

MURAT ÇOKGEZEN

Liman Kitapları

2. BASKI



MURAT ÇOKGEZEN

Ben ilkokuldayken (yaklaşık 30 yıl önce) okullarda Hayat Bilgisi dersi vardı. Hatırladığım kadarıyla bize hayat bilgisi diye anlatılan, "vali kimdir?", "kaymakam kimdir?", "ihtiyar heyeti ne iş yapar?" gibi hayatı değil, devleti ve devlete karşı vazifelerimizi öğreten bir dersti. "Para nasıl kazanılır?", "insan âşık olunca neler hisseder?", "arkadaşlarımızla ilişkilerimizi nasıl değerlendirmeliyiz", "okul bitirmek ne işe yarar?", "insanın evlilikte karşılaşabileceği sorunlar nelerdir?" gibi hayata dâir konularda hiçbir şey öğretildiğini hatırlamıyorum.

Bu derleme, büyük ölçüde, hayata ilişkin sorunlara iktisat disiplininin araçlarını kullanarak bir cevap arama çabasıdır. Ya da bir iktisatçı tarafından kaleme alınmış Hayat Bilgisi kitabı denemesi... Hayata dâir en azından birkaç sorunuzu cevaplaması umuduyla.



liberte.com.tr

KDV dâhil 10 TL

Liman Kitapları: 11
Ekonomi / Gazete Yazıları

ISBN 13: 978-975-251-011-1

Liman Kitapları

Liman
kitapları

Çokgezen, Murat **Homoekonomikus: Hayata, Olaylara, İlişkilere Ekonomik Bakış**
Liman Kitapları: 11, 2. Baskı: Mart 2011, 978-975-251-011-1

HOMOEKONOMİKUS

Hayata, Olaylara, İlişkilere Ekonomik Bakış

Murat Çokgezen

Çokgezen, Murat
Homoekonomikus: Hayata, Olaylara, İlişkilere Ekonomik Bakış

Liman Kitapları: 11
2. Baskı: Mart 2011, 1. Baskı: Mayıs 2007

© Liman Kitapları 2011

Tüm hakları saklıdır. Tamamı veya herhangi bir parçası hiç bir şekilde fotokopiyle veya başka yöntemlerle çoğaltılamaz ve dağıtılamaz. Bunu yapanlar veya buna teşebbüs edenler hakkında yayınevimiz kanunî takibat yaptırma hakkına sâhiptir.

Tashih: *Selçuk Durgut*
Mizanpaj: *Liberte Yayınevi*
Kapak Tasarımı: *Muhsin Doğan*
Kapak ve İç Baskı: *Cantekin Matbaası*
Montaj ve Kalıp Baskı: *Ahsen Repro*

Liberte Yayınları
GMK Bulvarı No: 108/16
06570 Maltepe - Ankara
Tel: (312) 230 87 03
Faks: (312) 230 80 03
Web: www.liberte.com
E-mail: info@liberte.com.tr

İnternet Satışı:
www.liberte.com.tr

LiBeRtE
liberteyayıngrubu

ISBN: 978-975-251-011-1

Murat Çokgezen

1966'da İstanbul'da doğdu. 1987 yılında İstanbul Üniversitesi Uluslararası İlişkiler bölümünden mezun oldu. 1996'da Marmara Üniversitesi'nden doktorasını aldı. Hâlen Marmara Üniversitesi İktisadî ve İdarî Bilimler Fakültesi'nde öğretim üyesi olarak çalışmaktadır.

Çalışmaları iktisadın girişimcilik, rekabet ve eğitim gibi alanlarında yoğunlaşan Murat Çokgezen'in daha önce Liberte Yayınları'ndan yayınlanmış popüler yazılarını topladığı *Bir İktisatçı Gazete Okuyor* isimli bir kitabı bulunmaktadır. Popüler alandaki çalışmalarına ek olarak, çeşitli akademik dergilerde ve kitaplarda yayınlanmış çalışmaları da mevcuttur.

Kızlarım Ayşe ve Ece'ye...

