretin kısıtlanması yönünde gereksiz engellerin oluşturmaması ve hiç bir ülkenin, ihracatında kaliteyi sağlamak veya insan, hayvan ve bitki sağlığını ve güvenliğini veya tüketicinin ve çevrenin korunması amacıyla gerekli önlemleri almasının engellenmesi de garanti altına alınmıştır. Bu çerçevede söz konusu anlaşmanın içeriğini genel olarak aşağıdaki gibi özetleyebiliriz:

Bu anlaşmadaki genel kavramlar kendilerine Birleşmiş Milletler Sisteminin ve Uluslararası Standardizasyon Kuruluşları tarafından verilen anlamlara uygun olarak Ek 1'de tanımlanmıştır. Buna göre;

Teknik Düzenleme (Regülasyon): Ürünün özelliklerini veya bunlarla ilgili prosesleri ve üretim metodlarını, uygulanabilir idari hükümleri de içeren, uyulması zorunlu olan dökümanlardır. Bu teknik döküman uygulandığı bir ürüne, prosese veya üretim metoduna göre terminoloji, semboller, ambalajlama, markalama veya etiketleme gereklerini de içerebilir veya sadece bunlardan biri ile ilgili olabilir.

Standart: Yetkili bir kuruluş tarafından kabul edilen, yaygın olarak ve tekrar kullanılan, ürün için kuralları, yöntemleri veya özellikleri veya ilgili proses ve üretim metodlarını belirten, uyulması zorunlu olmayan dökümanlardır. Bu teknik döküman, uygulandığı bir ürüne, prosese veya üretim metoduna göre terminoloji, semboller, ambalajlama, markalama veya etiketleme gereklerini de içerebilir veya sadece bunlardan biri ile ilgili olabilir.

Uygunluk Değerlendirme Prosedürü: Teknik düzenleme veya standartlarda belirtilen konu ile ilgili gerekleri tespit etmek için dolaylı ve dolaysız olarak kullanılan prosedürlerdir. Uygunluk değerlendirme prosedürleri, numune alma, test etme ve denetleme; değerlendirme, doğrulama ve uygunluk garantisi prosedürleri; bunların kombinasyonu kadar kayıt, akreditasyon ve onaylamayı da içerir.

Kısaca uygunluk değerlendirme faaliyeti; bir ürünün veya hizmetin konuyla ilgili teknik düzenleme veya standarda uygunluğunun yetkin ve yetkili bir kurum ya da kuruluş tarafından değerlendirilmesi ve uygun bulunanlar için bir uygunluk belgesinin düzenlenmesi olarak tanımlanabilir.

Teknik Düzenlemelerin Hazırlanması, Kabulü ve Uygulanmasına ilişkin hükümler Anlaşmanın 2. maddesinde tanımlanmaktadır. Teknik düzenlemeler bir yasal fonksiyonu yerine getirmek için gerektiğinden daha fazla ticareti kısıtlayıcı olmayacaktır. Bu yasal amaçlar, milli güvenlik gerekleri, yanıtıcı uygulamaların önlenmesi, insan, bitki, hayvan sağlık ve güvenliğinin sağlanması, tüketici ve çevrenin korunmasıdır.

Teknik düzenleme yapılması gerektiğinde, taraflar uluslararası standartları veya bu standartların ilgili bölümlerini uygulayacaklardır. Bu durumun istisnasını, uluslararası standartların istenen amaçta ulaşmakta etkisiz kalması veya mevcut olmaması oluşturmaktadır.

Uluslararası standartların mevcut olmaması ya da tasarı teknik düzenlemenin içeriği, ilgili uluslararası standarda uygun olmaması ya da teknik düzenlemenin diğer ülkelerin ticareti üzerinde büyük etki yapmasının olası olduğu durumlarda, Taraflar:

- Diğer tarafları en kısa sürede haberdar ederek, söz konusu düzenlemeyi tanıtacaklardır.
- GATT Sekreteryası düzenleme kapsamındaki ürünler konusunda haberdar edilerek, teknik düzenlemenin gerekçesi ve amacı da kısaca belirtilecektir. Bu bildirimler, öneri ve değişikliklerin mümkün olabileceği aşamada yapılacaktır.
- Talep üzerine, diğer taraflara düzenlemenin özelliklerini ve ilgili uluslararası standartlardan farkını da kapsayan bir örneği verilecektir.
- Teknik düzenlemeyi yapan üye ülke ayırım yapmadan diğer ülkelerin yazılı yorumlarını dikkate alacaktır.

Acil durumlarda (güvenlik, sağlık, tüketici ve çevre korunması) düzenlemeyi yapan taraf yukarıdaki aşamaları gerçekleştirmeyecektir. Ancak ilgili üye ülke teknik düzenlemeyi yaptıktan sonra, GATT Sekreteryasına düzenlemenin amacı ve gerekçesi konusunda bildirimde bulunacaktır.

Standartların Hazırlanması, Kabulü ve Uygulanmasına İlişkin Uygulama Kodu, söz konusu anlaşmanın EK 3'ünde yarıtılı olarak tanımlanmaktadır.

Üye ülkeler, merkezi standardizasyon kuruluşlarınca hazırlanan standartların, hazırlanması, kabulü ve uygulanmasında Ek 3'deki Uygulama Kodu'nu kabul ve buna uyum sağlamayı garanti edeceklerdir. Ayrıca sınırları içindeki yerel hükümete bağlı veya bağlı olmayan standardizasyon kuruluşlarının üyesi olduğu bölgesel standardizasyon kuruluşlarının Uyguluk Kodu'nu kabul etmesi ve buna uyum sağlamasını garanti etmek için mümkün olabilecek makul önlemleri alacaklardır.

Teknik Düzenlemeler ve Standartlara Uygunluğun Değerlendirmesi ile ilgili hükümler 5. maddede tanımlanmaktadır. Üye ülkelerin merkezi hükümet kurumlarınca, dış ticarete konu olan ürünlerin teknik düzenlemelere ve standartlara uygunluklarını Anlaşmanın ilgili hükümlerinin uygulanması ile garanti edecekleri belirtilmektedir.

Uluslararası rehber ya da önerilerin mevcut olmaması ya da tasarı halindeki uygunluk değerlendirme prosedürünün teknik içeriği ilgili rehber ya da önerilere uygun olmaması ya da uygunluk değerlendirme prosedürünün diğer tarafın ticaretini önemli ölçüde etkileyebileceği durumlarda; taraflar ilgili ülkelerin durumdan haberdar olacağı bir bildirim hazırlayarak, özel bir prosedür uygulayacaklarını duyururlar. Ayrıca GATT Sekreteryası kanalıyla diğer üye ülkelere uygunluk değerlendirme prosedürünün kapsadığı ürünleri, düzenlemenin amacı ve gerekçesi konusunda bildirimde bulunacaklardır. Bu bildirimler değişikliklerin mümkün olabileceği bir aşamada yapılacaktır. Ayrım olmadan diğer ülkelere görüş verme imkanı tanınacak, bu görüşler dikkate alınacaktır.

Acil sorunların çıkması ya da çıkma olasılığının bulunması durumunda, üye ülke, uygunluk değerlendirme prosedürünün Kabulünden sonra söz konusu prosedürün kapsadığı ürünleri, düzenlemenin amacı ve gerekçesinin kısa bir açıklamasıyla birlikte Sekreteryaya aracılığıyla diğer Üyelere bildirecektir.

Taraflar, diğer tarafların isteği üzerine, uygunluk değerlendirme yöntemlerinin karşılıklı tanınması için anlaşma yapmaya teşvik edileceklerdir. Bu tür anlaşmalar; ihracatçı ülke kurumlarının yeterliliği üzerinde uzlaşmaya ya da uygunluk değerlendirme sonuçlarının karşılıklı kabulüne dayanılarak ilgili ürünlerin ticaretini kolaylaştıracak şekilde yapılacaktır.

Teknik Düzenlemelerde Anlaşma'nın hükümleri kesin olmakla birlikte, test ve muayene yöntemleri konusunda ikili anlaşmalara indirgenebilirlik açısından dah az bir zorunluluk olduğu anlaşılmaktadır.

Teknik Düzenlemeler, Standartlar ve Uygunluk Değerlendirme Prosedürleri Hakkında Bilgilendirme ilişkin hükümler ise Anlaşmanın 10. maddesinde belirtilmektedir. Bütün taraflar, teknik düzenlemeler, standartlar ve uygunluk değerlendirme prosedürleri hakkında diğer taraflara bilgi verecek ve gerekli belgeleri sağlayacak bir Bildirim Merkezi tayin edeceklerdir. Her Bildirim Merkezinde; ülke içinde uygulanan teknik düzenlemeler, standartlar, uygunluk değerlendirme prosedürleri, ülkenin üye olduğu uluslararası standart kuruluşları ve sistemleri, ilgili ikili veya çok taraflı düzenlemeler, bu anlaşmayla ilgili duyuruların nereden sağlanacağı, sözü edilen bildirim merkezinin yeri. Her üye ülke bildirimlerinin DTÖ resmi dillerinden (İngilizce, Fransızca veya İspanyolca) biriyle gerçekleştirecektir.

Taraflar istek üzerine özellikle Gelişme Yolundaki Ülkeler (GYÜ)'e kendi ulusal standart kurumlarını oluşturmada, teknik düzenlemelerin hazırlanmasında, bunları uygulayacak kurumların oluşturulmasında, uygunluk değerlendirme işlemlerini uygulayacak kurumların yaratılmasında ve uluslararası standart kurumlarına katılmada yardımcı olacaklardır (Madde 11).

GYÜ'lerin teknik düzenlemeler, standartlar ve uygunluk değerlendirme prosedürlerinin hazırlanmasında kurumsal ve altyapı sorunları ile karşılaşabilecekleri, ayrıca özel kalkınma sorunlarının, anlaşmanın hükümlerini yerine getirmede engel oluşturabileceği kabul edilmektedir. Bütün bunları gözönünde bulundurarak Ticarete Teknik Engeller Komitesi GYÜ'lere, bazı geçici istisnalar tanıyabilecektir (Madde 12.8).

Yukarıda kısaca açıklanan yükümlülüklerin yanı sıra, TBT Anlaşmasının genel olarak sağlayacağı avantajlar; ulusal çıkarları ilgilendiren konularda kontrolün ve etkinliğin sağlanması, teknik bilgi alışverişi ve yeni teknolojilerin tanınması, çağdaş kontrol ve test yöntemleri ile belgelendirme alanındaki gelişmelerin takip edilmesi şeklinde özetlenebilir.

AVRUPA BİRLİĞİNDE STANDARDİZASYON

Avrupa Ekonomik Topluluğunun kurulmasıyla beraber üye ülkeler arasındaki tarifeler ortadan kalkmış ancak bu, malların serbest dolaşımı için yeterli bir ortam yaratmamıştır. Her üye ülkenin, ticarete konu mallar için uygulanması zorunlu birtakım teknik düzenlemeleri bulunması ve bu düzenlemelerin ülkeler arasında farklılık göstermesi ticarete teknik engel yaratmıştır. Her ne kadar Roma anlaşması, bir üye ülkede pazarlanan bir malın tüm üye ülkelerde pazarlanabileceğini öngörmüşse de bu ilkeye getirdiği birtakım istisnalar nedeniyle malların tam anlamıyla serbest dolaşımı sağlanamamıştır.

AB'nde mevcut teknik engellerin kaldırılması amacıyla 1961 yılında çalışmalar başlatılmıştır. Bu çalışmaların sonucunda, 1969 yılında çıkarılan "Ulusal Düzenlemeler Arasındaki Farklılıklar Nedeniyle Ortaya Çıkan Ticarete Teknik Engellerin Ortadan Kaldırılması İçin Genel Program"a dayanan bir yaklaşım yürürlüğe konulmuştur. Klasik Yaklaşım olarak adlandırılan bu yaklaşımın temel ilkesi, mevzuat düzeyindeki teknik kurullarla eşetkiye sahip standartların tümünün uyumlaştırılmasıdır.

Günümüzde halen çerçeve programına dayanılarak mevzuat uyumlaştırma çalışmaları sürdürülmektedir. Uyumlaştırılan bu teknik düzenlemeler, malların temel güvenlik kriterlerini karşılama yanında teknik özelliklerini de kapsamaktadır. Günümüz teknolojisinin hızla gelişmesi ve buna bağlı olarak ortaya çıkan yeni teknik düzenleme ve standart ihtiyacı, bu uyumlaştırma sürecini geciktirmiştir.

Avrupa Birliği, malların serbest dolaşımını kısıtlayan tüm teknik engelleri kaldırmak amacıyla standardizasyon konusunda 1980'li yıllarda değişik bir yaklaşım geliştirmek gereksinimi duymuş; teknik uyumlaştırma ve standardizasyon konusunda "Yeni Yaklaşım"ı ve bunun bir tamamlayıcısı olarak kontroller ve belgelendirme konusunda "Global Yaklaşım"ı geliştirmiştir.

7 Mayıs 1995 tarihli Yeni Yaklaşım Kararı ile, uyumlaştırma, piyasaya sunulan ürünlerin Birlik içinde serbest dolaşımını sağlamak için uyulması gereken "temel güvenlik gerekleri"nin Roma Antlaşmasınının 100. maddesine dayanarak hazırlanan direktiflerin benimsenmesiyle sınırlı tutulmuştur. Yani, standartlara atıf anlayışı ile ürünlerin tek tek standartlarının uyumlaştırılması yerine birbirine benzeyen ürünler aynı grupta toplanarak, tek bir direktif ile asgari güvenlik koşulları sağlamaya çalışılmıştır. 1985 yılından bu güne değin, 19 Yeni Yaklaşım direktif yayımlanmıştır.

Söz konusu direktiflerde; ürünün tanımı, taşıdığı riskler, sahip olması gereken asgari güvenlik koşulları, uygunluk değerlendirme prosedürleri ayrıntılı bir şekilde belirlenir. Bir ürün, Birliğin tüm ülkelerinde aynı özellikler için aynı uygunluk değerlendirme prosedürlerinden geçeceğine göre, bu prosedürlerin sonunda aynı şekilde belgelendirilmesi ve işaretlenmesi de mantıklı olacaktır. Avrupa Birliğinde yıllardır, her zaman aynı dönemde olmayan, çok sayıda farklı marka kullanılmıştır. Bu karışıklık ise organize bir tek pazar yaratmakta engeller çıkarmaktadır. Bunlar da gözönüne alınarak, Yeni Yaklaşım politikasının içinde tek bir Birlik markasının yer alması sağlanmıştır. Bu işaret "CE İŞARETİ"dir.



"CE İşareti", Fransızca'da "Avrupa normlarına uygunluk" anlamına gelen "Conformite Europeenne" sözcüklerinin baş harflerinden oluşur. CE İşareti, bir ürünün belirlenen sağlık, güvenlik, çevrenin ve tüketicinin korunması gereklerine uygun olduğunu gösteren bir Birlik markasıdır. CE İşareti, tüketiciye bir kalite güvencesi sağlamaz. Örneğin, oyuncaklar direktifi kapsamında yer alan ve bu markayı taşıyan bir uçurtma, taşıması gereken güvenlik gereklerine uygundur ancak bu onun çok iyi uçtuğunu belirtmez.

Tüketici açısından böyle bir bilgi verme işlevinin yanında, CE işareti aynı zamanda ticari açıdan da, ürünlerin bir üye ülkeden diğerine dolaşımı sırasında bir çeşit pasaport işlevi görmektedir. Bu markayı taşıyan, Yeni Yaklaşım kapsamı bir ürünün, bir Avrupa Birliği ülkesine girişi için üstünde CE İşareti olması gerekmektedir.

Yeni Yaklaşım direktifleri kapsamındaki bir ürünün CE İşareti olarak piyasaya sunulması konusunda üretici sorumludur. Ancak; eğer üretici ya da üreticinin yetkili temsilcisi Avrupa Birliği içinde değilse, bu sorumluluğu ithalatçı yerine getirmek zorundadır. Üreticinin bu markayı alabilmesi için çeşitli alternatifler sunulmuştur. Düşük riskli ürünlerin (örneğin, oyuncaklar) direktifin güvenlik koşullarına uygunluğu, üreticinin kendisi tarafından test edilebilmekte ve bu ürünler üreticinin vereceği "uygunluk beyanı" ile piyasaya arz edilebilmektedir. Yüksek riskli ürünlerin ise (örneğin, bazı makinalar), mutlaka Avrupa Birliği tarafından tanınmış ve Avrupa Toplulukları Resmi Gazetesinde adı yayımlanmış yetkili test ve belgelendirme kuruluşları tarafından test edilmesi gerekmektedir. tüm bunların dışında yer alan bir alternatif olarak da, üretici üretimde uyması gereken teknik özellikler konusunda direktifleri değil, CEN ve CENELEC tarafından hazırlanan Avrupa standartlarını baz alabilmektedir. Bu yolu seçtiği takdirde, ürettiği ürünlerin direktifin gereklerine uygun olduğu varsayılmakta ve ürünleriyle yine CE İşareti iliştirebilmektedir.

21 Aralık 1989 tarihli Global Yaklaşım, ürünün güvenlik ve kalitesini sağlamaya yönelik önlemler, ürünün gelişimi sırasında birkaç farklı aşamada (tasarım, prototip, üretim, vb.) alınabilir ve ürünün kendisi, üretim süreci ya da her ikisine uygulanan kontrollerle ilgili olabilir. Test etme, belgeleme ve kontroller, üretimden önce, üretim esnasında, üretim sürecinden sonra ve ürünün pazara ilk sunulduğundan sonra, yani değişik aşamalarda yapılabilir. Belgelendirme işi, bir ürün ya da hizmetin belirlenmiş bir özelliğe uygunluğunu belgelendirme ile sınırlı olamayıp; testleri, ölçümleri, kalite sistemlerini, belgeleme ve onaylamayı içeren uygunluk değerlendirmesi ile ilgili çok daha geniş bir alanı kapsayan bir politika oluşturmayı gerektirmektedir.

Belgelendirme, test etme ve kontrol konusundaki Global Yaklaşım, düzenlemelerin karşılıklı tanınması ve yapıların birbirine yaklaştırılması ile güvenin artması ve karşılıklı tanımın işleyişi için bir temel oluşturmaktadır. Dolayısıyla test, belgelendirme, muayene kuruluşlarının şeffaflığı ve güvenini sağlanması için bu kuruluşların akredite edilmesi önem kazanmaktadır. Akreditasyon, laboratuvarların, belgelendirme ve muayene kuruluşlarının üçüncü bir tarafça belirlenen teknik kriterlere göre düzenli aralıklarla denetlenmelerini ve değerlendirilmelerini gerektirir. Üçüncü parti değerlendirme tekniği olarak akreditasyon, ürünlerin belgelendirilmesi açısından bu kuruluşlarda güvenilirliğin tesisi ve devamını sağlamak için önemli bir araçtır. EN 45000 serisi standartlar, test laboratuvarlarını akredite eden kuruluşların uyması gereken kriterler kadar, test laboratuvarlarının işletilmesi ve değerlendirilmesi için gereken teknik kriterleri de içermektedir. Bu standartlar serisi aynı zamanda belgelendirme kuruluşları için gerekli kriterleri de belirler.

Konsey, 21 Aralık 1989 tarihli "Uygunluk Değerlendirmesine Dair Global Yaklaşım" kararında, diğer yöntemlerin içinde en tercih edilir olanının akreditasyon tekniklerine başvurmak olduğunu vurgulamıştır. Onaylanmış kurumların akreditasyonu, direktiflerde belirtilen bir gereklilik değildir, fakat bu kurumların yetkinliğini değerlendirmede kullanılan önemli bir araçtır. Akreditasyon belgeleri, EN 45000 standartlar serisi yoluyla, direktifin hükümlerine uygunluğun varsayımına oldukça önemli bir katkıda bulunmaktadır.

Bu nedenle, onay veren kurumlar, mümkün olduğunca akreditasyona başvurmalıdır. Bu akreditasyon, EN 45000 standartlar serisinin ilgili kısmının gerekleri için verilmelidir; ancak, onayın temelini oluşturmak için söz konusu direktiflerin hükümlerine atıflarda bulunulmalı, ya da bu hükümleri kapsadığı açıkça görülmelidir. Aksi takdirde, onay veren kurumlar buna denk olduğu düşünülen başka ek kanıtları isteyebilirler.

Avrupa Birliği'nde, onay verme -yani teknik yetkinliklerini sergileyenler arasından seçim yapma- kararı ulusal kamu yetkililerinin görevidir. Onay verme, genelde, direktif(ler)in uygulanması ve yönetiminden sorumlu ulusal bakanlıklar tarafından, bu bakanlıkların daimi temsilcileri yoluyla yürütülmektedir. Birlik yasalarına göre ulusal yetkililer, teknik yetkinliğini kanıtlayabilen tüm kurumlara onay vermek zorunda değildir. Yine Birlik yasalarına göre, onay almak, teknik olarak yetkin bir kurum için bir hak değildir, fakat kamu yetkilileri, seçimlerini, teknik olarak yetkin olduğunu kanıtlayabilen kurumlara sınırlamak zorundadır. Onay verme işlemi, Komisyona ve diğer üye devletlere daimi temsilciler yoluyla yapılan resmi bildirimlerle yürütülmelidir. Bu bildirim ilgili kuruluşların ad ve adreslerini, verilen onayların kapsadığı ürün grubunun ayrıntılarını ve kurumların onayladıkları modülleri kapsar. Verilen onay süreli ise, bildirimde bu süre de belirtilmelidir.

Yeni Yaklaşım direktifinin kapsamı oldukça geniş ve heterojen olabileceği için, laboratuvarlar ya da belgelendirme kuruluşları, bir direktifin kapsamındaki tüm ürünleri değerlendirecek kapasiteye sahip olmayabilir. Bu durumda, kurumlar direktif kapsamındaki ürünlerin yalnızca bir kısmı için gerekli onay işlemini alabilirler.

Direktiflerde, uygunluk değerlendirme işleri ile üye devletlerin pazar gözetimi için uygun mekanizmayı sağlamaları arasında kesin bir ayırım yapılmaktadır. Uygunluk değerlendirme işleri, ürünün uygun şekilde piyasaya ya da hizmete sunulması için tasarlanmıştır ve üreticinin ve onaylanmış kurumların sorumluluğundadır.

Pazar gözetimi mekanizmaları, dağıtım ve pazarlama evresinde, ya da ürünler pazara çıktıktan sonra devreye girer. Bu mekanizmaların amacı, direktiflerin tüm gereklerine üreticiler, ithalatçılar ve uygunluk değerlendirmesi kapsamındaki kurumlar tarafından fiilen uyulmasını sağlamaktır. Üye Devletlerde, onaylanmış kurumların ve pazar gözetimi yetkililerinin sorumlulukları, bu iki işlevin birbirinden ayrı ve bağımsız olmasını sağlayacak şekilde çizilmektedir.

Avrupa Birliği piyasasında malların pazar gözetimi, kamu yetkililerinin (ulusal, bölgesel ya da yerel) sorumluluğunda ve üçüncü ülkelerden Birliğe gelen ürünlerin uygunluğunu kontrol etmede birincil role sahip olan gümrükleri de içermektedir. Pazar gözetiminden sorumlu yetkililerin, piyasadaki bir ürünün uygunluğu hakkında bir kuşkusu varsa, bu yetkililer, ürünün uygun olup olmadığını kanıtlamak için kendi test etme ve muayene etme olanaklarına, ya da onaylanmış kurumlara -tercihan söz konusu ürünün ilk değerlendirmesiyle ilgili olmayan kurumlara- başvurabilir. Ancak, kararın onaylanmış kurumlara değil de gözetim yetkililerine ait olduğu da gayet açıktır.

13 Aralık 1990 tarihli Modüler Yaklaşım, mevzuat hazırlayıcılara yönelik oluşturulmuş bir modüller

sistemidir. Mevzuat hazırlayıcı regüle etmek istediği bir alanda insan, hayvan sağlığı ve güvenliğini ve çevre korumasını sağlamak üzere bu sektördeki malların özelliklerine ve taşıdıkları risk oranına göre seçtiği modülü veya modüller kombinasyonunu ilgili mevzuatın kapsamına alarak uygunluk değerlendirme prosedürlerini belirleyebilmektedir.

Modüler Yaklaşım kapsamında A'dan H'ye kadar olmak üzere toplam 8 modül vardır. Her direktifte, direktif kapsamındaki ürünlerin hangi modüllere tabi olacağı, ürün grubunun risk oranına göre belirlenmiştir. Düşük modüllerde üreticinin uygunluk deklarasyonu yeterli olduğu için, bu modüller düşük riskli ürünlere uygulanır. Yüksek risk oranına sahip ürünler için, üreticinin deklarasyonu yeterli görülmez ve bir uygunluk değerlendirmesi kurumunun yapacağı testlere gerek duyulur.

Ayrıca, AB Konseyi'nin 25 Temmuz 1985 tarih ve 85/374/EEC sayılı direktifi, hatalı ürünlerin yol açtığı zararlardan üreticiyi sorumlu tutmaktadır. Üretici eğer hatanın, ürünün kamu yetkililerince konan zorunlu düzenlemelere uygunluğundan kaynaklandığını kanıtlarsa, direktif üreticinin sorumluluğunu ortadan kaldırır. Testler, belgeleme ve kontrol, zararların olasılık ve risklerini azaltabilir. fakat üreticinin sorumluluğunu etkilememektedir.

SONUÇ

Avrupa Birliği standardizasyon ve kalite politikası, Türkiye'deki mevcut sistemden oldukça farklı bir yapı sergilemektedir. 1996 yılı başında gerçekleştirilecek olan Gümrük Birliği gözönüne alındığında, Türk ihracat ürünlerinin Avrupa Birliği piyasasına girişinde pek çok problemle karşılaşılacağı düşünülmektedir. Bu bağlamda, ihracatımızın yaklaşık olarak %50'sini oluşturan söz konusu piyasanın korunması için kısa ve orta dönemde alınabilecek önlemlerin bir an önce belirlenmesi ve uygulamaya konulması gerekmektedir.

Avrupa Birliği ile Türkiye arasında Gümrük Birliği çerçevesinde standardizasyon çalışmaları ile ilgili hususlar Gümrük Birliği'nin Tamamlanmasına İlişkin 1/95 Sayılı Türkiye-AB Ortaklık Konseyi Kararının, miktar kısıtlamalarının ve eş etkili tedbirlerin kaldırılması başlığı altında Madde 8-11'de düzenlenmiştir.

Türkiye, ticarete teknik engellerin kaldırılması konusunda yukarıda kısaca özetlenen Birlik mevzuatını, kararın yürürlüğe girdiği tarihten itibaren 5 yıl içinde iç yasal düzenlemelerine dahil edecektir (Md. 8). Bu karar hükümleri saklı kalmak koşuluyla, Türkiye, bir mal ile ilgili olarak ticarete teknik engellerin kaldırılması için gerekli Birlik araç veya araçlarını yürürlüğe koyduğu takdirde Akit Taraflar arasında bu malın ticareti söz konusu araçlarda belirtilen şartlara göre yapılacaktır (Md. 9). Türkiye geçiş süresi içinde, Birlik mevzuatına uygun belgelendirilmiş Birlik ürünlerinin ihlatatını engellemecektir (Md. 10).

1996 yılında Gümrük Birliği'nin gerçekleşmesiyle malların serbest dolaşımında bir adım atılmış olacak, ancak, iki tarafın farklı teknik düzenlemeleri ve test ve belgelendirme prosedürleri nedeniyle serbest dolaşımında birtakım engeller ortaya çıkacaktır. Türk sanayicisi açısından, Yeni Yaklaşım direktifleri kapsamındaki ürünlerin Avrupa Birliği piyasasına giriş için gerekli koşul olan, CE İşareti teknik engel niteliğindedir. CE İşaretinin Avrupa Birliğindeki onaylanmış kurumlardan alınması söz konusu olmakla birlikte, bu maliyeti oldukça artırıcı bir unsurdur.

Avrupa Birliğine tam üyelik hedefinden ödün verilmediği sürece, Birlik sistemine uyum kaçınılmazdır. Bu zorunluluk, hem yasal zemini hem de bu yasal zemine dayanacak sistemin alt yapısının oluşturulmasını gerektirmektedir. Bu bağlamda Türk mevzuatının Avrupa Birliği mevzuatı paralelinde revize edilmesi, oluşturulacak yeni mevzuatın etkin bir şekilde uygulanabilmesi için akreditasyon sisteminin oluşturulması, bu sistem çerçevesinde akredite edilen test ve belgelendirme kuruluşların tayin edilmesi ve Avrupa Birliği mantığına uygun bir şekilde standart hazırlayan kurum ile, test, belgelendirme ve muayene kuruluşlarının birbirinden ayrı olması gereği öncelik kazanmaktadır. Ayrıca ürün güvenliği ile ürün sorumluluğu konusunda en kısa zamanda hukuki düzenlemenin hazırlanması gerekli görülmektedir.

Sonuç olarak, standardizasyon ve kalite konusunda AB'ye uyumlu bir yapılanmaya gitmek, hem 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı'nın 8-11. Maddelerinde öngörülen şartların yerine getirilmesi hem de Türk sanayi ürünlerinin sadece Birlik piyasasında değil uluslararası piyasalarda da rekabet şansını arttırmak bakımından önem taşımaktadır.

AVRUPA BİRLİĞİNE HAZIRLANAN İŞLETMELERİMİZ AÇISINDAN STRATEJİK İŞBİRLİKLERİNİN ÖNEMİ

Yrd. Doç. Dr. Neriman ENER

Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü
Üretim Yönetimi ve Paarlama Anabilim Dalı Öğretim Üyesi

1. GİRİŞ

Türkiye'nin AB ile gümrük birliğine gitmesi halinde, firmalarımızın rekabet şansı DPT, İKV gibi kuruluşlar ile ilgili diğer bazı kurum ve araştırmacılarca incelenmektedir. Bu araştırmalarda alınan çoğu küçük ve orta ölçekli işletmenin AT karşısında rekabet gücünün zayıf olduğu, bu sanayi kollarını yaşatabilmek için önemli bir takım önlemler alınması gerektiği ortaya konmaktadır. Uluslararası pazarlarda başarılı olmak ve amansız rekabet ortamında ayakta kalabilmek için KOBİ'lerin üretim veya pazarlama aşamasında birleşmeleri, hatta gerekli ve zorunlu hallerde yabancı şirketlerle ortaklık kurmaları tavsiye edilmektedir. Tüm uyarı ve tavsiyelere karşın, her nedense işletmelerimiz bu fikre pek sıcak bakmamakta ve gerekli adımı atmaktan kaçınmaktadırlar. Gerek üretimi, gerekse pazarlama açısından elde edebilecekleri avantajların bilincine vardıkları takdirde kurulacak işbirliklerinden hem işletmeler hem de ülkemiz büyük yararlar sağlayacaktır.

2. GLOBALLEŞEN PAZARLAR VE TÜKETİM KÜLTÜRÜNDE DEĞİŞİM

İletişim teknolojisindeki gelişmeyle birlikte hızlı tüketime dayalı yaşam biçimi tüm dünya ülkelerinde hızla yaygınlaşmakta, farklı ülkelerin tüketicileri aynı tür mal ve hizmetlere en kısa zamanda, en üstün kalite ve en uygun fiyatla sahip olmak istemektedirler. Diğer bir ifadeyle uluslararası pazarlar giderek globalleşmekte, tüketici istek ve ihtiyaçları giderek benzeşmektedir. Bu durum bilhassa küçük ve orta ölçekli işletmeleri gerek üretim, gerekse pazarlama aşamasında güç durumda bırakmaktadır. Eğitim ve gelir düzeyi giderek artan dünya tüketicisi daha seçici olurken, satış kadar satış sonrası hizmetlerin de büyük önem kazandığı bu pazarlama ortamında, işletmeler kıt kaynakları nedeniyle tüketici mutluluğunu gerçekleştirmede yetersiz kalmaktadırlar. Toplam kalite kavramının gerek mamul, gerekse hizmet pazarlamacılığında ön saflara yerleşmesiyle birlikte, işletmelerin diğer işletmelerle işbirliği kurma fikrine daha olumlu yaklaşımları gereği kendiliğinden ortaya çıkmaktadır (1). Konuya küçük ve orta ölçekli işletmeler açısından yaklaşıldığında, kıt kaynaklarıyla hem üretim, hem pazarlama, hem de satış sonrası hizmetlerde aynı anda mükemmeli yakalamalarının imkansız olduğu görülür. eksikliğini hissettikleri konularda kendilerini tamamlayacak işbirliklerini oluşturdukları takdirde global pazarların seçici tüketicilerini tatmin etmeleri kolaylaşacaktır.

3. MALİYET YAPISINDAKİ DEĞİŞİM VE YENİ REKABET EKOLOJİSİ

Günümüzün şiddetli rekabet ortamında işletmeler ayakta kalabilmek için sürekli yeni teknolojilerin peşinde koşmaktadırlar. Bu durum (Ar+Ge)'ye artan oranda yatırım yapmayı gerektirmektedir. Hızla gelişen yeni teknolojiler nedeniyle teknoloji liderliği artık işletmeler açısından pazarda bir güvence unsuru teşkil etmemektedir. Rakipler hızla çoğalmakta, yeni buluşlar iletişimde sağlanan başdöndürücü gelişmeler sayesinde çok kısa bir sürede tüm dünyaya hızla yaygınlaşmaktadır. Geçmişte kendi kabuğuna çekilerek kendi teknolojik imkanlarıyla yetinerek çevresine duvar örüp rekabet etmeyi tercih eden işletmeler, yeni gelişmeler karşısında ne kadar yetersiz kaldıklarını dehşetle farketmişlerdir. Çünkü gelişen teknolojiyle birlikte aynı endüstride faaliyet gösteren işletmeler, farklı endüstrilerde faaliyet gösteren işletmelerle adeta giriftleşmişlerdir (2). Globalleşmeyle rekabet ekolojisini yepyeni boyutlara oturtmuştur. Artık yola devam etmek için tek başına mücadele etmektense, uygun işbirliklerini oluşturup tehlikelerle dolu global pazarlarda riski dağıtmak çeşitli açılardan avantajlar sağlamaktadır. Şöyle ki; Otomasyonla birlikte işçilik maliyetlerinin toplam üretim maliyetleri içerisindeki oranı son derece önemsiz bir düzeye inmiştir. Geçmişte yatırımlarını işçiliğin hammaddenin ucuz olduğu ülkelere kaydırarak değişken maliyetlerinde avantaj yaratmaya çalışan işletmeler, yepyeni bir gerçekle karşı karşıya

(1) William H. Davidow, Bro Uttal (1990: 156)

(2) Regina Fazio Maruca (1994: 136)

eldiler. Ticari başarı şansı olabilecek bir fikri geliştirip pazara sunmak için gereken A-G maliyetleri giderek değişken olmaktan çıkıp birer sabit maliyete dönüşmekteydi. Bir markanın oluşturulması (reklam) ve pazarda yerleşmesi, satış teşkilatının geliştirilmesi de aynı şekilde bir sabit maliyete dönüşmektedir. Geçmişte pazarlama departmanlarında görevli satışçılarla gerçekleştirilen çoğu fonksiyonlar artık bilgisayarlar ve iletişim ağının oluşturulması için yapılan büyük yatırımlar nedeniyle değişken değil, sabit maliyete dönüşmüşlerdir. Kısaca yeni yatırımlar çok büyük sabit yatırım demek olacağından işletmeler bu maliyeti başka işletmelerle işbirliğine giderek paylaşmak istemektedirler (3).