İçindekiler

Başlarken.... 11
Memleketimden Alışveriş Manzaraları 15
Benzincilerin İkilemi 18
Kötü Hoca İyi Hocayı Kovar 21
Bankacılık Sistemi Yeniden Yapılırken 24
Futbol ve Memleket Meseleleri Üzerine 32
Komisyoncular Birer Kanemici mi? 35
Ekonomileri Batıranlar Spekülatörler mi? 38
Dostlarla Ne Kadar Görüşmeli? 41
Evlenin Tasarruf Edin 44
Eyvah! Kocam Fuara Gidiyor 47
Sabit Gelirlilerin Refahındaki Gelişmeler: Bir Uyarı 50
Herkese Bedava Eğitim, Bedava Sağlık 57
Dodi'nin Ölümü ve Mısırlıların Kırılan Ümitleri 64
Bırakınız Girsinler 68
Parayla Saadet Olmaz(mı?) 73
Kutsal Rantlar 79

Yap, Yapabildiğin Kadar! 86
Kurban Bayramı ve Etkinlik 90
Ölüm Bizi Ayırmadan 93
İktisadî Korumacılıktan Kültürel Korumacılığa 100
Fırsatçı 106
İndirim 109
En Büyük 500 Sanayi Kuruluşu ve Türk Özel Sektörü 113
'Devlet Baba' Çocuklarını Nasıl Eğitmeli? 116
ÖSS, YDS, LGS, KPSS, KPDS, vs. 119
Sosyal Sigorta Reformu 123
Vize 126
Profesörler Nasıl Para Kazanmalı? 129
Bob Geldof Afrika'yı Kalkındırabilir mi? 132
Yabancı Damat'a Veto Kime Zarar Verir? 135
Teknolojik İlerleme ve Yeni Girişimci Profili 138
İhanet Noktası 141
İşadamı Siyasetçiler 144
Cem Karaca'nın Ardından 147
Japon Özelleştirmesinden Alınacak Dersler 150
Sigorta Sistemi ve Rasyonalite 153
Stand mi, by Pass mı? 156
Ben Vergisini Veren bir Vatandaşım 160
Yokolan Türler 163
Özelleştirme: Sonuçlar ve Tartışmalar 166

Başlarken....

Milletçe okuma alışkanlığımızın olmadığı konusunda geniş bir uzlaşma olduğunu düşünüyorum. Bence aynı derecede sorunlu olan ama ihmâl edilen bir millî eksikliğimiz daha var: Yazma alışkanlığımızın olmaması. Eğitimli insanlarımızda bile görüşlerini, duygularını, yaşadıklarını kaleme dökme alışkanlığı oluşmamış. Edebiyatımızda mektup, anı gibi türlerin yeri çok sınırlı. Ülkemizde en gereksiz işlemi yaptırmak için bile dilekçe alınmasına rağmen çoğumuz doğru düzgün dilekçe yazmayı dahi beceremiyoruz. Asıl işi yazmak olan akademisyenlerimiz bile yayın performansları ile değil muhabbet performanslarıyla efsaneleşiyorlar.

Yukarıda yazdıklarıma bakıp sakın benim bir istisna olduğumu düşünmeyin. Benim de yazma ile ilgili ciddî sorunlarım var. Belki çoğu kişiden tek farkım bu konuda içimdeki 'ben' ile sürekli kavga içinde olmam. 'O' beni sürekli görüşlerimi, yakınmalarımı, duygularımı içimde tutmaktansa dışarı atmamı ve özellikle de yazılı olarak dile getirmemi söylüyor. Beni bu konuda teşvik, tahrik,

hatta bazen tehdit ediyor. Bu çalışma, içimdeki ben ile yaptığımız hesaplaşmalarda, tartışmalarda 'O'nun kazandığı anların ürünü.

Yıllardır görüşlerimi fırsat buldukça yazmaya ve mümkünse yayınlatmaya çalışıyorum. Yazdıklarımın bir kısmı muhtemelen ben, gazete veya dergideki ilgili birimin âmiri ve birkaç okuyucu dışında kimsenin ilgisini çekmedi. Bazıları ise, özellikle internetin de etkisiyle, binlerce kişiye ulaştı. Hatta bazıları üzerine başka makaleler bile yazıldı. Bu çalışma 1996-2006 yılları arasında çeşitli gazete ve dergilerde yayınlanmış hatta bazıları hiç yayınlanmamış yazılarımın bir derlemesi.