Dağıtım kanallarının yapısı tüm dünyada karmaşık bir yapı arzuetmekte, bir ülkenin dağıtım kanalına girip, satış ağını oluşturmak, tüketiciyle gerekli yakın ilişkileri kurmak, araçlar ve dağıtıcıların desteğini sağlamak için gereken yatırımın boyutları giderek artmaktadır. Yalnızca KOBİ'ler değil, dev boyutlu çok uluslu işletmeler bile bu yükün altına girmekten kaçınmakta ve o ülke pazarında yerleşmiş o ülke tüketicisinin satın alma alışkanlıkları konusunda yeterli tecrübeye sahip yerel işletmelerle işbirliğine girmektedirler. tüketici bağlılığında en önemli etken haline gelen satış sonrası hizmet ve bakım gibi toplam kalite unsurlarının yerleşmesi, uzun zaman alan ve insana büyük yatırım yapmayı gerektiren yönetsel becerileri gerektirmektedir. Pazarda bilinen etkin bir dağıtım kanalıyla yapılacak işbirliği, işletmelere pazarlamada çok önemli rekabet avantajları sağlayacaktır (4).

Dış pazarlarda tutunmak için işletmelerin enformasyon sistemlerini en son teknolojiyle donatmaları ve arz-talep dengesini anında üretim sürecine yansıtacak lojistik önlemleri almaları kaçınılmazdır. Pazarlama araştırmaları, tüketici profilleri, ambalajlama, stok kontrolü vs. gibi konuların sürekli takip edilebilmesi, etkin on-line sistemlerinin oluşturulması büyük sabit maliyetler demektir. İşletmelerarası işbirliği sayesinde bu tür maliyetleri paylaşma imkanı doğmaktadır.

Küçük ve orta ölçekli işletmeler üretim süreçlerini, değişen tüketici eğilimlerine daha kolay adapte etmek esnekliğine sahiptirler. Pazar bölümlemesinin önem kazandığı global pazarlarda değişen küçük miktardaki siparişlere anında cevap verme yeteneğinden yoksun olan büyük işletmeler dezavantajlı bir duruma düşmektedirler. Öte yandan, günümüzün sofistike ürünleri çok farklı teknolojilerin biraraya gelmesiyle oluşmakta ve işletmelerin hiçbiri bu teknolojilerin tümünde gerekli uzmanlaşmaya artık ulaşamamaktadırlar. Küçük ve büyük işletmeler arasında gerçekleştirilecek işbirliği sayesinde finansal destek ve teknolojik esnekli sinerjik bir etki yaratarak global pazarda rekabet üstünlüğü yaratacaktır. Küçük işletmeler büyük siparişleri ölçek ekonomisinde sağlayacağı avantajlar sayesinde daha rahat karşılayabilecekler, büyük işletmelerse küçüklerin esnekliklerinden yararlanarak küçük pazar bölümlerinin isteklerine de cevap verebilme yeteneğine kavuşacaklardır.

4. ÇAĞDAŞ YÖNETİCİLERİN BAKIŞ AÇISINDAKİ DEĞİŞİM

Çağdaş yönetim tekniklerindeki evrim, işletme yöneticilerinin yönetim fonksiyonlarına bakış açılarını önemli değişimlere uğratmıştır. Planlama, yürütme ve kontrol gibi fonksiyonlar geçmişte yöneticilerin kişisel hırslarını tatmin edecek bir görünüm arzuetmekteydi. %49, %51 gibi hisse savaşları faaliyetlerde söz hakkı sağlamak açısından yöneticilerin hassasiyetle eğildiği konulardır.

Değişken maliyetlerin ön planda olduğu geçmiş yıllarda, işletme yöneticileri zamanlarının çok büyük bir kısmını üretim faktörlerinin maliyetlerini aşağıya çekerek karlarını maksimize etmek için harcarlardı. Günümüzde sabit maliyetler ön plana çıkınca, geniş pazarlara yayılarak sabit maliyete marjinal katkı yaratıcı satış patlamasını sağlamak önem kazandı. Kısaca kar marjı değil, satış miktarı önem kazanınca işletme yöneticileri kontrol gücünü paylaşmak pahasına dünya pazarlarından pay kapmanın mücadelesini vermeye başladılar. Bu gelişme yöneticilerin dar kalıplardan sıyrılarak yönetimde söz hakkı sağlayacak hisse üstünlüğü vs. gibi komplekslerini bir kenara bırakarak daha rasyonel düşünmelerini ve işbirliklerine daha sıcak akmalalarını hızlandırmıştır (5).

Şirketlerarası işbirliklerinin sağlayacağı yararlar yalnız somut yararlarla sınırlı değildir. İşletmelere sağlayacağı pek çok soyut yararlar da vardır şöyle ki:

Küçük ve orta ölçekli işletmeler yönetim anlayışı ve teknikleri konusunda yetersizlikler içerisindedirler. Çoğunun aile işletmesi olduğu ve profesyonel yönetim anlayışına direndikleri görülmür. İşletmelerarası işbirlikleri bu işletmelerin yönetsel yeteneklerini geliştirici yönte etki yapacaktır.

(3) Regis Mc Kenna (1991: 68)

(4) Kenichi Ohmae (1982: 123)

(5) James F. Moore (1993: 85).

Bu işletmeler sermaye yapılarının güçsüzlüğü nedeniyle finansal piyasalarda yeterli kredibiliteye sahip değildirler. Dünya pazarlarında isim yapmış büyük işletmelerle yapacakları işbirliği onlara gerek finansal çevrelerde gerekse tüketici gözünde çok önemli bir prestij sağlayacaktır. Bu prestijse kredibilitelerini artırarak sermaye yapılarını güçlendirici girişimlerinde kendilerine önemli avantajlar sağlayacaktır. En önemlisiyse hisse senetlerinin değerlendirilmesi olarak karşımıza çıkmaktadır.

5. SONUÇ

Globalleşen pazarlar yalnız dev boyutlu işletmeler için değil, uygun ilişkiler kurulduğu takdirde küçük ve orta büyüklükteki işletmeler açısından da büyük avantajlar sağlamaktadır. Avrupa Birliği karşısında rekabet avantajını yakalamaya çalışan işletmelerimizin, dış pazarlarda yabancı işletmelerin yaşamakta olduğu işbirliği tecrübelerini inceleyerek vakit geçirmeden bu konuda gerekli adımları atmaları gereklidir. Çünkü belirsizlik ve risklerle dolu dış pazarlarda aynı anda hem üretim hem pazarlamada mükemmel olmak ve uzun vadede kalıcı bir rekabet üstünlüğü sağlamak son derece güç hatta imkansızdır. Birlikten kuvvet doğar ilkesi uluslararası pazarlarda her zamankinden daha geçerli bir hale gelmiştir.

KAYNAKÇA

I- KİTAPLAR

1. DAVIDOW, William H., Uttal Bro "Total Customer Service", Harper Perennial, 1990.
2. Mc KENNA.; Regis "New Marketing Strategies For Uncertain Times", Addison-Wesley, 1991.
3. OHMAE, Kenichi "The Mind of The Strategiest" Mc Graw-Hill, 1982.

II- MAKALELER

1. MARUCA, Reginar Fazio.; "The Right Way To Go Global". Harvard Busines Review, Marc-April, 1994.
2. MOORE, James F "Predators And Prey: A New Ecology of Competition" Harvard Business Review, May-June 1993.

AR-GE YARDIMI: TÜRKİYE'NİN TEKNOLOJİ POLİTİKASINI BELİRLEYEN KARAR ÜZERİNE BİR DEĞERLENDİRME

Yrd Doç Dr. Alkan SOYAK
M.Ü. İİBF, İktisat Bölümü

1. GİRİŞ

Günümüzde endüstriyel alanda yaşanan teknolojik değişimlerin, iktisadi gelişmenin en önemli itici gücü olduğu gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde sektör ve firma bazında yapılan amprik çalışmalarında¹ gösterdiği gibi geniş kabul geren bir olgudur.

Gelişmiş kapitalist ülkeler, uluslararası işbölümünün dinamiği çerçevesinde, uluslararası rekabetin ön sıralarında olabilmek için sürekli olarak yeni teknolojileri geliştirmek ve bu doğrultuda Ar-Ge'ye önem vermek zorundadırlar. Görece geri kalmış olan gelişmekte olan ülkeler ise, uluslararası rekabette yerini alabilmek için bu teknolojik değişim yarışından kopmamak durumundadırlar. Fakat gelişmekte olan ülkelerdeki teknolojik değişim süreci, aradaki teknolojik açığın da belirlediği biçimde, kapitalist ülkelerin geliştirmiş olduğu teknolojileri izleme ve adapte etme biçiminde ortaya çıkmaktadır. Tüm bu faaliyetlerin olabilirliği, teknolojik yetenek de dahil teknolojik alt yapı ve bunun belirlediği Ar-Ge faaliyetlerinin düzeyine bağlıdır. bu noktada uluslararası rekabetin dışında kalmak istemeyen gelişmekte olan ülkelerin, firmaların ve endüstrilerin teknolojik değişim sürecine müdahale etmesi ve yönlendirmesi kaçınılmazdır. Bu da ancak belirli bir teknoloji politikası güdümünde hayata geçirilebilir.

Teknoloji politikası, "teknolojik değişim sürecini etkilemek amacıyla devletin ekonomiye müdahalesini içeren politikalar bütünü olarak"² tanımlanabilir. Bu doğrultuda iktisadi gelişmeyi sağlama adına teknolojik değişim sürecinin bilinçli bir biçimde yönlendirilmesi için devletin yapmış olduğu tüm müdahaleleri teknoloji politikası içinde değerlendirmek mümkündür. Teknoloji politikasıyla birlikte devletin iktisadi gelişme sürecinde, firmaların ve endüstrilerin teknolojik değişimlerinin yönü, hızı ve niteliğine müdahalesi sözkonusu olabilmektedir.

Teknoloji politikasının çeşitli araçları bulunmaktadır³ ve bunların içinde en çok kullanılanı Ar-Ge faaliyetlerinin desteklenmesidir. Yeni teknolojilerin üretim ve yaygınlaştırılabilmesi ancak firmalar, üniversiteler, özel ve kamu teknoloji ve araştırma kuruluşlarının saç ayaklarını oluşturdukları bir sistem⁴ içinde mümkün olabilmektedir. Bu sistem içinde Ar-Ge faaliyetlerinin bazı kamu kuruluşlarınca yönlendirilmesi son derece önemlidir.

Bu bağlamda bu yazı Dış Ticaret Müsteşarlığı, Türkiye Teknoloji Araştırmaları Vakfı ve TÜBİTAK işbirliği çerçevesinde gerçekleşecek olan "Sanayi Kuruluşlarının Ar-Ge Projelerinin Teşvik Edilmesi" uygulamasını değerlendirmeyi amaçlamaktadır.

2. AR-GE YARDIMINA İLİŞKİN KARAR

Bu karar ile Madde. 2'de belirtildiği gibi "verilecek destek ile sadece Ar-Ge projeleri kapsamında izlenip değerlendirilebilen giderlerin belirli bir oranının karşılanması veya bu projelere sermaye desteği sağlanması"⁵ hedeflenmiştir.

Madde 3'de Ar-Ge projesi kapsamına giren projeler ise şu şekilde belirlenmektedir;

... yeni bir ürün üretilmesi, ürün kalitesi veya standartının yükseltilmesi, maliyet düşürücü ve standart yükseltici mahiyette yeni tekniklerin uygulanması, üretimle ilgili olarak yeni bir teknoloji geliştirilmesi veya yeni teknolojinin yurt koşullarına uyumu konusunda bilimsel esaslara uygun ve araştırma-geliştirme faaliyetlerinin her safhasını belirleyecek mahiyette hazırlanacak ve sonuçlarının faydalı araç,

- (1) Özellikle gelişmekte olan ülkelerdeki teknolojik değişim sürecinin doğasını ve bunu belirleyen unsurları ele alan çalışmalardan bazıları şunlardır:
S. Lall, "Technological Capabilities and Industrialization", *World Development*; Vol. 20, No. 1, 1992.
C. Dahlman, "Technological change in Developing Countries", *Finance and Development*, Vol. 26, No. 2, 1989.
M. Fransman, K. King, *Technological Capability in The Third World*, London: Mac Millan Press, 1984.
S. Teitel, "Technology Creation in Semi Industrial Economies", *Journal of Development Economics*, Vol. 16, 1984.
- (2) Stoneman ve Vickers 1988'den aktaran, E. Taymaz, "Sanayi ve Teknoloji Politikaları: Amaçlar ve Araçlar", *ODTÜ Gelişme*, Vol. 20, No. 4, 1993, s. 550.
- (3) Başlıca teknoloji politikası araçları için bkz. Taymaz, s. 558-561.
- (4) Kuramsal açıdan bakıldığında teknolojik sistemler, yeni teknolojilerin oluşumu ve yayılımını kapsayan ve belirli bir kuramsal alt yapı altında, ekonomik ve endüstriyel alanda birbirleriyle bağlantılı ajanlar şebekesi olarak tanımlanabilir. Ayrıntılı bilgi için bkz. B. Carlsson ve R. Stankiewicz, "On the Nature, Function and Composition of Technological Systems", *Journal Evolutionary Economics*, Vol. 1, No. 2, 1991.
- (5) Resmi Gazete, Sayı: 22300, 1 Haziran 1995, Yürütme ve İdare Bölümü, s. 31.

gereç, malzeme, ürün, yöntem, sistem ve üretim tekniklerine dönüştürülmesi veya mevcut teknoloji ile iyileştirmeye yönelik çalışma ve teknoloji uyarlamasını ifade eder.⁶

Bu karar kapsamında destekten faydalanacak Ar-Ge faaliyet aşamaları da aşağıdaki gibi sıralanmıştır⁷. (Madde 4)

- Kavram geliştirme
- Teknolojik/teknik ve ekonomik yapabilirlik etüdü
- Geliştirilen kavramdan tasarıma geçişte yer alan laboratuvar çalışmaları
- Tasarım ve çizim çalışmaları
- Prototip üretimi
- Pilot tesisin kurulması
- Deneme üretimi
- Patent ve lisans çalışmaları
- Satış sonrası sorun giderme hizmetleri

kararda daha sonra Ar-Ge destekleme sistemleri başlığı altında, desteklemenin iki temel çerçeve de yapılacağı ortaya konmaktadır: Birincisi Ar-Ge faaliyetlerinde bulunan kuruluşları proje bazında desteklenmesi ve diğeri ise ürün geliştirme ve stratejik odak konuları projelerine sermaye desteği olarak belirlenmektedir.

3. AR-GE DESTEKLEME SİSTEMLERİ

Ar-Ge Faaliyetinde Bulunan Kuruluşların Proje Bazında Desteklenmesi

Madde. 5 ile "*bünyelerinde veya bünyeleri dışında (Türkiye'de) Ar-Ge faaliyetinde bulunan kuruluşların 4. maddede belirtilen faaliyetlerine ilişkin harcamaları, bu karar kapsamında belirtilen esaslar çerçevesinde en fazla %50'ye kadar desteklenir. Destek süresi proje bazında en çok üç yıldır.*"⁸ denilerek desteklemenin biçimi ve miktarı saptanmaktadır.

Ar-Ge desteklenmesinden yararlanmak isteyen kuruluşların TÜBİTAK'a başvurması gerektiğinin belirttiği kararda, desteklemeye alınan Ar-Ge projeleri kapsamındaki, personel giderleri, araştırma faaliyeti için kullanılan araç ve gereçler, ülke içi araştırma kuruluşları ve üniversitelere yaptırılan Ar-Ge hizmetleri, patent başvuru giderleri ve doğrudan Ar-Ge faaliyetleri ile ilgili malzeme giderlerinin destekleme kapsamına alındığı belirtilmektedir. (Madde. 10-11)

Madde. 12 ile bazı belirlenmiş koşulları yerine getirmeleri halinde sanayi kuruluşlarını yararlancakları toplam destek oranlarına ilave destek sağlanacağı, fakat bununla birlikte ortaya çıkan toplam Ar-Ge desteğinin, Ar-Ge giderlerinin toplamının %50'sini geçemeyeceği vurgulanmaktadır.⁹

İlave destek sağlamanın koşulları arasında ise en yüksek ilave desteği içeren "e" maddesi ilgi çekici niteliktedir. Buna göre, "*sanayi kuruluşunun belli bir proje bazında desteklenen Ar-Ge faaliyetinin, enformatik, esnek üretim, ileri malzeme teknolojileri, gen mühendisliği/bioteknoloji, uzay ve havacılık alanlarında olması halinde sağlanan destek miktarı %20 oranında artırılır*"¹⁰ biçiminde bir ifade kullanılarak, bazı teknolojilere öncelikli destek sağlanması amaçlanmaktadır. Çalışmada irdelenecek birinci nokta, öncelikli olarak tesbit edilen ve ilave destek sağlanması hedeflenen bu teknolojilerin tekno-ekonomik paradigma bağlamında değerlendirilmesidir.

Ürün Geliştirme ve Stratejik Odak Konuları (S.O.K) Projelerine Sermaye Desteği

Madde. 16'ya göre "*ticari değeri olan yeni ürün oluşturulması veya mevcut ürünlerin rekabet gücünün yükseltilmesine yönelik Ar-Ge projeleri ile 'Stratejik Odak Konuları' projelerine, Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonun'dan projeyi yürüten sanayi kuruluşunu teşvik eder nitelikte destek sağlanacağı*" ifade edilmektedir.

Bu projelerin niteliği belirlenirken uygulanacak kriter ise çalışmada irdelenecek ikinci noktayı vermektedir. Buna göre, "*Stratejik Odak Konuları Projeleri ülkemizde mevcut sanayi yapısı, teknoloji ve insan gücü birikimi ve uluslararası karşılaştırmalı üstünlüklerin dinamiği esas alınarak, hangi alanlarda, teknolojik projeler yürütülmesinde yarar bulunduğunu veya araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin ülkemizde gelişip yaygınlaşması için alınması gereken tedbirleri tesbit eden projelerdir*".¹¹

Madde. 17'de belirtilen koşullara uygun olduğu tesbit edilen projelerin uygulanması için, gerekli Ar-Ge harcamalarının %50'sine kadarlık bölümü TC Merkez Bankası tarafından Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonundan sermaye desteği sağlanacağı belirtilmekte, sermaye katılımı ile desteklenen projelerin azami süresinin 2 yıl ve sermaye destek miktarının azami 1 milyon\$, Stratejik Odak Konuları projele-

(6) Resmi Gazete, S. 31.

(7) Resmi Gazete, S. 32.

(8) Resmi Gazete, S. 32.

(9) Resmi Gazete, S. 33.

(10) Resmi Gazete, S. 34.

(11) Resmi Gazete, S. 34-35.

rinde ise azami sürenin 1 yıl ve azami destek miktarının 100 bin\$ olduğu vurgulanmaktadır.¹²

4. AR-GE DESTEKLEME SİSTEMLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ

Bu bölümde, proje bazında desteklenen Ar-Ge faaliyetleri ile Ürün Geliştirme ve Stratejik Odak Konuları (S.O.K) Projelerine Sermaye Desteği olarak ikiye ayrılan Ar-Ge destekleme sistemlerinin, dünyada halen içinde bulunan tekno-ekonomik paradigma ve Türkiye'nin uluslararası karşılaştırmalı üstünlüklerinin dinamiği ve Ar-Ge personeli açısından nitelikli emeğin kompozisyonu çerçevesinde bir değerlendirme yapılacaktır.

Tekno-Ekonomik Paradigma Bağlamında Proje Bazında Desteklenmesi Öngörülen Ar-Ge Faaliyet Alanlarının Değerlendirilmesi

"Bir tekno-ekonomik paradigma (teknolojik paradigma) yeni bilgiyi elde etmeyi ve mümkün olduğu kadar rakiplerine hızlı yayılmasına karşı onu korumayı amaçlayan spesifik kurullarla birleşerek, büyük ölçüde doğal bilimlerden türetilen seçilmiş ilkelere dayanan seçilmiş tekno-ekonomik problemlerin bir çözüm tarzı"¹³ olarak tanımlanabilir.

Her tekno-ekonomik paradigma, üniversiteye dayalı pür bilimdeki gelişmeler gibi teknolojik yeniliklerin dışsal belirleyicileri ile belirli firmalar ve endüstrilerin teknolojik birikimleri ve rekabet süreçlerine içsel olan belirleyicileri arasında kendine özgü bir dengeyi gerektirir. Bir tekno-ekonomik paradigmadan diğerine geçişin ön koşulu, gelişmiş teknolojilerin teknik ve iktisadi boyutlarında ortaya çıkan kritik problemlerin uyardığı teknolojik yeniliklerin o anki paradigmanın imkanları içinde gerçekleştirilememesidir. Bu durum kendisini verimlilik düşüşü biçimindeki bir krizle gösterir. Dolayısıyla tekno-ekonomik paradigma değişimi böyle bir genel krizi aşmaya yönelik yapısal uyum düzenlemeleriyle birlikte ortaya çıkar.¹⁴

Dolayısıyla yeni teknolojiler-örneğin mikroelektronik- ekonomiye hakim üretim ve yönetim tarzını değiştirdiğinde tekno-ekonomik paradigmada da bir değişim ortaya çıkacaktır. Bu tür bir değişim yüksek verimliliğe ulaşmak için yalnızca kendi doğrultusundaki bazı sanayilerin, yeni ürün çeşitlerinin, hizmetlerin ve sistemlerin ortaya çıkmasına neden olmaz, ayrıca üretim ve dağıtım faaliyetlerinin doğası ve maliyetlerini de etkiler.

1950-60'lı yıllarda montaj hattı ve kitle üretim teknolojilerinin kullanımıyla elde edilen önemli verimlilik kazançları günümüz tekno-ekonomik paradigması içinde giderek azalmaya başlamıştır. 1970'ler boyunca endüstriyel teknolojinin gelişmesindeki vurgu, enerji ve ucuz hammadde-yoğun kitle üretiminden, bilgisayar kontrollü ve iletişim sistemleri ile bağlantılı bilgi-yoğun üretim kalıplarını içeren daha esnek bir üretim tarzına yoğunlaşmıştır. Dünya ekonomisinde 1970 ve 80'lerde yaşanan verimlilikteki azalma, Enformasyon ve Komünikasyon Teknolojisine (EKT) dayalı yeni tekno-ekonomik paradigmaya yapısal ve kurumsal uyum sağlama problemlerini büyük ölçüde yansıtır görünmektedir.¹⁵

Tablo. 1, dört teknolojinin bazı faktörlere duyarlılığı açısından yayılma hızını göstermektedir. Bu tablodan da anlaşılacağı gibi, verimliliğe olan potansiyel etkileri açısından enformasyon teknolojisi, 1980-90'ların teknolojileri içerisinde en fazla yayılan ve dışsallıkları olan teknolojidir. Enformasyon teknolojisinin dışında kalan, nükleer teknoloji, uzay ve havacılık teknolojisi ve biyo-teknoloji- burada biyo-teknolojinin tarımdan çok ilaç gibi endüstriyel sektörlere yönelik olduğu varsayılmaktadır- yayılımı ve dolayısıyla diğer endüstrilere ve teknolojilere sunacağı dışsallıklar, bunu etkileyen faktörler açısından yapılan değerlendirme sonucunda sınırlı kalmaktadır. (Bkz. Tablo. 1)

Hem enformasyon-komünikasyon endüstrisinde, hem de bu teknolojilerin uygulama alanında yer alan diğer endüstrilerde teknolojik değişim çok hızlıdır. Bu hız, EKT'yi diğer teknolojilerin önüne geçirmektedir. Bu hızlı değişimin temeli büyük-ölçekli elektronik devrelerde ortaya çıkan sürekli gelişmeler ve bunun izin verdiği, maliyetlerde ortaya çıkan azalmalardır. EKT'de, fiber optiklerin kullanılmaya başlamasıyla, performans ve maliyetlerde çok önemli iyileşmeler ortaya çıkmış, bilgisayarlı telefon santrallerinin kullanımına olanak tanıyan yeni telekomünikasyon altyapısı ile birlikte, dünya çapında görüntü, ses ve data transferi çok ucuz bir biçimde yapılabilir hale gelmiştir. Tüm bu teknolojik değişimler, yalnızca enformasyon-komünikasyon endüstrilerini değil, diğer endüstrileri de etkileyecek bir biçimde hızla yayılabilmektedir.

Gelecekte endüstriyel yapıyı büyük ölçüde şekillendirecek olan bu yeni tekno-ekonomik paradigma, eski paradigma içinde yavaş yavaş ortaya çıkmakta ve yeni tekno-ekonomik paradigmaya köklü bir dönüşüm anlamına gelmektedir.¹⁶

(12) Resmi Gazete, S. 35.

(13) G. Dosi, "Sources, Procedures, and Microeconomic Effects of Innovation", *Journal of Economic Literature*, Vol. XXVI, Sep. 1988, S. 1127.

(14) Robi 1988, SS. 1129-1132.

(15) C. Freeman, "Technical change and Productivity", *Finance and Development*, Vol. 26, No. 3, Sep. 1989, S. 46-48.

(16) U. Esen, *Türkiye'de Sanayileşme*, Ankara: İmge Kitabevi, 1993, S. 46.

Tablo. 1 Dört Teknolojinin Yayılım Oranını Etkileyen Faktörler

Etkileyen Faktörler	Nükleer Teknoloji		Uzay Teknolojisi		Enformasyon Tekn.		Biyoteknoloji	
	Elektrik Gücü	Diğer	Sivil İletişim	Diğer	Elektronik Sanayi	Diğer	İlaç Sanayi	Diğer
• Karlılık	2	2	2	2	5	2-5	2	1
• Rekabet Baskısı	2	2	3	2	5	5	4	2
• Yatırım Ölçeği	1	1	2	1	2-5	1-5	2	2
• Çevresel Etki	2	1	4	3	5	4	4	3
• Emniyet	3	2-4	4	2	5	4	4	4
• Teknik Güvenilirlik	2	3	4	3	5	4	4	3
• Kamu Davranışları	2	2	4	3	5	4	4	3
• Değişim Kurumları								
• Hükümet	3	4	4	3	5	5	2	2
• ÇUŞ'ler	2	2	3	3	5	5	3	3
• Diğer İşletmeler	2	2	2	3	5	4	3	3
• Askeri Strateji	4	5	1	5	5	5	1	2
• Potansiyel Uygulama	3	2	3	2	5	5	3	4
Alanı								

Kaynak: Freeman, 1989, s. 47.

5= En fazla olumlu

1= En az olumlu

Uluslararası rekabetin dışında kalmamak ve verimliliği artırabilmek için bu tekno-ekonomik paradigmaya yapısal ve kurumsal uyum düzenlemelerinin gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Freeman'ın da belirttiği gibi, "bilim ve teknolojinin gelişiminde bir azalma sözkonusu değildir. Fakat toplumsal ve politik sistemlerin bu yeni potansiyelleri uyarılma yeteneğinin araştırılıp araştırılmayacağı halen açık bir soru olarak karşımızdadır".¹⁷

Tüm bu bilgiler ışığında, proje bazında desteklenen ve %20 ilave destek sağlanan teknolojilere bakıldığında, mevcut tekno-ekonomik paradigmanın dışında, yayılımı ve dışsallığı düşük düzeyde olan, ileri malzeme teknolojisi, biyoteknoloji, uzay ve havacılık teknolojisi gibi teknolojilere de yer verilmekte olduğu görülmektedir. Bu doğrultuda uzun dönemli teknoloji politikası bağlamında öncelikle enformasyon ve esnek üretim teknolojilerine destek verilmesi, bunun dışında kalan teknolojilerin desteklenmesinin ise mevcut tekno-ekonomik paradigma içinde uygun olmadığı ve kıt kaynakların etkin kullanımı açısından bir etkinsizlik yaratacağı izlenimi sözkonusudur. Şurası açıktır ki GSMH'nın ancak %0.3'ünün Ar-Ge'ye ayrıldığı Türkiye'de, çok büyük parasal destekler gerektiren bu beş teknolojinin aynı anda teşvik edilmesi olası gözükmemektedir. Bu kaynak sınırlaması da belirli bir teknolojiye odaklanılması gerekliliğini vurgulayan bir unsurdur.

Kaldı ki ülke örnekleri de bu savı destekler niteliktedir. Birleşik Devletler açık bir biçimde, uzay, nükleer ve biyoteknoloji gibi alanlarda Japonya'nın önündeyken, enformasyon ve esnek üretim teknolojilerinde Japonya ve bazı Doğu Asya ülkelerinin üstün olduğu görülmekte, ekonomik başarıda da bu ülkelerin Birleşik Devletleri geçtiği tesbit edilmektedir.¹⁸

Özellikle Japonya'da elektronik endüstrisi çekirdek endüstri olarak kabul edilmektedir. Bunun da en önemli nedeni bu endüstri de ortaya çıkan teknolojik yeniliklerin hızının yüksek bir büyüme oranına yol açması ve Japon ekonomisinin sürekliliğini sağlayan geleneksel temel sanayilere önemli dışsallıklar sunmasıdır. Elektronik endüstrisi tarafından üretilen yüksek kaliteli ham maddeler ve donanımlar, geleneksel endüstriler tarafından kullanılmaktadır.¹⁹

Karşılaştırmalı Üstünlüklerin Dinamiği ve Nitelikli Emek Bağlamında S.O.K Projelerine Sermaye Desteği'nin Değerlendirilmesi

Stratejik Odak Konuları projeleri seçilirken, iki kriter üzerinde durulacağı belirtilmektedir. Bunlardan birincisi, uluslararası karşılaştırmalı üstünlüklerin dinamiği, diğeri ise mevcut sanayi yapısı ve insan gücü birikimidir.

Türkiye'nin uluslararası karşılaştırmalı üstünlüğünün dinamiklerini ürün bazında değerlendiren bir çalışmada,²⁰ hangi ürün ve sektörlerde ülkenin uluslararası karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu açıkça ifade edilmektedir. Buna göre, Tablo. 2 Yüksek ve Orta Düzeyde Karşılaştırmalı Üstünlük Endeksi artan ürünleri göstermekte ve dolayısıyla Türkiye'nin karşılaştırmalı üstünlüklerinin dinamiğini ortaya koymakta, Tablo 3 ise karşılaştırmalı dezavantaja sahip ürünleri göstermektedir.

Tablo. 2 ve Tablo. 3'den hareketle Türkiye'nin dinamik anlamda karşılaştırmalı üstünlüklerinin -dönemler itibariyle karşılaştırmalı üstünlük endeksinin karşılaştırılması -değişimine bakıldığında, buğday, bitkisel yağ, demir çelik, dokuma eşya gibi ilksel Ricardo ürünleri ve Hecksher-Ohlin (HO) ürünlerinde yüksek düzeyde, televizyon ve buzdolabı, tütün gibi ürünlerde düşük düzeyde karşılaştırmalı üstünlüğünün olduğu belirlenmiştir. Buna karşın karşılaştırmalı üstünlük endeksi 1'in altında seyreden yani, karşılaştırmalı dezavantaja sahip ürünler ise, gıda işleme makinaları, kağıt üreten makinalar metal işleme makinaları, elektrikli güç makinaları gibi çeşitli makinalar, kamyonlar, binek otolar, traktörler, tarım makinaları haberleşme cihazları, demiryolu taşıtları, uçak ve uzay araçları gibi genellikle standartlaşmış veya standartlaşmamış ürün devresi ürünleridir. Küçükahmetoğlu'nun belirttiği gibi,²¹ Ricardo ve ilksel ürünler dışında, HO ürünleri teknolojisi standartlaşmış ürünler iken, özellikle ürün devreleri ürünleri içinde yer alan standartlaşmamış ürünler, ürün geliştirme oranı yüksek olan ve yoğun Ar-Ge harcaması gerektiren ürünlerdir.

Bu belirlemeden sonra şu saptamayı yapmak mümkündür; Eğer Ürün Geliştirme ve Stratejik Odak Karı Projelerine sermaye desteği sağlanırken, kararda belirtildiği gibi Türkiye'nin uluslararası karşılaştırmalı üstünlüklerinin dinamiklerinden hareket edilecek olursa, buğday, margarin, dokuma, tütün gibi ilksel ve teknolojisi standartlaşmış ürünlere yönelik Ar-Ge projelerine destek verilmesi gerekecektir. Buna karşın teknolojik gelişmelerin asıl gerçekleşme alanı olan yatırım malları sektörleri ve ürün dev-

(17) Freeman, 1989, S. 48.

(18) M. Uenohama, "New Technologies in Japon", *Adaptability to New Technologies of the USSR and East European Countries*, Nato Colloquium, Brussels, 1985, S. 58.

(19) Uenohama, 1985, S. 63.

(20) Bu çalışma ve Tablo. 2 ve 3'de yapılan endeks değeri hesaplamaları O. Küçükahmetoğlu'na aittir.

(21) O. Küçükahmetoğlu, *Ürün Devreleri Analizi ve Türkiye Üzerine Bir Deneme*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, MÜ. Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1986, S. 138.