Başlıkta belirtildiği gibi bu derlemedeki makaleler genel olarak 'hayat' ile ilgili. Daha doğrusu hayata ekonomi disiplininin araçlarıyla bakma çabası. Yazıların hepsinde, hayata iktisadın sürekli hesap yapan, attığı her adımın getirilerini ve maliyetini karşılaştıran, iktisadî insanı 'Homoekonomikus' açısından bakma çabası var. Aslında Homoekonomikus iktisatçılar açısından çok eleştirilen bir tipoloji. Eleştirenler, insanların sürekli hesap yapmadığını, bundan yola çıkarak genellemelere gidilemeyeceğini savunuyorlar. Benim gördüğüm kadarıyla bu grubun üç önemli sorunu var. Birincisi, hesap denilince sadece parasal hesabı anlıyorlar. Hesap bu şekilde tanımlanınca gerçekten *Ferrari'sini Satan Bilge* olgusunu açıklamak zorlaşıyor. Ama parasal ve parasal olmayan getirilerin ve maliyetlerin hepsini hesaba katılınca hesaplı davranışın hayatı açıklama kapasitesi artıyor İkincisi, hesap yapıyor olmak illa da başarılı olmak anlamına gelmez. İnsanlar yanlış hesap da yapabilirler. Hepimizin hayatı yanlışlarla doludur ama bu hesap yapmadığımızı değil çok yanlış hesap yaptığımızı gösterir. Üçüncüsü, her bir bireyin kendi hesabında neyi hedeflediğini bilemediğimiz için onu kendi değerlerimize göre yargılamamız bizi yanlış değerlendirmelere götürür ve onun hesap yapmadığını düşünürüz. Sonuçta, katılırsınız ya da katılmazsınız, yazıların tamamında bu bakış açısı hâkim ve bu

anlamda sanırım Türkçede türünün ilk örneği. Ayrıca yazılar bu 'hesap' tartışmanın kendisi kadar sıkıcı değil.

Yukarıda da belirttiğim gibi 'Hayatla' ilgili bir çalışma bu. O yüzden yazıların yayınlandığı on yıl içinde (ve öncesinde) hayatıma girmiş herkesin az ya da çok bir katkısı var bu çalışmada. Annem, babam, eşim, çocuklarım, arkadaşlarım ve ismini sayamayacağım kadar çok insan. Ekonomi ile ilgili bir çalışma bu. Tanıdığım, konuştuğum, dersine katıldığım, kitaplarını okuduğum birçok ekonomistin katkısı var. Sanırım üç tanesinin katkısını özellikle belirtmem gerekir: Mesleğe başlamamdaki katkısı nedeniyle Rona Turanlı, ilgi alanlarımın oluşmasına katkısı nedeniyle Erol Katırcıoğlu, dünya görüşümün oluşmasına katkısı nedeniyle Atilla Yayla. Katkısı olan herkese teşekkürü bir borç bilirim. Tabiî ki hatalar sadece bana ait.

Murat Çokgezen

Memleketimden Alışveriş Manzaraları

Alışveriş merkezlerine gittiğimde en hoşuma giden şey alışveriş yapmaya çıkmış çiftleri seyretmektir. Genellikle kadınlar hararetle alışveriş arabalarını doldurmaya çalışırken erkekler, mallar arabanın içine girmeden eşlerini durdurmaya çalışırlar. Bu mücadele gerçekten izlenmeye değer bir taktik savaşı şeklinde cereyan eder. Kadınlar dahiyane bir biçimde, aldıkları malın ne kadar gerekli ve ne kadar ucuz olduğunu vurgularlar. Erkekler ise karşı argümanlar geliştirip cüzdanlarını korumaya çalışırlar. Bu yazıda Türk erkeklerine bir savunma taktiği örneği vereceğim (Bizim de insanlığa bir nevi katkımız olsun). Erkeklere düşen de bu örneği dikkate alarak kendi senaryolarını geliştirmek.

Geçen hafta eşimle büyük alışveriş merkezlerinden birine gitmiştik. Eşimin anlattığına göre orada her şey sudan ucuzdu ve tabiî bizim de bir sürü eksiğimiz vardı. "Yine başlıyoruz" dedim kendi kendime "acaba bu sefer kendimizi nasıl kurtaracağız?" Ben bunları düşünürken yola koyulmuştuk bile. Alışveriş merkezine

vardığımızda yağmur başlamıştı. Hemen dev alışveriş arabalarından birini alıp (Bu alışveriş arabalarını kim tasarlamış bilmiyorum ama kimin için tasarlandığı belli. O kadar büyükler ki, az alışveriş yaptığınızda komplekse kapılıyorsunuz) içeri daldık. Girer girmez tam karşımızda kocaman bir bez afiş: "Daha ucuzunu bulursanız, paranızı iade ediyoruz." "Gördün mü?" dedi eşim, "Buradan ucuzu yok. Fiyatlarına öyle güveniyorlar ki böyle bir afişi asmışlar." Hemen ardından tekrar evimizin ihtiyaçlarını sıralamaya başladı. Bir yandan bitip tükenmek bilmeyen listeyi dinlerken diğer yandan da "'Eyvah!' diyordum," elin marketçisiyle karım bir olmuş cüzdanıma saldırıyorlar." Bu sefer galiba gerçekten köşeye sıkışmıştım.

Birden kafamda bir şimşek çaktı ve karıma dönüp "Karıcığım, (yumuşak başlangıçlar her zaman etkilidir) bu tip şeylerin câzibesine çok kolay kapılıyorsun" dedim. Şaşırmıştı. Hemen atıldı: "Yine neye itiraz edeceksin? Nesi var işte adam fiyatını düşürmüş, müşteri toplamaya çalışıyor. Sen her zaman demez misin 'Ben işadamının rekabetçisini severim' diye. İşte senin sevdiğin tip işadamı. Lütfen her şeye itiraz etmekten vazgeç de, ağız tadıyla bir alışveriş yapalım." Hemen karşı saldırıya geçtim. "Önce beni bir dinle, neden itiraz ettiğimi anlayacaksın." Dikkatini çekmeyi başarmıştım. Ara vermeden devam ettim: "Varsayalım ki bir şehirdeki saat satıcıları aralarındaki rekabetin kârlarını olumsuz etkilediğini farkedip buna bir son vermeye karar verdiler. Biraraya gelen saatçiler belirli marka ve özelliklere sâhip saatleri belirli bir fiyatın altında satmamak üzere anlaştılar. Fakat bir sorun vardı. Bütün saatçilerin anlaşmaya uyup uymadıklarını nasıl kontrol edeceklerdi? Saatçilerden biri anlaşmayı bozup, fiyatları düşürerek diğerleri aleyhine gelirini arttırmayı deneyebilirdi. Saatçiler şehrin farklı yerlerine dağılmış oldukları için kimse de bunun farkına varamayabilirdi. Fakat içlerinden biri anlaşmayı denetlemek için bir yol bulur ve dükkânına bir afiş asar: 'Daha ucuzunu getirene parasını iade ediyorum.' Böylece bir taşla iki kuş vurmuştur. Birincisi, malın ucuz

olduğu izlenimi vererek müşteri kazanır. İkincisi, fiyat anlaşmasını denetleme imkânı elde eder. Çünkü herhangi bir müşteri aynı malı daha ucuza aldığına dair bir belge getirirse, şehirdeki saatçilerden biri anlaşmayı bozmuş demektir. Afişi asan firma da buna göre tavrını yeniden belirleme imkânı bulur." Eşimin gözlerindeki şaşkınlığı görebiliyordum. Galiba onu ikna etmeyi başarmıştım. Ortamı yumuşatmak için "gel karıcığım, içeride biraz tur atalım" dedim. Ve reyonlardan içeri doğru süzüldük.

Sonra ne mi oldu? O günün sonunda eve dönerken yine elimizde onlarca paket vardı. 200 TL'yi marketin kasasına bırakmıştım. Ama ya karımı ikna etmeyi başaramasaydım?