Tablo. 2 Yüksek ve Orta Düzeyde K. üstünlük Endeks Değeri Artan Bazı Ürünler

YÜKSEK DÜZEYDE KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜK DEĞERİ ARTAN ÜRÜNLER	1984-1986	1991-1993
Buğday -öğütülmemiş- -R-	0.61	3.39
Arpa -Öğütülmemiş- -R-	1.78	4.62
Buğday -öğütülmüş- -R-	10.50	13.32
Margarin -R-	12.27	19.62
Bitkisel ve hayvansal yağlar -R-	2.47	3.68
Çimento, kireç -H.O-	4.00	4.83
Demir, çelik, külçe -H.O-	4.99	5.24
Televizyon -ST-	0.04	2.83
Buzdolabı -ST-	1.4	3.49
Elbise -HO-	3.93	11.22
İç-giyim eşyası -HO-	7.72	11.55
Dokuma Eşyası -HO-	2.43	5.08
ORTA DÜZEYDE KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜK DEĞERİ ARTAN ÜRÜNLER	1984-1986	1991-1993
Çikolata ve kakao içeren Maddeler -R-	0.41	1.28
Çay -R-	0.03	1.95
Özel Dokuma Ürünleri -HO-	0.57	1.51
Elektrik motorları ve Jeneratörler -ST-	0.20	1.67
Isıtma ve aydınlatma cih. -ST-	0.95	1.58

- **Yüksek Düzey Karşılaştırmalı Üstünlüğe Sahip Olunan Ürünler:** Karşılaştırmalı üstünlük endeks değeri 2 veya daha yüksek olanlar,
- **Orta Düzey Karşılaştırmalı Üstünlüğe Sahip Olunan Ürünler:** Karşılaştırmalı üstünlük endeks değeri 1-2 arası olanlar,
- **Dezavantajlı Ürünler:** Karşılaştırmalı üstünlük endeks değeri 1'den küçük olanlar,
- **R= Ricardo Ürünleri, HO= Hecksher Ohlin Ürünleri, ST= Ürün devresi standartlaşmış Ürünler, SM= Ürün Devresi Standartlaşmamış Ürünler.**

Tablo. 3 Karşılaştırmalı Dezavantaja Sahip Bazı Ürünler

ÜRÜNLER	1984-86	1991-93
Pirinç -R-	0.00	0.08
Mısır -öğütülmemiş -R-	0.02	0.17
Tütün-işlenmiş- -R-	0.05	0.43
Dökme demir ve külçe -HO-	0.21	0.45
Taşkömürü, linyit -HO-	0.00	0.74
Tıp ve eczacılık ürünleri -HO-	0.22	0.30
Kauçuk Ürünler -HO-	0.46	0.75
Dokuma Ürünleri -HO-	0.66	0.70
Buhar Kazanları -ST-	0.01	0.10
Kağıt Üreten Makinalar -ST-	0.00	0.03
Matbaa Makinaları -ST-	0.00	0.03
Gıda İşleme Makinaları -ST-	0.19	0.77
Metal İşleme Makinaları -ST-	0.02	0.06
Büro Makinaları -SM-	0.00	0.05
Otomatik Bilgi İş. Makinaları -SM-	0.00	0.03
Ses Kayıt Cihazları -SM-	0.00	0.01
Elektrikli Güç Makinaları -ST-	0.04	0.83
Elektrik Devreleri, resitanslar -ST-	0.12	0.15
Elektrikli Tıbbi Cihazları -ST-	0.00	0.01
Ev tipi Cihazlar -ST-	0.12	0.90
Kamyonlar -SM-	0.01	0.13
Çekiciler, motorsuz araçlar -SM-	0.69	0.83
Gemiler ve deniz araçları -ST-	0.00	0.85
Müzik aletleri -SM-	0.32	0.57
Buhar Türbinleri -ST-	0	0
Motorlar ve aksamları -ST-	0.50	0.28
Elektriksiz motor ve makina -ST-	0	0
Enerji Üreten Diğer makinalar -ST-	0.21	0.02
Tarım makinaları -ST-	0.64	0.23
Traktörler -ST-	0.83	0
İnşaat mühendisliği cihazları -SM-	0.04	0
Dokuma makinaları -SM-	0.34	0.14
Diğer sanayi makinaları -SM-	0.34	0.14
Metal İşleme makinaları -ST-	0.18	0.17
Isıtıcı-soğutucu cihazlar -ST-	0.29	0.19
Pompalar-sıvılar için -ST-	0.37	0.31
Haberleşme cihazları -ST-	0.14	0.10
Transistörler -ST-	0.12	0
Binek Otomobiller -SM-	0.40	0.07
Motorlu taşıt parçaları -ST-	0.31	0.21
Demiryolu taşıtları -ST-	0	0
Uçak ve uzay araçları -ST-	0.03	0
Tıbbi aletler -STK-	1.39	0.15
Optik cihazlar -ST-	0.06	0.03
Büro eşyası -ST-	1.11	0.28

eski ürünleri karşılaştırmalı dezavantaja sahip olduğundan, yapısal değişim için asıl desteklenmesi gereken bu sektörler destek verilmesi söz konusu olmayacaktır. Bu durum, Türkiye'nin mevcut sanayi yapısının sürmesine neden olacak, hatta tarımda ilksel ürünlerde karşılaştırmalı üstünlüklerin yeniden keşfedilmesi ve bunun desteklenmesi anlamına da gelecektir.

Bu noktada iki Ar-Ge destekleme sistemi arasındaki çelişki de gün ışığına çıkmaktadır. Proje bazında, enformatik, esnek üretim teknolojileri, ileri malzeme teknolojileri, gen mühendisliği, uzay ve havacılık teknolojileri gibi teknolojiler ilave destek kapsamı içine alınırken, sermaye desteği sağlanacak sektörlerin yukarıda anlatılan kriter ile seçilmesi halinde, çarpık bir teknoloji politikasının ürünleri hayata geçecektir. Bunun anlamı, ülkenin bir yandan uzay ve havacılık teknolojilerine destek verirken, diğer yandan buğday, dokuma ve margarin gibi ürünlere yönelik projelere öncelik tanınmasıdır. Bu stratejik bir teknoloji politikasının olmadığını vurgulamak için ilgi çekici bir çelişkidir. Kaldı ki böyle stratejik olmayan bir destek sisteminin finanse edilmesi de, GSMH'nden Ar-Ge'ye %0.3'lük pay ayıran bir ülkede oldukça güç gözükmektedir. Bu durum kıt kaynakların etkin dağıtılmaması anlamına da gelmektedir.

Diğer yandan, ülkenin nitelikli emek kompozisyonu da bu tür bir desteği kaldırabilecek durumda değildir. Türkiye'de ulusal teknolojik sistem bağlamında nitelikli emeğin kompozisyonunu araştıran bir çalışmada²², Türkiye'deki toplam bilim adamı/mühendis sayısı içerisinde Ar-Ge birimlerinde çalışanların oranı %3 olarak belirlenmiş ve bu %3'lük bölümün de %92'lik kısmının kamu ve üniversite araştırma kuruluşlarında görev aldığı tesbit edilmiştir. Dolayısıyla verimli sektörde çalışan Ar-Ge personeli, toplam Ar-Ge personelinin %8'lik bir bölümünü oluşturmaktadır. Bu da ülkede yapılan Ar-Ge çalışmalarının çok akademik olduğu ve genellikle kamu kuruluşları ve üniversitelerde yoğunlaştığını göstermesi açısından ilgi çekicidir. Özel sektörün -desteklenmesi öngörülen firmaların-, çok sınırlı Ar-Ge personeliyle bu destekten en etkin bir biçimde yararlanabilmesi olası gözükmemektedir.

Özel sektörün Ar-Ge faaliyetlerinin olası etkinliğini değerlendirebilmek açısından, sektörler itibarıyla Ar-Ge harcamalarının ve Ar-Ge personelinin dağılımına bakıldığında bazı ilginç saptamalar yapmak mümkündür. DİE'nin yapmış olduğu bir çalışmada²³ 1990 yılı itibarıyla iktisadi faaliyet kollarına göre ticari sektörde çalışan Ar-Ge personeli ve harcamaları belirlenmiştir. Buna göre imalat sanayi toplamında 2414 Ar-Ge personeli görev yaparken bunun 902'si (%38'i) elektrikli makineler ve elektronik eşya sektöründe yer almaktadır. Kimyasal maddelerde görev yapan Ar-Ge elemanı sayısı 241 (%9.9'u), motorlu araçlarda-hava ve uzay hariç-234 (%9.6), yiyecek, tütün, dokuma, ayakkabı, deri, kauçuk plastik imalatında 660 (%27'si) kişidir. Tablo. 2 ve 3'den hatırlanacağı gibi karşılaştırmalı üstünlüklerin bulunduğu ürünler genellikle %27'lik bölüme giren ürünlerdir. Dolayısıyla S.O.K projelerinin seçilmesi mantığından hareket edilirse çok daha fazla Ar-Ge potansiyeli ve dolayısıyla gereksinimi olmasına karşın, dinamik karşılaştırmalı üstünlüğü olmadığı için elektrikli makina, elektronik eşya, motorlu araçlar gibi ürün devresi ürünlerine yönelik sektörler Ar-Ge desteğinde bulunulmayacaktır. Elde edilen bu sonuçlar, sektörler göre Ar-Ge harcamaları içinde aynen geçerlidir.²⁴

SONUÇ

Gelişmekte olan bir ülke olarak, uluslararası rekabet dışında kalmamak için, endüstriyel teknoloji-deki değişimleri izlemek ve ülkedeki firmaların teknolojik değişim çabalarını yönlendirmek adına uzun dönemli bir teknoloji politikası aracı olan Ar-Ge destekleme sisteminin rotaya atılması olumlu bir gelişmedir. Bununla birlikte, mevcut tekno-ekonomik paradigma ve ülkenin karşılaştırmalı üstünlüklerinin dinamiği çerçevesinde, bu sistemle desteklenmesi öngörülen projeler ve teknolojiler irdelendiğinde bazı etkinsizlikler göze çarpmaktadır.

Herşeyden önce mevcut tekno-ekonomik paradigma enformatik-komünikasyon teknolojisine dayalıdır. Dolayısıyla adı geçen teknolojiler içerisinde enformasyon ve telekomünikasyon teknolojileri yayılımı en hızlı ve endüstriyel yayılma alanı en kapsamlı olan teknolojilerdir. bu teknolojilerin dışında, uzay ve havacılık, biyoteknoloji ve ileri malzeme teknolojileri gibi yayılımı düşük ve endüstriyel yayılım alanı dar olan teknolojilerin de destekleme kapsamı içine alınması, Ar-Ge projelerine yönelik desteğin etkisiz kalabileceği izlenimini vermektedir. Kaldı ki her biri çok büyük finansal destek gerektiren bu teknolojilerin hepsinin birden desteklenmesi için yeterli kaynağın nasıl yaratılacağı da ayrı bir sorundur.

Sermaye desteği ile desteklenecek olan Stratejik Odak Konuları Projeleri ise, projelerin seçiliş kriteri itibarıyla eleştiriye açıktır. Eğer bu desteklenecek projeler, ülkenin karşılaştırmalı üstünlüklerinin dinamiğinden hareketle seçilecek olursa, buğday, arpa, dokuma gibi ilksel ve teknolojisini standartlaşmış

(22) A. Soyak, "Teknolojik Gelişme ve İnsan Faktörü", *Banka ve Ekonomik Yorumlar*, Sayı. 5, Mayıs 1995, S. 49-58.

(23) DİE, 1990 Yılı Ar-Ge Göstergeleri Çalışmasının Sonuçları, Mayıs 1992.

(24) İktisadi faaliyet kollarına göre ticaret kesimindeki kurum içi Ar-Ge personeli ve harcamaları için bkz. DİE, S. 13-15.

ürünlerin desteklenmesi söz konusu olabilir. Halbuki yapılan ampirik çalışmalar göstermiştir ki, ülkenin karşılaştırmalı dezavantaja sahip bulunduğu ürünler genellikle, teknolojisi standartlaşmamış ve Ar-Ge harcaması gereken endüstrilerdedir. Mevcut endüstriyel yapının sürmesini istemiyor ve giderek önemi artan çeşitli endüstriyel sektörlerde uluslararası rekabet gücüne ulaşmayı amaçlıyorsak, dolayısıyla da bir yapısal değişim arzuluysak, bu tür endüstrilerin desteklenmesi kaçınılmazdır. Türkiye'deki Ar-Ge insan gücünün de kompozisyonu bu öngörüğü destekler niteliktedir. Buna göre, en fazla Ar-Ge personeli bulunduran ve en çok Ar-Ge harcamasında bulunan sektörlerin başında elektrik-elektronik gelmektedir.

Sonuç olarak eğer devlet belirli bir teknoloji politikası güdümünde, teknolojik değişim sürecine müdahale edecekse, hem mevcut tekno-ekonomik paradigma bağlamında, hem de endüstriyel Ar-Ge potansiyeli açısından, Ar-Ge destek sisteminin daha stratejik ve belirli sektörlere yönlendirilmesi kaçınılmazdır. Yoksa, "*Ar-Ge projelerini oluşturan sanayiciye destek verilmesi yoluyla, Türkiye'nin 'Asya Kaplanları' olarak anılan Kore, Japonya ve Singapur gibi ülkelerin arasına girebileceği*"²⁵ iddiası bir iyi niyet ifadesi olarak kalabilir.

KAYNAKÇA

1. Carlsson, B. R, Stankiewicz, "On the Nature, Function and Composition of Technological Systems", *Journal of Evolutionary Economics*, Vol. 1, No. 2, 1991.
2. Dahlman, C., "Technological Change and Industrialization", *Finance and Development*, Vol. 26, No. 2, 1989.
3. DİE, 1990 Yılı Ar-Ge Göstergeleri Çalışmasının Sonuçları, Mayıs, 1992.
4. Dosi, G., "Sources, Procedures and Microeconomic Effects of Innovation", *Journal of Economic Literature*, Vol. XXVI, Sep. 1988.
5. Esen, U., *Türkiye'de Sanayileşme*, Ankara: İmge Kitabevi, 1993.
6. Fransman, M., K. King, *Technological Capability in the Third World*, London: Mac Millan Press., 1984.
7. Freeman, C., "Technical Change and Productivity", *Finance and Development*, Vol. 26, No. 3, Sep. 1989.
8. Küçükahmetoğlu, O., *Ürün Devreleri Analizi ve Türkiye Üzerine Bir Deneme*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, M.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 1986.
9. Lall, S., "Technological Capabilities and Industrialization", *World Development*, Vol. 20, 1992.
10. Soyak, A., "Teknolojik Gelişme ve İnsan Faktörü", *Banka ve Ekonomik Yorumlar*, Sayı. 5, Mayıs 1995.
11. Taymaz, E., "Sanayi ve Teknoloji Politikaları: Amaçlar ve Araçlar", *ODTÜ Gelişme*, Vol. 20, No. 4, 1993.
12. Teitel, S., "Technology Creation in Semi Industrial Economies", *Journal of Development Economics*, Vol. 16, 1984.
13. Uenohama, M., "New Technologies in Japan", *Adaptability to New Technologies of The USSR and East European Countries*, Nato Colluquim, Brussels, 1985.

İKTİSAT TEORİSİ VE AVRUPA BİRLİĞİNE GİRİŞ SÜRECİNDE SANAYİ POLİTİKALARININ GEREKLİLİĞİ ÜZERİNE BİR NOT

Murat A. YÜLEK
Bilkent Üniversitesi

1. GİRİŞ

Türkiye'de 1980 yılında uygulanmaya konulan istikrar programı ihtiva ettiği çeşitli unsurlar açısından ekonomik liberasyona dayalı bir yapısal değişim programı olarak nitelendirilmektedir. Temel itibariyle serbest ekonomik rekabeti engelleyen unsurların ortadan kaldırılmasını amaçlayan liberasyon paketinin dizaynındaki eksik ve hatalar çeşitli yönleriyle karşımıza çıkmakla beraber en büyük eksikliğin sanayileşmeyi gündemin alt sıralarına düşürmesi olduğu bugün artık anlaşılabilir durumdadır¹.

Modern iktisat kuramı devletin ekonomiye müdahalelerine genelde iyi gözle bakmaz. Sanayi ve sanayiye destekleme politikaları da bu bakıştan payını almaktadır: İmalat sanayi yatırımlarının neden bir inşaat ya da turizm sektörü yatırımlarına oranla bir ekonomi için daha önemli olsun? Ya da, serbest piyasa şartlarının ortaya çıkardığı sektörel kar oranları farkları yerine neden çeşitli teşvikler, yatırımları belli sektörlerle kanalize etmek amacıyla kullanılsın? Bu notun ilk bölümünde bu sorulara bir cevap olarak modern iktisat kuramında sanayi ve sanayiye destekleme politikalarının analitik temelleri irdelenecek ve sanayi yatırımlarının ekonominin genelinde pozitif dışsal etkileri -bir başka deyişle, bu yatırımların sosyal getirilerinin (topluma getirileri) özel getirilerinden (yatırımcıya getirileri) daha yüksek olduğu -vurgulanacaktır. İlgili bölümdeki fikirlerin tamamı matematiksel olarak gösterilebilir ancak böyle bir yola başvurulmayacaktır. Bu soruların tartışılması bizi "sektör seçiminde" hangi ana kriterlerin kullanılması gerektiğinde de ulaştıracaktır. Bunlar 3. bölümde tartışılacaktır.

Bu notun yazılmasının ikinci amacı AB'ne giriş sürecinde yapılan rekabet gücü araştırmalarında sadece statik manada rekabet gücüne bakılmasıdır. Oysa bir ülkenin bir sektörde rekabet gücünün mevcut şartlar altında düşük ya da yüksek olması, uygulaması gereken politikaların ana temeli olamaz. Önemli olan potansiyel olarak hangi sektörlerde rekabet gücü kazanılabileceği ve bunlardan hangilerinde ihtisaslaşmanın ticaret hadlerinin gelecekteki trendleri açısından optimum olduğudur. Geliştirme ve yaparak öğrenme potansiyelinin sınırları olduğu mallarda ihtisaslaşılması - o mallarda o an için statik rekabet gücü yüksek dahi olsa- uzun dönemde ticaret hadleri bu tür malların aleyhine döneceği için ülke zenginliğinin yurtdışına transferine sebep olacaktır. Bu meseleler 4. bölümde tartışılacaktır 5. bölüm notun ana sonuçlarının özeti niteliğindedir.

2. SANAYİ POLİTİKASI, SANAYİYİ DESTEKLEME POLİTİKASI VE İKTİSAT TEORİSİ

Sanayiye destekleme politikası alt sektörler arasında bir ayırım yapmadan sanayiye topluca destekleme manasında kullanılmaktadır. Bu şekliyle kavramsal olarak örneğin "tarımı destekleme politikası" ile aynı seviyededir. Çeşitli araçlar kullanılarak sınai üretim ve yatırımın özendirilmesine dayanmaktadır. Kullanılacak araçlar vergi indirimleri sınai yatırım mallarına ithalat kolaylıkları bürokratik kolaylıklar korumacılık vs. olabilir. Bu manada sanayiye destekleme politikası son iki yüzyılda ABD, Almanya, Rusya-SSCB, Japonya ve daha bir çok ülkede uygulanmıştır.

Sanayi politikaları, sanayiye destekleme politikasından daha farklı bir kavram olarak belli sanayi alt sektörlerinin seçilerek özendirici politikaların uygulanması olarak tanımlanabilir. Dolayısı ile sanayi politikası bir sektör politikasıdır. Böyle bir politika hem fiziksel sermayenin diğer alt sınai sektörler yerine belli sektörlerle kaymasını hem de beşeri sermayenin yine bu alt sektörlerde yoğunlaşmasını sağlamayı amaçlamaktadır.