Benzincilerin İkilemi

Ünlü iktisatçı Lester Thurow *Sıfır Toplamlı Toplum* adlı kitabında (Bu kitap Türkçeye *Sıfıra Sıfır Toplumu* olarak çevrildi ve Altın Kitaplar tarafından yayınlandı) bir toplumun ekonomik davranışını açıklamak için hoş bir örnek verir. Örnek şöyledir: İnsanlar bir maç seyretmek için stadyuma gidip, tribünde bir yere otururlar (Bu ilk denge durumu, herkes oturuyor ve oyun alanını görebiliyor). Maç başlayınca tribündeki seyircilerden biri daha iyi görüntü alabilmek için ayağa kalkar. Bu durumda ayağa kalkan seyirci kendisi daha iyi görüntü alabilsin diye arkadakilerin görüntüsünü bozmuştur. Bunun üzerine arkadaki seyirciler de ayağa kalkarlar. Bu gelişme tribündeki herkes ayağa kalkıncaya kadar sürer. Ulaşılan durumda (ikinci denge durumu) herkes ayaktadır fakat görüntüde bir değişiklik olmamıştır. Üstelik, seyircilerin ayakta durmaktan ayakları ağrımaktadır. Seyirciler ilk durumlarının ikincisine göre daha iyi olduğunu farkederler ve birinci duruma geri dönmek isterler. Fakat şimdi bir sorun vardır. Önce kim oturacaktır? Kimse ilk oturan olmak istemez. Çünkü ilk oturan, diğerleri yerlerine oturana kadar en kötü görüntüyü alacak, en son oturan

ise en iyi görüntüyü alacaktır. Herkes bir başkasının önce oturmasını bekler. Sonuçta kimse oturmaz herkes maç bitene kadar ayakta kalır. Bu örnekten iki önemli sonuç çıkar. Birincisi, tüm karar birimleri tek tek rasyonel davransa da sonuç rasyonel olmayabilir. İkincisi, buna bağlı olarak işbirliğinin önemi.

Thurow'un bu örneği yaşadığımız dünyada birçok ekonomik birimin davranışını gayet iyi açıklamaktadır. Zaten ben de bu örneği günlük hayatta karşılaştığım bir gelişme üzerine hatırladım. Bu gelişme, benzincilerde, kredi kartlarıyla yapılan alışverişlerde komisyonları kimin üstleneceğine dâir sürekli değişen uygulama ile ilgili. Benzincilerde kredi kartıyla ödeme yanılmıyorsam 90'lı yılların başlarında başladı. Uygulama kısa zamanda benimsendi ve yaygınlaştı. Benim gibi, özellikle ayın sonlarında parasızlıktan evden dışarı çıkamayan otomobil sâhipleri kredi kartı kabul eden benzin istasyonlarını tercih eder oldular. Gerçi alınan benzinin belli bir oranı kadar ilâve kart komisyon tutarını da ödemek zorunda kalıyorduk ama olsun hiç olmazsa otomobilimizle veresiye gezebiliyorduk. Müşterilerin kredi kartını kabul eden istasyonları tercih ettiğini gören hemen tüm benzinciler kredi kartı uygulamasına geçtiler. Kredi kartı kullanmanın maliyetini(kart komisyonlarını) müşteriye yükledikleri için kredi kartı kabul etmenin benzin istasyonlarına hiçbir maliyeti yoktu(Birinci denge: kredi kartı komisyonunu müşteriler ödüyor. Müşteriler istasyonlar arasında tesadüfi olarak dağılıyor).

Zamanla bazı istasyonlar kredi kartlarına uygulanan komisyonları üstlenerek (sıfır komisyon), komisyonu müşterilerine yükleyen istasyonlarla fiyat rekabetine girdiler. Başarılı da oldular. Biz sürücüler, o dönemde, benzinimizin son damlasına kadar kredi kartına sıfır komisyon uygulayan benzincileri arıyorduk. Ne de olsa benzin benzindi. Ahmet'ten almak ile Mehmet'ten almak arasında bir fark yoktu. Bu durumda fiyat düşüklüğü kart komis-

yonunu üstlenen istasyonlara önemli bir avantaj sağlıyordu. Gün geçtikçe müşterilerinin komisyon almayan istasyonlar tarafından kapıldığını gören komisyon alan istasyon sâhipleri de kaybettikleri müşterilerini kazanmak için kredi kartı ile yapılan ödemelerden komisyon almamaya başladılar. Bunun üzerine müşteriler tekrar istasyonlar arasında tesadüfi olarak dağılmaya başladılar.

Yeni gelinen denge noktasında tüm benzinciler komisyonları kendileri yüklenmişlerdi ve müşteriler tesadüfi olarak dağılmaktaydı. Her biri rasyonel davranan istasyon sâhipleri diğerlerinin müşterilerini cezbedip kârlarını arttırmaya çalışmışlar fakat hepsi ayni şekilde davrandığı için sonuçta müşteri sayıları değişmemiş üstelik kar oranları da düşmüştü. Ayni, maçı daha iyi görmeye çalışan seyircilerin âkıbetine uğramışlardı. İstasyon sâhiplerinin bir avantajı vardı. O da maçı seyretmek üzere tesadüfen biraraya gelmiş seyircilerin aksine, örgütlü bir gruptular. Gelişmeleri farkeden akaryakıt dağıtıcıları derneği bir karar alarak bir fiyat anlaşması yaptılar: Artık bütün istasyonlar kredi kartlı satışlarından komisyon alacaklardı. Fakat bu derneğin yaptırım gücü çok fazla olmadığından olsa gerek istasyonlar bu anlaşmaya çok kısa bir süre uydular ve anlaşma hemen bozulmaya başlandı. Bugün, İstanbul'daki benzin istasyonlarının hemen hiçbiri komisyon almıyor. İstasyon sâhipleri gelinen bu noktadan memnunlar mi bilemem ama biz tüketicilerin memnun olduğu bir gerçek.

Kötü Hoca İyi Hocayı Kovar

Kamu üniversitelerindeki öğretim üyeleri yıllardır ücretlerinin düşüklüğünden yakınmaktalar. Çoğunun düşüncesine göre, ücretlerin düşüklüğü nedeniyle yetenekli gençler kamu üniversitelerinde çalışmak istememekte, bu da kamu üniversitelerindeki eğitimin kalitesini olumsuz yönde etkilemekte. Ben konuya farklı bir bakış açısı getirmeye çalışacağım. Görüşlerimi desteklemek amacıyla iktisatta çok bilinen Gresham Kanunu'na ve Akerlof'un asimetrik enformasyon şartlarında piyasalardaki kalite belirsizliğine ilişkin modeline atıfta bulunacağım. Yazıda öğretim üyelerinin hizmetleri karşısında sadece para kazanmayı hedeflediklerini ve üniversitedeki öğretim ve araştırma faaliyetleri dışında hiçbir faaliyette bulunmadıklarını varsayıyorum. Kuşkusuz bu varsayımlar yazının sınırlayıcı yönü ama model dâhilindeki davranışların açıklama gücünü etkilemiyor. Diğer taraftan, yazıda sadece öğretim üyelerinden bahsedilmiş olsa da belirtilen görüşler diğer devlet memurlarına hatta özel sektör çalışanlarına bile uyarlanabilir.

Gresham Kanunu şunu der: Eğer kamu otoritesi, dolanımdaki değerleri gerçekte birbirinden farklı iki paraya aynı değeri biçerse, değeri gerçekte daha düşük olan para alışverişlerde kullanılacak değeri yüksek olan para ise dolanımdan çıkacaktır. Yani çok bilinen ifadeyle *'kötü para iyi parayı kovar'*.

Şimdi iki üniversite öğretim üyesi düşünün bunlardan bir tanesi bir yabancı dili çok iyi biliyor, saygınlığı herkesçe kabul edilen birçok dergide yayın yapmış, kendi konusunda dünyanın önde gelen otoritelerinden biri. Diğeri ise bu niteliklerin hiçbirine sâhip değil. Bu iki öğretim üyesi arasındaki farkın ne kadar büyük olduğu ortada. Devlet için ise bu iki öğretim üyesi arasındaki fark yaklaşık 50 TL. Yani devlet daha nitelikli öğretim üyesine sadece 50 TL fazla maaş veriyor. Bu fark da yabancı dil bilgisi nedeniyle ona ödediği tazminat. Devlet yetenekli olanın diğer hiçbir çabasını ödüllendirmiyor. Bu nedenle de nitelikli öğretim üyeleri eğitim ordusundaki görevinden çekiliyor meydan niteliksizlere kalıyor. Yani 'kötü öğretim üyesi iyi öğretim üyesini kovuyor'.