Sanayi ve sanayiye destekleme politikalarının temeli Alexander Hamilton ve Frederich List'in 19. yüzyılda ortaya attıkları fikirlere dayandırılmaktadır. Hamilton bu konudaki fikirlerini kaleme aldığı *Report on Manufactures* adlı eserinde dile getirmiş ve önemli bir politik şahsiyet olarak büyük ölçüde ABD'de sanayinin korunması ve desteklenmesinde rol oynamıştır. List de sürgünde yaşadığı ABD'de yine bu fikirlerden etkilenmiş ve dışarıya karşı korunan bir Orta Avrupa gümrük birliği fikrini ortaya atmıştı². Her iki düşünür de sanayinin belli bir süre için -ülke sanayininin rekabet gücünün gelişmiş ülkelerle serbestçe rekabet edecek hale gelinceye kadar - korunması gerektiğini savunmuşlardır. Bu açıdan, iktisat teorisinde bebek endüstriler ve yaparak-öğrenme (learning by doing) kavramları bu iki düşünürü dayandırılmaktadır³.

Marshall'ın geliştirdiği dışsal ekonomiler (external economies) kavramı⁴ Hamilton ve List'in fikir-

(1) Bu iddianın en kestirme ispatı imalat sanayi yatırımlarındaki (özellikle özel imalat yatırımları) hızlı düşüştür.

(2) Bohm (1987).

(3) Daha sonra Mill ve Bastable de benzer fikirleri savunmuşlardır. Bakınız Kibritçioğlu (1993).

(4) Bugünkü ekonomik jargonda dışsallıklar (externalities) olarak geçen bu kavram, bir ekonomik karar vericinin karar ve hareketlerinin diğerleri üzerinde doğrudan müsbet veya menfi bir etkisi olması olarak tanımlanabilir.

lerine bir analitik dayanak olarak gösterilebilir. Ancak Young'ın (1928) çalışması hariç dışsallık kavramının ekonomi literatüründeki uygulamaları genellikle statik bazda olmuştur. 1960'lardaki iki önemli çalışma -Arrow (1962) ve Alchian (1963) - "yaparak öğrenme" fikrini analitik olarak incelemiş; ve sanayide toplam üretim arttıkça birim maliyetlerin düştüğüne işaret etmiştir.

Young (1928) Marshall'ın da esasen işaret etmiş olduğu dinamik dışsal etkileri incelemiştir. Tüm bu bahsedilen literatürün son geldiği nokta, neoklasik büyüme teorisinden önemli bir kırılma haline Paul Romer'in (1986) çalışması ile gelmiştir.

Romer (1986) ile başlayan yeni büyüme literatürü neoklasiklerin aksine, büyümenin dinamiklerinin ekonomik karar ve süreçlerden etkilendiği üzerine kuruludur⁵. "İçsel Büyüme Teorisi" olarak adlandırılan yeni literatür sınai üretim ve yatırımın ortaya çıkardığı yeni "bilgi'nin ekonomik açıdan bir pozitif dışsallık sağladığını söylemektedir. Bir şirketin sınai üretimi kümülatif olarak arttıkça o üretimin nasıl daha iyi yapılabileceği konusunda bir bilgi birikimi sağlamakta ("öğrenme") bu bilgi birikimi tamamen şirket içinde saklanmadığı için diğer şirketlere yayılmakta ("taşımalar") dolayısı ile zamanla tüm ekonomiye yayılmaktadır. Teknik değişimle üretim ve yatırım sürecindeki bilgi birikimi bir "kamu malı" olarak düşünülmektedir. Bu yüzyılın ortalarından itibaren bazı Doğu Asya ülkelerinin tecrübeleri ve son on yılda ekonomik büyüme teorisindeki gelişmelerin açıklanmasında artık yeni teorinin imalatları kullanılmaktadır⁶.

üretim ve yatırım sürecinde bir yan ürün olarak ortaya çıkan yeni bilgi üretimin sosyal verimin (topluma) özel veriminin (üretimi yapan şirkete) olan veriminden daha yüksek olmasına sebep olmaktadır. Bu durumda, sosyal optimuma ulaşılabilmesi devletin o sektördeki üretim ve yatırımı teşvik etmesi gerekmektedir.

De Long ve Summers (1991) tarafından yapılan önemli çalışma makine ve teçhizat yatırımlarının ekonomik büyüme üzerindeki etkilerinin neoklasik büyüme ekolünün tahminlerinin çok daha üzerinde olduğunu ampirik olarak göstermekte ve bu tür sınai yatırımların reel sosyal getirisini %30'lar seviyesinde olduğunu iddia etmektedir⁷. Bu ise sermayenin özel (reel) getirisi ortalama esviyesinin (gözlemlenen karlar) oldukça üzerindedir. Aynı çalışmada makine ve teçhizat yatırımlarının büyüme ile olan ilişkisinden başka diğer yatırım türlerinin (örneğin inşaat) de büyüme ile olan ilişkisi de incelenmiş ve bu diğer tür yatırımların büyüme üzerindeki etkilerinin makine/teçhizat yatırımlarına göre çok sınırlı olduğu görülmüştür.

Açık ekonomilerde dinamik pozitif dışsallıkların analize dahil edilmesi mukayeseli avantajların oluşturulabileceğini ve geliştirilebileceğini ima etmektedir. Yani Ricardo'dan miras kalan, mukayeseli üstünlüklerin ülkeler arasındaki faktör dağılımlarından ortaya çıktığı yolundaki "statik" mukayeseli üstünlükler fikrinin aksine, yeni yaklaşım, iktisadi politikalar (sanayi politikaları) aracılığı ile bir ülkenin belli mal/sektörlerde uluslararası mukayeseli üstünlük kazanabileceğini söylemektedir. Özellikle Young (1991) bir model aracılığı ile, "düşük teknolojik seviyeli" malda ihtisaslaşmanın büyüme üzerine ters etki yaptığını göstermiştir⁸.

Dinamik mukayeseli üstünlükler fikrinin uygulamasına güzel bir örnek Kore'nin 1980'lerin sonunda devletçe destelenen DRAM (Dynamic Random Access Memory) (AR-GE ve üretim) yatırımları ile dünya şu andaki 3 büyük DRAM üreticisinden birisi haline gelmesidir.

Kısaca yeni büyüme teorisi, bazı sektörlerin içerdiği "öğrenme" kapasitesi sebebiyle bunu içermeyen sektörlerden "daha önemli" olduğu, uluslararası ticarete ticaret hadlerinin bu sektörlerin mallarının lehine gelişmesi dolayısı ile bu sektörlerin kendi hallerine bırakılmasının ülke açısından zararlı olacağını ima etmektedir. Sanayi politikalarının analitik temeli bugün için bu noktalarda yatmaktadır.

3. SEKTÖR SEÇİMİ KRİTERLERİ

Üretim sürecinde ortaya çıkan yeni bilgi birikimi iktisadi olarak o malın üretim maliyetlerinde (genelde tüm alt sektör için) bir düşme şeklinde somutlaşabileceği gibi alt sektörden başka alt sektörler de yayılabilir. Buna ek olarak bir malda oluşan bilgi birikimi bir bakıma AR-GE niteliği alıp bir başka ürünün ortaya çıkmasına da sebep olabilir.

(5) Bakınız Romer (1986) veya Barro (1990). İçsel Büyüme Teorilerinin bir özeti ve Değerlendirmesi Yülek (1994)'de mevcuttur.

(6) Mesela The World Bank (1993).

(7) Bilindiği gibi özellikle denison (1967) gibi ampirik çalışmalarda, neoklasik modelden hareketle sermayenin ekonomik büyümedeki katkısının çok sınırlı olduğu sonucuna ulaşılmış ve ekonomik büyümenin asıl önemli kaynağının ekzojen teknolojik gelişmeler (verim artışları) olduğu iddia edilmişti. Neoklasik büyüme teorisinin temelini oluşturan bu hipotez makalemizde de anlatıldığı gibi, içsel büyüme teorisi ile bir tarafa bırakılmış ve yerine teknolojik gelişmelerin ekonomik sisteme içsel olduğu hipotezi konulmuştur.

(8) Bu önemli modelde iki ülke bulunmaktadır (gelişme ve gelişmekte). Bunlar Rikardiyen manada sırası ile yüksek ve düşük teknolojiye sahip malda uzmanlaşmakta ve diğer malı öteki ülkeden almaktadır. Bu, uzun dönemde ticaret hadlerinin yüksek teknolojiye sahip malın lehine dönmesi ile düşük teknolojiye sahip malda ihtisaslaşan gelişmekte olan ülkenin ekonomik büyüme hızını kapalı ekonomi durumunun da altına düşürmektedir.

Bu durumda İçsel Büyüme Teorilerinden alınacak ilk ders seçilecek sektörlerin "bilgi yoğun" olmasıdır. Bir başka deyişle bu sektörlerin "öğrenme" potansiyeli olmalıdır. Bu sektörlerde kümülatif çıktı ile birim maliyetlerin düşmesi ve yeni ürünlerin ortaya çıkması olasıdır.

İçsel büyüme teorilerinin bir yönünde beşeri sermayenin modellerde açık olarak kullanılmasıdır. Bu modellerde beşeri sermaye aynen fiziksel sermaye gibi üretim sürecindeki girdilerden biri olarak düşünülmektedir⁹. Bu yönüyle teori beşeri sermaye yatırımlarının (eğitim) çok yüksek seviyelere ulaştığı Doğu Asya deneyimine yeni açıklama getirmektedir¹⁰. Türkiye'de sermaye birikimi ve tasarrufların çok sınırlı olmasına rağmen "zeka dağılımından" ortalama olarak en az gelişmiş ülkeler kadar pay almaktadır. Dolayısı ile statik olarak dahi bakılsa, Türkiye (ve diğer gelişmekte olan ülkeler) gelişmiş ülkeler oranla zeka açısından mukayeseli olarak daha üstündür¹¹. Dolayısı ile İçsel Büyüme Teorilerinden çıkan ikinci önemli sonuç seçilen sektörlerde yetişmiş eleman sağlanması ve sektör seçiminde beşeri sermaye yoğun sahaların vurgulanmasıdır.

Kısaca stratejik sektörler genelde imalat sanayi özelde de "öğrenme" kapasitesinin en büyük olduğu, beşeri sermayenin payının en fazla olduğu alt sektörlerdir. Burada bu stratejik sektörlerin hangileri olduğu ya da ileride hangileri olduğu konuları üzerinde bir tartışmaya girilmeyecektir.

4. TÜRKİYE'DEKİ DURUM

Türkiye'de sanayiye destek politikaları çeşitli yönleri ile uzun süredir tartışılmaktadır. 1972 sanayi kongresinden başarak sanayi kollarının durumları, "ülke açısından önemleri", rekabet güçleri vs. ortaya konmaya çalışılmıştır. 1963-1980 arası planlı dönemde sanayileşmeye önem verilmiş, imalat sanayi şirketlerine ucuz kredi ve teşvikler sunulmasına ve dış rekabete karşı korunmasına dayalı politikalar uygulanmaya çalışılmıştır. Bunun neticesinde, imalat sanayi yatırımları 1963-1980 arasında bazı yıllar toplam yatırımların yüzde 36'sına kadar yükselmiştir. aynı dönemde bazı yıllar özel imalat sektörü yatırımları toplam özel yatırımların yüzde 45'ine kadar yükselmiştir. Ancak, ihracatın bir hedef olarak ortaya konulmaması zaten gümrük duvarları arkasında oluşan sermaye birikiminin dış pazarlarda rekabet gücünü kazanması için gerekli teşvikleri ortadan kaldırmıştır. 1980 sonrasındaki ihracat seferberliği esasında 1970'lerde oluşan fiziksel sermaye birikimine dayanmıştır. Bu sayede 1980-1988 arasında ihracat 4 kat artabilmiştir. Ancak yine 1980'le beraber, sanayileşmenin gündemden düşmesiyle beraber imalat sanayi yatırımları hızla azalmıştır. 1988'den itibaren, ihracattaki duraklamanın en önemli sebebi üretim kapasitesindeki duraklama yani imalat sektörü yatırımlarındaki azalmadır: toplam imalat sektörü yatırımlarının GSMH'ye oranı 1981'de yüzde 5.3 iken 1989'da yüzde 3.0'a düşmüştür.

Türk sanayinin uluslararası rekabet gücün Avrupa Birliği ile gümrük birliğinin yaklaştığı şu günlerde daha da büyük bir önem arz etmektedir. Bu yüzden, sektörel rekabet gücünün belirlenmesine yönelik çalışmalar son yıllarda hızlanmıştır. L. Özkale'nin (1991) yapılan çalışmaları özetlediği araştırmasında bu çalışmaların sonuçlarının çelişkili olduğunu göstermektedir. Ancak bu araştırmalarla ilgili daha önemli bir problem hepsindeki ortak noktanın "statik" rekabet gücünü ölçmeyi amaçlamasıdır. Oysa, bu notun önceki bölümünde anlattığı gibi Türkiye (ve diğer gelişmekte olan ülkeler) için asıl önemli olan soru dinamik mukayeseli üstünlüklerin hangi sektörlerde olduğudur.

Türkiye'nin rekabet gücünün ölçülmeye çalışıldığı ve Özkale tarafından incelenen çalışmalardan TÜSİAD (1991) "Türkiye için bir atılım stratejisi" önermektedir. Dolayısı ile yukarıda bahsedilen problem en çok bu çalışma için geçerlidir.

Tüm bunlara karşılık son 15 yılda sevindirici gelişmeler de olmuştur: BTYK'nın, şimdilik sadece formaliteden ibaret olsa da, kurulmuş ve bazı hedefleri koymuş olması, VII. 5 Yıllık Kalkınma Planında Bilimsel ve Teknolojik gelişmenin temel eksenlerden biri olarak alınması, Haziran 1995'de AR-GE teşvikleri kararının çıkması, tartışılır noktaları bulunmakla beraber 1995'de toplanan 2. Sanayi Şurası Sanayi Stratejisi dökümanı gibi.

5. SONUÇ

Belli sınırlarda sosyal verim özel verimin üzerinde gerçekleşmektedir. Bu, sosyal optimuma ulaşılabilmesi için bu sektörlerin belli bir süre için desteklenmesini gerektirmektedir. Bu argümanın uluslararası ticarete yansıtılmış şekli, gelişmekte olan ülkelerin ihtisaslaşacakları mal/ sektörlerin seçiminde dikkatli olmaları gerektirmektedir.

(9) Bakınız Lucas (1988).

(10) Bu konuda bir tartışma için bakınız World Bank (1993).

(11) Bu argümanın yanlış anlaşılması için biraz daha açıklanması gerekmektedir. Burada iddia edilen Türklerin diğerlerine oranla daha zeki olduğu değildir. Söylenmek istenen mevcut zeka birikimini de mevcut sermaye birikimi gibi gelişmenin bir belirleyicisi olarak düşünürsek, Türkiye'de mevcut kişi başına düşen fiziksel sermaye birikimi gelişmiş ülkelere göre çok düşük seviyede iken, zeka ortalamasının ("kişi başına düşen zeka") gelişmiş ülkelere göre daha düşük (ya da daha yüksek) olması için hiç bir sebep yoktur. Dolayısı Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler için "zeka" nisbi olarak fiziksel sermayeden daha bol bir kaynaktır.

Türkiye'nin AB'ne girmesinin çok yaklaştığı şu günlerde kapsamlı ve iyi dizayn edilmiş bir sanayi politikasına şiddetle ihtiyaç vardır. Ancak özellikle rekabet gücü çalışmalarında genel olarak alınan kriter sektörlerin hali hazırdaki rekabet güçleridir. Böyle bir yaklaşımın devamı uzun vadede Türk ekonomisi için önemli riskleri beraberinde getirecektir.

KAYNAKÇA

1. Arrow, K "The Economic Implications of learning by Doing", *Review of Economic Studies*, 24, 155-173.
2. Alchian, A. "Reliability of Progress Curves in Airframe Production" *Econometrica*, 31, 679-693, (1963).
3. Barro, R. "Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth", *Journal of Political Economy*, 98, 103-125, (1990).
4. Bohm, P. "Friedrich List", *The New Palgrave* (1987).
5. Denison E., *Why Growth Rates Differ: Post war Experience in Nine Western Economies* (Washington DC: The Brookings Institution), (1957).
6. De Long, J. B. ve L. Summers "Equipment Investment and Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, pp. 445-502, (1991).
7. Kibritçiöğlü, A. "Bebek Endüstrilerin Korunmasıyla İlgili Argümanlar: Friedrich List ve Diğerleri", *Hazine ve Dış Ticaret Dergisi*.
8. Lucas R. "The Mechanics of Economic Development", *Journal of Monetary Economics*, 122. 3-42, (1988).
9. Özkale, L. "Türk Sanayinin AT Karşısındaki Rekabet Gücünü Belirlemeye Yönelik Çalışmaların Değerlendirilmesi ve Öneriler", 1991 Sanayi Kongresi Bildiriler Kitabı, Ankara: TMMOB, (1991).
10. Romer, P. "Increasing Returns and Long Run Growth", *Journal of Political Economy*, 94, s. 1002-1035. (1986).
11. TÜSİAD 21. Yüzyıla Doğru Türkiye: Geleceğe Dönük Bir Atılım Stratejisi, İstanbul: TÜSİAD Yayını (1991).
12. The World Bank *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*, Washington Dc (1993).
13. Young "Increasing Returns and Economic Progress", *Economic Journal*, 38. 527-42, (1928).
14. Young "Learning by Doing and the Dynamic Effects of International Trade", *Quarterly Journal of Economics*, 106, 369-405, (1991).
15. Yülek, M. "İçsel Büyüme Modelleri ve Kamu Politikaları", *Tekser*, (1994).

YENİ DÜNYA DÜZENİ ve TÜRKİYE'NİN ŞANSI

Yrd. Doç. Dr. Levin ÖZGEN
Ç. Ü. Bölge Pl. Doktoru

ÖZET

1990'lı yıllarda yapılanmasını sürdüren yeni dünya düzeni bir önceki dönemin işbölümü terimleriyle Türkiye gibi Çevre Ülkelere bir yanda dünya pazarlarına girişte güç koşullar getirirken bir yanda da dünya işbölümü içinde cılız roller tanımaktadır. Bu durumda Türkiye benzeri ülkelerin kendi şanslarını yaratmaları rasyonel bir tutum olacaktır. Bu tutumun sektörler arasında, sanayiler arasında ve sanayi içinde sistematik ya da sinerjik işbirliğine dayalı bir işbölümünü ve yeni öncelikler kompozisyonunu kuran bir stratejik yapılanma planlaması ile ayrıntılandırılması ve yaşama geçirilmesi gerekli görülmektedir.

GİRİŞ

1980'lerin sonlarından beri "Yeni Bir Dünya"dan bahsedilmektedir. 1990'ların başındaki beklentilere göre, bu yeni dünyada barış demokrasi, katılım, hoşgörü insanların ve ülkelerin yaşamlarının temel ölçütü olacak ve üretim, birikim ve tüketim çevreye duyarlı, küreselleşmiş olarak, sürdürülebilirlik tutumuyla destekli bir Merkez-Çevre Ülke işbirliğini paylaşımını sağlayan bir organizasyon içinde gerçekleşecek-ti-. Ulaşılan ve yaşanan bilgi ve teknolojik olanakların ve devrimin ilgili ideolojik söylemin de kurulabilmesine ortam oluşturmasıyla, bir anlamda 'terbiyeli'lendirilmiş bir kapitalist ekonomik sistemin ya da kapital birikim sürecinin yaşama geçirilebileceği beklentisi yaygın bir umut haline gelmişti.

Her hal ve şartta nihai hedefi artıdeğer üretimini arttırmak ve karlılığını artan oranlarda yeniden kurmak olan kapitalist sistem nereye kadar terbiyelendirilebilir sorusu yine de hep mevcut kalmıştır. 1990'ların ikinci yarısına ait bu günlerde, kapitalist ekonomik politik sistemin bu hedefini gerçekleştirme yolunda zengin araçlar ve yollar bulabileceği daha da netleşmiştir. Sistemin içinde bulunduğu yeniden yapılanma, küreselleşme içinde bölgeselleşme sürecinin gerçekte artıdeğeri Merkez Ülkeler (MÜ) lehine arttırmaya dönük, bu nedenle de dönemin konjonktüründe daha radikal bir tutumla Çevre Ülkeler (ÇÜ)'i oyun dışı bırakan ya da daha katı ve zor oyuna katılma kuralları getiren, bir anlamda onların sorumluluğunu omuzlarından atan yeni bir birikim evresine girildiği yolundaki değerlendirmeler yaygınlaşmıştır.

Üretimin dünya mekanının tümünde ve ulusüstü olarak yeniden organize edildiği bu evrede Türkiye benzeri ülkeler bir önceki kitlesel üretim ve birikim sistemine dayalı uluslararası işbölümündeki Gelişmekte Olan Ülke konumları hızla belirginleşen bu ülkeler için önerilerine konulan bölgeselleşme içinde yer alma diyetinin dışında çok cılız seçenekler bırakıldı. Kaldı ki bölgeselleşmelerin etkinlik alanları ve işlevleri de netleşmedi.

Bu ülkeler, MÜ'nin 1990'lı yılların başındaki yeniden yapılanma sürecinde sanayiler bazında uygulamaya başladıkları üretimi dünya mekanında yeniden organize etme stratejilerinden doğan şanslarını, onların bu sektörlerini yeniden yapılandırma girişimlerinin yalnızca bir parçası olmayı ya da hizmetler sektöründe rol almayı benimseyerek kötü kullandılar. Bir yönüyle sanayileşme çabasının terkedilmesi ve dünya çapında belirginleşen rant ekonomisiyle bütünleşme çabası ile özdeşleşen bu tutumlarının temel nedenleri kapitalist ekonomik sistemin nihai hedefinden fedakarlık edebileceği ümidi, MÜ'nin getirdikleri ve kendilerini dışlayan yeni bir uluslararası işbölümünün doğuşunu görüp de kavrayamamak, mevcut sistem içindeki yerlerini düzeltebileceği beklentisiyle özdeşleştirdikleri istikrar ve uyum uygulamalarına mahkum kalmak biçiminde sayılabilir. Bugün bu beklentilerin hayal kırıklığı çoğu ülkede hem ulusal düzeyde, hem de sanayi sektörleri düzeyinde yaşanmaktadır.

Bu gelişmeler içinde oluşan konjonktürün genel hatları şöyle açılabilir, *MÜ üretimin tasarım etkinliklerini ve ticareti kendi içlerinde yoğunlaştırmaktadır, *MÜ yüksek teknoloji sanayilerinin sağladığı konjonktürle artık ara mallarını, hatta tarımsal ürünleri ve bazı hammaddeleri de kendi içlerinde tedarik etmeye yönelmektedir, *dünya pazarlarında rekabet yükselmiş ve mal ve emek fiyatının ucuzluğu görece üstünlüğünden kalite üstünlüğüne ve yeni ürüne geçmiştir, *kalite üstünlü-

1) İleri teknoloji kullanan şirket, içinde (1) mühendislerin, bilimcilerin ve teknisyenlerin oranının yüksek olduğu (2) bilimin kullanımının ağırlıklı bir yer tuttuğu, başka bir deyişle yeni ürün biçimlerinin ve üretim tekniklerinin ilke olarak bilimsel yöntemlerin kullanılmasına dayandığı (3) araştırma ve geliştirme (AR-GE) etkinliklerinin ağırlıklı bir yere sahip olduğu (4) hem ulusal, hem de uluslararası pazar için üretimin yapıldığı ve (5) ürün çeşitlerinde sürekliliğin sağlandığı bir işletme türüdür (Cascio, 1990:179).

gü sağlama çabası, toplam kalite belgesini öne çıkardığından ve yeni ürün yaratmanın dünya pazarlarına girme şansını çoğaltma etkisinden dolayı, sanayilerin teknolojik yapılanmalarını, esnek üretim sistematiği içinde mikroelektronığe dayalı teknolojiye ağırlık verecek biçimde köklü olarak dönüştürmelerini, yeni bir üretim ve işgücü kullanım felsefesini yaşama geçirmelerini koştulamaktadır.

Bu koştullar karşısında, Türkiye benzeri ülkelerin sanayilerinin karşı karşıya kaldıkları zorunluluklar şunlar olmaktadır; *üretimlerini ihracata dönük organize etmek, *ihracat yapabilmek için dünya pazarlarında oluşan yeni rekabet koştullarına uymak, diğere deyişle kalite üstünlüğünü sağlama ve yeni ürün yaratma zorunluluğı, *kalite üstünlüğü sağlayabilmek yeni ürün yaratabilmek için teknolojik yapılanmalarını araştırma-geliştirme etkinliklerini de arttırmayı amaçlayan biçimde köklü dönüşüme uğratmak.

Bu zorunluluklar analiz edildiğıi ülkelerin özelinde ulusal düzeylerde şu sonuçlara ulaşmak olasıdır; Türkiye benzeri bu ülkeler, ekonomik gelişmelerini sürdürebilmeeri bir yana, varlıklarını koruyabilmek için, bir bölgesel işbirliğıi içine girme olasılıkları olsun ya da olmasın ulusal sanayi politikalarını ve üretim organizasyonlarını, köklü bir dönüşüme uğratmak, yeni bir teknoloji tabanı oluşturmak ve yeni bir sektörel önem derecelenmesini içeren stratejik sektör planlaması yapmak gerçeğıi ile yüzyüzeler.

Türkiye'de 1980'li yılların ikinci yarısından itibaren belli belirsiz, ancak 1990'ların başında açık biçimde bu gerçeğıi yaşamaya başlamıştır. Bir an için Avrupa Birliğıi (AB) ne girme olasılığının olmadığını varsaydıımızda bile, AB'ne girişten itibaren oluşacağı tartışılan olumsuz etkileşimler ve koştullarla, dünyadaki dönüşümler bağlamında zaten yaklaşık on yıldır yüzyüzedir. Ve AB'ne girse de, girmese de aynı koştullarla muhatap olma durumun sürdürülecektir. Bu bağlamda AB'ne giriş süreci bu zorunluluğı açık bir biçimde ve şiddetle ortaya koyan, vurgulayan bir olgu durumundadır.

2. YENİ DÜNYA; SİSTEMATİK ÜRETİM ve BİRİKİM

MÜ'in, 1970'lerin sonlarında yaşamaya başladıkları krizi aşma çabalarının ilerleyen evreleri, bilimsel ve teknolojik devrimle bütünleştikçe, yeni bir üretim ve birikim süreci netleşmeye başlamıştır. Bir yanda donanım teknolojileri ve yeni malzemeler gelişirken, bir yanda bilişim ve organizasyon teknolojilerinin yayımının hızlanması, hem araştırma geliştirme etkinliklerinin yeni bir içerik kazanmasını, hem de yüksek teknoloji ürünlerine yönelişin artmasını getirdi.

Bu olgu, esnek üretim sistematiğinin ortam yaratması ve dünya pazarlarındaki talebin niteliğindeki değıişme ile eşzamanlı olarak yaşanınca, yeni ürün yaratma, buluş etkinliğinin geliştirilmesi ve üstün kalite sağlama çabasına konjonktürel bir önem yükledi.

Bu gelişmelere temel olan mikroelektronik teknolojilerinin işleyişlerindeki temel felsefe sistematik bütünselliktir. Hobistik buluşu, sinerjik işbirliğini öne çıkaran budur.

Sistematik bütünsellik ya da sinerji, tasarım, imalat, hizmet ya da pazarlama sonrası hizmet temel üretim bloklarını birbirinden zaman ve mekan açısından bağımsızlaştırabilen, aynı zamanda aralarında yeni ilişkiler ve işbirliğıi kurulabilmesine ortam hazırlayan bir olgudur. İmalat etkinliğini 1970'ler öncesine görece kolaylaştıran esnek üretim sistematiğinin hem ittiricisi hem sonucudur. Bu nedenle sistematik üretim işbirliğinde networklerin kurulması önem taşımaktadır. Network'lerin içinden yükselen sinerji, tanımlanmasında henüz çeşitli zorlukları içerse de genel olarak insan etkileşimleriyle oluşan yeni ve değıerlendirilebilir bilişimin yaratılması olarak alınabilir. Üründe, üretim organizasyonunda ve yeni pazar yığılmasındaki buluşların kombinasyonuna dayanır. bu bağlamda mikroelektronik mekanizmanın tümü kurulmadan sözü geçen networklerin ortaya çıkması beklenemez. Sistematik işbirliğıi ya da sinerji yeni yapılanmanın temel ögesi durumundadır ve buluşun zaman ve mekana bağımlılığını ortadan kaldırır.

Sistematik işbirliğıi ile kapital için hem zaman, mekan kısıtlamaları aşılmış olmakta, hem de imalat etkinliklerine bağı kalmak zorunluluğı azalmaktadır. Kapitalin, ulusal sınır tanımaksızın dünya mekanında özeldde Çok Uluslu Şirketler (ÇUŞ) elişle hizmetler sektörünün görel olarak önem kazanmasına da bağı olarak rant ekonomisine yönelmesi bu bağlamda doğal bir sonuçtur. Aynı anlamda önceki dönemin Merkez-Çevre modeline dayalı uluslararası işbölümünün geçerliliğini yitirmesi de kaçınılmazdır.

Bu sonuçla somutlanan süreç kendi içinde hızlı değıişmeler yaşarak biçimlendi. Özellikle 1990'ların ilk yılları dünya ekonomik çevresinde ÇUŞ'in yapısal değıişmelerine tanık oldu. Özeldde yabancı doğrudan yatırımlarda 1980'ler başındaki kısıntılar 1990'larda yerini büyük bir genişlemeye bıraktı. Ancak bu süre içinde bu yatırımların özellikleri ve temel amaçları değıişti. 1970'lerde yeni üretken kapasite kurma amaçlarından bahsedilirken, 1980'lerde kapasiteyi ve bağı olarak istihdamı rasyonalize eden ve azaltan yerel işbirliğıi geliştirme eğilimi arttı. Bu olgu bir yanda işsiz-

liğin dünya çapında artmasına katkıda bulunurken bir yandan da, doğrudan yabancı yatırımların kaynak ve/veya evsahibi durumunda olan ülkelerin görece önemlerinde köklü değişimler getir. Çoğu ÇÜ görece önemini yitirirken, yatırımların Mü.'in ÇÜ.'in ürünlerine ve ucuz işgücüne gereksinim azaldı.

Bu olguların nedeni olan dünya ekonomik çevresinin değişmesi, ortaya çıkan yeni olgulardan etkiler olarak sürdü. Bugün kapitalist ekonomik sistemin dünya mekanında yayılma stratejileri ÇUŞ eliyle yeni yollar denemektedir. Bunlardan bir dizi, ÇUŞ.'in yerel sanayi kuruluşlarıyla sıkı işbirliği, ürün ya da işlemde uzmanlaşma ve işbölümü ve coğrafik olarak yaygın etkinliklerde bütünleşme olabilirken, bir diğeri birleşme, ele geçirme ya da evlilik olabilmektedir ancak bunlar bir önceki döneme göre yapısal farklar taşımaktadır. Sonuçta ortaya çıkan kapitalin, mekana bağımlı kalmaksızın ulusal sınırlar üstünde ürün aracılığıyla küreselleşmesi olmaktadır.

3. ÇEVRE ÜLKELER

ÇÜ ise bir anlamda hala GATT Uruguay Roundunun şoku altındadır. Gelişmelerin kendilerine oldukça daralmış bir devinin alanı bırakmış olduğunu yeni yeni farketmekte. Bu süre içinde pekçoğu ihracata dönük ve yükselen rekabeti göğüsleyerek dünya pazarlarında yer alabilmek üzere usun soluklu bir yapılanmaya yönelmek yerine önlerine konulan zayıf şansları kullanmaya çalıştı.

Bu süre genel hatlarıyla bu ülkelerin ekonomik yapılarını istikrara kavuşturmaya ve gelişen yeni konjonktüre uyum sağlamaya çabalamakla biçimlendi. Ülke içinde ise sanayi sektörlerinin sektör içi ve sektörler arası ilişkilerinde ve yapılanmalarında ortaya çıkan kendiliğinden oluşumları, büyük firmalarla küçük üreticilerin arasındaki işbirliği ve işbölümünün mevcut dengelerini oldukça karıştırdı. Çoğunlukla büyük firmalar yabancı ana firmalarının yayılma stratejileri içinde roller üstlenmeyi yeğlediler. Onların üçüncü pazarlara yönelik pazar geliştirme girişimlerinde köprü olmayı ve hizmet etkinliklerinde uzmanlaşmayı benimsediler. Küçük üreticiler ise doğaların devingen ve buluşçu özellikleri sayesinde büyük firmalardan görece bağımsız tutum geliştirebildiler ve uluslararası taşaron üretim içinde uzmanlaşma temelinde gelişen işbirlikleri arayışına girdiler. Bu oluşumlar bu ülkelerin sanayi dalları arasındaki önem kademelenmesinde önemli değişimler getirdi. Çoğu ÇÜ bu gelişmeleri zamanında kavrayıp, yeni bir sektörel yapılanmaya yönelemedi.

Bu ülkelerin can havliyle ortaya koydukları çabalar kalıcı olmayan içerikler taşımaktadır. Bu durum dünyanın geleceğini ve MÜ ve ÇÜ arasında oluşan işbölümüne ilişkin olarak umut vadeci olmayan yaklaşımlara yol açabilmektedir.

Çoğu ÇÜ yayını süren gelişmiş teknolojiye uygun işgücü kompozisyonunu sağlayabilme ve uygun işgücünü yetiştirebilme çabalarını teknolojik tabanını değiştirmeye yeğlemiş görünüyor. Bir kısmı, özde mikroelektronik teknolojilerinde parça üreticiliğini ve toplama işlemlerini ya da bilgisayar hizmetini üstlenmeyi benimsemiş durumda. Bu etkinliklerin büyüme oranı Japonya ve ABD'den daha büyük görünse de, bu ülkelerin sayısı ve dünya pazarlarındaki payı çok az.

Bu ülkelerde çoğunlukla inşaat sektörünün ve informal sektörün gelişmiş teknoloji kullanmada, küresel bilgi işleme sanayiine eklenmede, donanım geliştirme, data işleme ve data girişi gibi hizmetlerde öncü rol üstlenme kapasitelerinin yüksek olduğu vurgulanıyor. bu süreçte kimi ülkelerin sahip oldukları bazı özelliklerin kendilerine diğer ÇÜ aleyhine bir üstünlük sağlaması da söz konusu olabiliyor. Örneğin İngilizce konuşulan ülkelerin bu sanayiye eklenmesi kolay olurken, dil engeli olan ülkelerin high-tech hizmetlerinin ihracata yönelme potansiyelleri zayıflıyor. Ancak knowhow ve yazılım elde edebilmeleri tümünde gitgide zorlaşıyor. İthal teknolojileri elde etme daha kolay görülüyor.

Küçük sanayinin doğasının esnek ve buluşçu olmasının yanısıra, yetişmiş teknolojilerin ve yeni üretim organizasyonunun yayılmasıyla sağladıkları alan ekonomilerindeki artış, bu sektörü hem konjonktüre bağlı hem de yapısal olarak daha da öne çıkardığından, ulusal politikalarda büyük sanayi yerine küçük sanayilerin yeğlenmesi çok sık ortaya çıkıyor. Bu eğilimin güçlenmesinde, ÇUŞ.'in imalat etkinliklerini dünya mekanında yeniden organize etmede uygulamaya yöneldikleri yeni stratejilerinin etkisi olabileceği de düşünülebilir.