Akerlof'un Kalite Belirsizliği'ne ilişkin modeli: Akerlof, bir malın satıcısının alıcısına göre o malın kalitesine ilişkin daha fazla bilgiye sâhip olduğunu söyler. Alıcı ile satıcı arasındaki bu enformasyon asimetrisi nedeniyle alıcıların mallar için bir ayrım yapmadan tümü için tek bir fiyat belirleyeceğini ve bu fiyattan sadece kötü mal sâhiplerinin mallarını satmayı kabul edeceklerini, bu nedenle de piyasada sadece kalitesiz malların kalacağını söyler.

Objektif kriterlerin olmaması nedeniyle, öğretim üyelerinin sunduğu hizmetlerin alıcısı olan devlet aldığı hizmetlerin kalitesini değerlendirememekte bu nedenle de öğretim üyelerinin tümü için ortalama bir fiyat belirlemektedir. Emeklerinin belirlenen fiyattan daha fazla değerli olduğunu düşünen kişiler, bu fiyattan emeklerini piyasaya arz etmemekte, piyasa Akerlof'un deyimiyle 'Limonlara' kalmaktadır. Bunlar da, iyilerle aralarındaki farkı

ortaya çıkarabilecek kriterleri koyma yönündeki çabaları sürekli engellemekte, mevcut sınırlı kriterleri de ortadan kaldırmak için kıyasıya mücadele etmektedirler. (örneğin Doçentlik için aranan belki de tek objektif kriter olan yabancı dil barajının düşürülmesi)

Sonuç olarak, üniversitelerdeki eğitimin kalitesindeki düşüşün birincil nedeni öğretim üyelerinin ücretlerinin düşüklüğü değil, farklı kalitelerdeki öğretim üyeleri arasında ücret farkı olmamasıdır. Alıcının (devlet) mallar (öğretim üyeleri) arasındaki farkı ortaya çıkarmasına yardımcı olabilecek her türlü kritere karşı çıkıldığı için, alıcı aldığı hizmetin kötü çıkabileceğini düşünerek ücretleri ortalamaya göre belirlemektedir. Bu fiyattan kaliteli öğretim üyeleri emeklerini satmak istememekte ve piyasa çoğunlukla kalitesi düşük olanlara kalmaktadır.

Bankacılık Sistemi Yeniden Yapılırken[1]

Son yıllarda bankacılıktaki mülkiyet yapısı ciddî bir dönüşüm yaşıyor. Önce bazı bankalar birer birer batıp devlet kontrolüne geçtiler. Daha sonra da bu bankalardan bazıları yeniden başkalarına satıldı. Özellikle yabancı sermayeli bankaların yerli bankalara ortak olması, bazı bankaların birleşmesi gündemde. Önümüzdeki günlerde mülkiyet yapıları yeniden ciddî bir biçimde değişecek gibi gözüküyor. Bu yazıda şimdiye kadar olan mülkiyet yapısının olumsuz etkilerini ele alacağız. Aslında bu konular çeşitli ortamlarda, çoğunlukla satir aralarında bazen de detaylı olarak tartışıldı. Fakat hâlâ basında çıkan haberler ya durumun iyi anlaşılamadığını ya da bu duruma karşı ne gibi tedbirler alınacağına ilişkin kimsenin pek fazla bir fikri olmadığını gösteriyor. Örneğin, son günlerde batan bankaların sâhiplerine ilişkin yayınlarda hep su ifade yer alıyor: 'Hortumcularla iyi niyetli işadamlarını aynı kefeye koymamalıyız'. Buradan şu çıkıyor: Bankacılıkla ilgili kanunlar

[1] Bu makale Türkiye'de 2001 yılında yaşanan bankacılık krizi üzerine yazılmıştır.