Toparlanırsa, önceki dönemin ÇÜ kategorisinde yer alan ülkeler çoğunlukla, yüzyüze buldukları zorunlukları ve yeni bir dünya işbölümünün yapılanmakta olduğunu yeterince kavrayabilmiş görünmemektedir. Oysaki içinde buldukları bu konjonktür, kendilerine yeni bir teknoloji tabanında yeniden yapılanma şansı sunmaktadır.

4. TÜRKİYE'NİN ŞANSLARI NE OLABİLİR?

Türkiye de aynı konjonktür içindedir ve sözü edilen zorunluluklarla karşı karşıyadır. 1980'li yılların sonundan itibaren bu zorunlulukları yaşamaya başlamakla birlikte, tekstil, otomotiv, elektronik gibi stratejik önemdeki sektörlerinde yabancı ana firmalarının yeniden yapılanma stratejilerinin hizmete yönelik senaryoları içinde kısmi rasyonalizasyona ve uyuma ağırlık vermiş bulunmaktadır. 1990'ların

ilerleyen yılları bu seçimin uzun soluklu olamayacağını göstermektedir. Oysaki sözü edilen zorunluluklar, Türkiye'nin kendi rollerini tanımlama, belirleme potansiyelini de içermektedir.

Bu potansiyelin yeni bir teknoloji tabanı geliştirmeye dönük çabalar içinde ortaya çıkabilmesi daha kolay ve verimli olabilecektir. bu bağlamda Türkiye'nin kendi şanslarını yaratma süreci içinde olduğunu görebilmek gerekmektedir.

Bu yaklaşım içinde atılacak adımların bir stratejik planlama içinde gerçekleştirilmesi yerinde olacaktır. Bunun için şu ölçütlerin dikkate alınması olanaklıdır. *Benimsenen teknoloji tabanının netleştirilmesi, *Teknoloji tabanına uygun yeni bir sektörel önem kademelendirilmesinin kısa ve uzun vadeli olarak netleştirilmesi, *Sektörler arası sinerji ya da sistematik işbirliğinin kurumsallaştırılması, *Sektöriçi sinerji ya da sistemik işbölümü, *Yeni yapılanmayı destekleyen kamusal ve finansal sistemin ve networklerin kurulması.

Böylesi ayrıntılı bir yapılanma için ülkedeki bütün kurumların ve ilgili unsurların yer alabileceği ya da temsil edilebileceği bir düzeyde, konjonktürün özelliklerine ve esnek üretim sistematığının doğasına uygun olarak hangi yüksek teknoloji sektörlerine öncelik verileceğini netleştirilmesi gerekli görünmektedir. Konjonktür itibarıyla Türkiye biyoteknoloji, gen teknolojileri gibi tarımsal yapıya ve içinde bulunduğu coğrafyaya bağlı olarak önem taşıyan alanlara yönelmek durumundadır.

Diğer yandan bugüne kadar imalat sanayiinde ve stratejik sanayi dallarında katettiği başarılı yolu günümüzde dünya mekanında yeniden yapılanma sürecindeki pazar alanlarına bağlayabilmek için teknolojik yapıya radikal bir tutumla yüksek teknoloji kullanımına ve yeni buluşlara yönelmek durumundadır. Bu potansiyete sahiptir. Bu bağlamda yapılması gereken sanayi dallarında bugüne kadar ortaya çıkmış büyük firmalar ve küçük, yan sanayi firmaları arasında sinerjik bir işbirliği ve işbölümünü gerçekleştirmek ve bunu kurumsallaştırabilmektir. Yalnızca küçük sanayii öne çıkaran yapılanmalar ülkenin ÇUŞ.'in taşeronu olma durumunu kalıcılığa yöneltme riskini taşımaktadır. ÇUŞ.'in yeni pazar alanları ve imalat işbirlikleri bulma zorunlulukları Türkiye lehine dönüştürülecek olgulardır. Bu bağlamda yeni ürün ve malzeme ve mühendislik teknolojilerinin ayrı bir önemi ortaya çıkmaktadır. Türkiye bu alanda da önemli birikimlere sahiptir.

5. SONUÇ OLARAK

Yeni bir dünya düzeninin oluşmakta olduğu 1990'lı yıllar bütün karmaşasına ve önceki dönemin kavram ve modelleriyle yeni olguları anlamaya çalışmanın yanlışlarını, eksikliklerini içermesine karşın Türkiye gibi ülkeler için yeniden yapılanma düzeneklerini de potansiyel olarak içinde taşımaktadır. Türkiye'de, 1980'li yıllarda oluşan konjonktüre uyum sağlamaya çalışmanın getirdiği dar yaklaşımların aşılması durumunda bu potansiyeller açıklıkla kavrabilecektir. Bunun için yapılması gereken uzun vadeli ve ayrıntılı bir stratejik sektörel planlama ve ilgili tüm aktörler ve sektörler arasında sinerjik işbirliğinin ve işbölümünün kurulmasıdır.

KAYNAKÇA

1. Bailey, H., Parisotto, A., Renshaw, G., Multinationals and Employment; the Global Economy of the 1990s. ILO. Geneva, 1993.
2. Ebel, K. H., Computer Integrated Manufacturing; the Social Dimension. ILO Geneva 1990.
3. Castells, M., Hall, P., Technopoles of the World; the Making of 21st Century Industrial Complexes. Routledge. World Future Society. London, New York, 1994.
4. International Labour Office, Strengthening Technological Capabilities; A Challenge for the Nineties. Geneva. 3rd ed., 1992.
5. The Effects of Technological Changes in the Clothing Industry. Fourth Tripartite Technical Meeting for the Clothing Industry. Report II. Geneva, 1995.
6. Kaplinsky. Az Gelişmiş Ülkelerde Sanayinin Yeniden Yapılanması; Bilişim Teknolojisinin Rolü, (Çeviri; L. Özgen) Birikim. (çıkacak). 1989.
7. Kazgan, G., Yeni Dünya Düzeninde Türkiye'nin Yeri. Altın Kitaplar Yayınevi, 1994.
8. Lazerson, M., Subcontracting as an Alternative Organizational Form to Vertically Integrated Production. International Institute for Labour Studies, Discussion Papers, 1993.
9. Maldonado, C., Sethuraman, S. V., Technological Capability in the Informal Sector; Metal Manufacturing in Developing Countries, ILO Geneva, 1992.
10. Mitter, S., Pearson, R., Global Information Processing; the Emergence of Software Services and data Entry Jobs in Selected Developing Countries. ILO Working Papers. Geneva, 1992.
11. Özgen, L., Ölçek Ekonomilerinde Değişmeler ve Alan Ekonomileri. İktisat. Yıl. 30, Sayı. 353-354, Ekim-Kasım, 1994.
12. Özgen, L., Taşeron Üretim ve Taşeron İlişkiler Üzerine. Birikim. 62. Haziran, 1994.
13. Özgen, L., Otomotiv Sanayiinde Yeniden Yapılanma ve Türkiye Benzeri Ülkelerin Otomotiv Sanayilerinin Uyumu. Sanayi Kongresi - Otomotiv Sanayii Sektör Raporu. MMO Yayını. 159, 1993
14. Pyk, F., Industrial Development Through Small-Firm Cooperation; Theory and Practice. ILO. Geneva, 1992.
15. Richards, H., Amjad, R., New Approaches to Manpower Planning and Analysis. ILO. Geneva, 1994.
16. Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu, Gümrük birliğinin Sosyo-ekonomik Etkileri ve Türk Çalışma Hayatı. İnceleme Yayınları, 1995.

TMMOB
1995 ŞANAYİ KONGRESİNE DOĞRU
2. ULUSAL KAĞIT SEMPOZYUMU SONUÇ BİLDİRGESİ

Günümüzde, bilim ve teknolojinin hızla artan önemi, gelişmiş ülkelerin başvurdukları kısıtlayıcı önlemler, yeni sanayileşen ülkelerin göstermiş oldukları gelişmeler, pazarların globalleşmesi vb. gibi bir dizi faktörün etkisiyle uluslararası rekabet koşulları değişmiştir.

Kısa dönemde Gümrük Birliği, uzun dönemde de Avrupa Birliği'ne tam üyelik ve değişen uluslararası rekabet koşulları, Türkiye'nin sanayileşme politikalarının belirginleşmesini zorunlu hale getirmektedir.

Bu noktadan hareketle sektörün; öncelikle Avrupa Birliği ile fakat aynı zamanda da uluslararası rekabeti hedefleyen bir çerçevede TMMOB Makina Mühendisleri Odası tarafından düzenlenen 2. Ulusal Kağıt Sempozyumu 24-25 Kasım 1995 tarihlerinde Selüloz ve Kağıt Sanayi Vakfı, Kamu ve Özel Sektör Kuruluşlarının, T.C. Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı, Dış Ticaret Müsteşarlığı, Üniversiteler, Sendika temsilcileri ve konu ile ilgili uzmanların katılımlarıyla Sapanca'da gerçekleştirilmiştir.

Sempozyum sonucunda; Türk Kağıt Sanayisinin, 1996 yılından itibaren AB ile Gümrük Birliği'nin gerçekleşmesiyle karşı karşıya kalacağı rekabet koşulları irdelenmiş ve aşağıdaki sorunları ve bu sorunların çözümünü doğrultusunda alınması gerekli önlemler vurgulanmıştır.

AB ülkeleri kağıt ve karton sektöründeki talep artışlarına paralel olarak teknolojik gelişmelerine hız vermişler ve büyük kapasiteli geniş makineler tesis etmişlerdir. Sektörün en önemli sorunlarından birisi üretim makinelerinin genişlik ve hız bakımından yetersizliğidir. Sabit giderlerin yüksekliği nedeni ile azalan rekabet gücünü artırabilmek için birim zamandaki üretimi yüksek; geniş ve hızlı kağıt makineleri ile sağlanabileceğinden bu tür büyük yatırımların desteklenmesi gerekir. Türk Kağıt Sanayisinin uluslararası rekabetinin ancak teknolojik düzeyinin yükseltilmesiyle gerçekleşebileceği, bu bağlamda öncelikle mevcut kağıt makinelerinin modernizasyonu ile birlikte, modern teknolojiye sahip makinelerin ithalatının özendirilmesi, ölçek ve standartları itibarıyla ekonomik olmayan ikinci el makinelerin ithalının önlenmesi gereklidir.

Ülkemizde; tüm sanayi sektörlerini olumsuz etkilemekte olan enerji fiyatlarının yüksekliği kağıt sanayi içinde önemli bir sorundur. Halen kullanılmakta olan elektrik enerjisi AB ve EFTA ülkelerinden %40-80 oranında daha yüksektir ve standart kalitenin altındadır. Bu olgu ürün kalitesi ve maliyeti açısından olumsuz bir faktör teşkil etmektedir. Yoğun enerji kullanan sektörün elektrik enerjisinden ve doğal gazdan kaynaklanan maliyetlerinin azaltılması doğrultusunda belli indirimlerin sağlanması gereklidir. 1996 sonrasında karşılaşılabilecek muhtemel bir enerji darboğazının giderilmesine katkıda bulunmak üzere Cojenerasyon yatırımlarını desteklemek için mevcut teşviklere ek olarak orta vadeli ucuz kredi olanaklarının sağlanması, üretilen elektrik fazlasının daha kolay satılabilir hale getirilmesi uygun olacaktır.

Rekabete açılacağımız AB ve EFTA ülkelerinde tesis edilmiş çeşitli kuruluşlar sektöre kalifiye eleman yetiştirmekte, araştırma, geliştirme çalışmalarını teknolojinin ilerlemesinde öncülük yapmaktadır. Ülkemizde kağıt sanayi bu tür kurumların oluşturulmasıyla rantabilitesini artıracaktır.

Bu amaçla,

- Bir araştırma-geliştirme enstitüsü kurulmalıdır.
- Kağıt sanayiine eleman yetiştiren mevcut meslek okullarının programları yeni teknolojilere uygun olarak güncelleştirilmeli, uygulama ağırlıklı olmalı ve esektörle işbirliği içinde çalışır hale getirilmelidir. Konuda faaliyet gösteren ileri teknoloji sahibi ülkelerdeki benzer kuruluşlarla işbirliği olanakları araştırılmalıdır.

- Sektörümüzün önemli hammaddesini teşkil eden, çevre ve orman varlıklarının bakımından önemi tartışmasız kabul edilen atık kağıdın geri kazanılması konusuna önem verilmeli, halkın bu konuda bilinçlendirilmesi ve eğitimi sürekli hale getirilmelidir. Kağıt toplama çalışmalarında sektör ve belediyelerin işbirliği esasları düzenlenmeli ve bu çalışmalarda AB ve EFTA ülkelerindeki başarılı uygulamalar örnek alınmalıdır.

- Hammadde konusundaki dışa bağımlılığın azaltılması doğrultusunda; Kenaf, Kendir gibi yıllık bitkilerden ve saman gibi tarımsal atıklardan selüloz elde edilmesi ve özel sektörün Selüloz Sanayii yatırımlarının etkin özendirilmeleriyle desteklenmesi, ve bu suretle kendi kaynaklarımızın değerlendirilmesi sağlanmalıdır.

Yerli hammadde kaynaklarının öneminden hareketle; kağıt sektörünün ana hammaddesini temin ettiği orman alanlarının sektöre tahsis edilmesi ve aynı zamanda orman yetiştirmek için verilen alanların

sektör kuruluşları tarafından ekilmesi suretiyle belirli bir rotasyon çevriminin gerçekleşmesi sağlanmıştır.

• Hızlı büyüyen ağaç plantasyonunun, GAP çerçevesinde elverişli alanların hızla ormanlaşmasına, hem de sektörün ormana dayalı hammadde sorununun çözümüne katkısı değerlendirilmelidir. Ürün kalitesinin büyük ölçüde kullanılan hammadde kalitesine bağlı olduğu gerçeğinden hareketle Orman Genel Müdürlüğü tarafından sektöre verilen kağıtlık odunun uygun kalitede olmasının sağlanması bir zorunluluktur. Öte yandan hammadde kalitesinin standardize edilmesine yönelik olarak kültür ormanı plantasyonu orta vadeli projeksiyonlarda değerlendirilmelidir.

AB Ülkelerinde önemli bir duyarlılık konusu olan; "Sosyal Damping Uygulamaları" na dayalı haksız rekabet iddiaları nedeneyle rekabet olanaklarımızı daha başından risk altına sokmamak amacıyla, devlet tarafından yapılan yasal düzenlemeler etkin bir şekilde çalışacak denetim mekanizmaları ile desteklenmelidir. Yine aynı denetim mekanizmaları nitelik ve nicelik açısından kalitesiz kağıt ve kağıt ürünlerinin ülkemize girişine engel olarak, kalitesizliğin oluşturacağı sektöre yönelik haksız rekabeti önlemelidir.

Türkiye, AB ile entegrasyon hareketinin içinde yer almasını istediği her konuda, hukuk düzenini AB sistemine uygun hale getirme çalışmalarını hızlandırmalıdır. Bu konular arasında tarım mevzuatı, çevre mevzuatı, çalışma hayatına ilişkin düzenlemeler, hizmetlerin ve sermayenin serbest dolaşımını ilişkin mevzuata öncelik verilmelidir.

Ülkemiz Kağıt Sanayi Sektörünün; Uluslararası alanda haklarını savunacak, uluslararası hukuk konusunda uzman kişileri istihdam etmesi gerek maliyet gerekse temini açısından mümkün görülmemektedir. Bu nedenle sektör kuruluşlarının haklarını arayabilmeleri için gerekli prosedürlerin açık olarak anlatılması ve bu alanda başvurabilecek ulusal nitelikteki kurumsal yapının Gümrük Birliği ile birlikte oluşturulup, sektörün hizmetine sunulması gerekli görülmektedir.

Ayrıca AB ülkelerindeki sektör kuruluşlarının dolaylı koruma yöntemlerinin etüd edilmesi, aynı yöntemlerle örgütlü bir karşı ticari tutum edinilmesi uygun olacaktır.

Selüloz ve Kağıt Sanayinde kirlilik parametreleri ve sınırları ile ilgili yönetmeliğin bir an önce güncelleştirilmesi, AB mevzuatının gözönünde bulundurulması, birbirleriyle çelişen yasa ve yönetmeliklerin gözden geçirilmesi kontrol mekanizmasının teke indirilerek tanımlanması gereklidir. Gittikçe sıkılaştan AB deşarj kriterlerine uyum sağlayabilmek için atıksu arıtma tesislerinin rehabilitasyonu ve modernizasyonu gerekmektedir. Bunun için sektörün uzun vadeli düşük faizli destek kredilerine ivedi olarak gereksinim duyulmaktadır.

Ayrıca gün geçtikçe daha çok önem kazanan katı atıkların değerlendirilerek enerjiye dönüştürülmesi veya tekrar kullanılarak değerlendirilmesi için gerekli yatırımların desteklenmesi uygun olacaktır.

1996 yılında gerçekleşecek olan Gümrük Birliği ile daha da çetinleşecek olan rekabet koşullarında; Türk Kağıt Sanayii yaşamını sürdürebilmek için hem daha yüksek verimlilik düzeylerine hem de standart ve güvenilir kalite tanımlarına hazırlanmalıdır.

Dış rekabet karşısında maliyetlerin düşürülmesi gereğinin bilincinde olan kağıt sanayimiz Toplam Kalite Yönetimi Yaklaşımını benimsemiş olup, üzerinde yoğun biçimde çalışmakta ve bu çerçevede ilave kaynak yaratma çabası içinde bulunmaktadır. Bu konuda AB ülkelerinde uygulandığı gibi Toplam Kalite Yönetimine yönelik araştırma, geliştirme ve eğitim harcamalarında sektör, çeşitli uluslararası fonlardan sonuna kadar yararlanma olanaklarını iyi değerlendirmelidir.