insanların iyi niyetli olduğu varsayımına göre hazırlanmış ki bu dünyanın en saçma varsayımı. Eğer insanların iyi niyetli olduğunu varsayıyorsak neden kanunlara ihtiyaç duyalım? Ayrıca, aşağıda göstereceğimiz gibi, insanların hepsi iyi niyetli davransa bile toplumsal açıdan sonuç iyi olmayabilir. Yani iyi niyet, iyi sonuç vermeyebilir. Bir başka haberde de 'Bir bankanın devletin itibarini korumak amacıyla bir şirketin hisselerini satın aldığı' yazılmaktaydı. Haberi yazan bunu o kadar normal hatta şerefli bir davranış olarak görmekteydi ki 'bir şirketin amacı hissedarlarını mı memnun etmektir yoksa vatanı mı kurtarmaktır?' sorusunu aklına bile getirmemekteydi. İktisadî etkinlik açısından tartışmaya açık tüm bu olayların –ki çok yaygın bir durum– mülkiyet yapısından kaynaklandığını düşünmekteyim. İnsanların bunu normal olarak değerlendirmeleri ise hep böyle bir sistem içinde yetiştikleri için işin başka türlü de olabileceğini görememelerinden kaynaklanıyor. Peki nedir bu yapının özellikleri?

Türkiye'deki bankacılık sisteminin –en azından şimdiye kadar– mülkiyetinin kamu ve özel sermaye arasında paylaşılmış olduğunu görüyoruz. Bunların bankacılık sistemindeki payı (mevduat, tasarruf gibi kriterler açısından), son birkaç yıl içindeki bankacılık sisteminde art arda gelen iflâsların ardından bazı bankaların devlet mülkiyetine geçmesinden önce, yaklaşık yarı yarıyaydı. Devlet bankaları ile ilgili sorunlar herkes tarafından gayet iyi bilindiği için bu konuya girmeyeceğim. Özel bankaların mülkiyet yapısına baktığımızda üç önemli özellik görmekteyiz. Özel bankaların mülkiyeti ya Aile Holdingleri, ya kooperatif mülkiyet yapısına sâhip şirketler ya da yabancı kişi ya da kuruluşların elindedir. Yine söz konusu dönemden önce yabancı bankaların rolü bankacılık sisteminde çok sınırlıydı –ama bundan sonra artması bekleniyor.– Bu nedenle yabancı bankaları da bu yazıda dikkate almayacağız. Bu yazının asıl konusunu ilk iki tür mülkiyet yapısı

oluşturmakta. Çünkü mülkiyet yapısına ilişkin sorun burada ve batan bankalar bu gruba dâhiller.

Birinci sorunlu grup, Holding Bankaları. Bu gruptaki bankaların hisseleri belirli bir gruba ait. Buradaki sorun bu bankaların kaynaklarını büyük ölçüde kendi gruplarındaki şirketlere kanalize edip ekonomideki kaynak dağılımını bozmaları. Bu nasıl gerçekleşiyor önce ona bakalım. Piyasa ekonomisinin geçerli olduğu bir ekonomide fon arz eden kuruluşlar (bizim örneğimizde bankalar) ellerindeki fonları farklı seviyelerdeki risklere sâhip projeler arasında paylaştırırlar. Projelerin riskleri arttıkça fon kullanmanın maliyeti (fâiz) de artar. Buna göre fonlar farklı fiyatlardan çeşitli projelere dağıtılır. Bu ekonomide fonların en etkin biçimde dağıldığı durumu gösterir. Holding Bankalarında ise fonların dağılımı piyasa koşullarına göre değil idarî kararlara göre belirlenir. Banka sâhipleri risklerini dikkate almaksızın bankadaki fonlarını kendi grubu içindeki şirketlere yönlendirir. Burada kaynakların dağılımında risklere göre bir fiyatlandırma yapılmadığı için piyasada belirli bir fiyattan daha az riskli bir proje finans kaynağı bulamazken banka kendi grubundaki bir firmanın daha riskli bir projesini finanse etmektedir. Bu, ekonominin tamamı açısından kaynakların etkin olmayan bir şekilde dağılımı anlamına gelir. Bunun sonuçlarını rekabete açık olmayan bir ekonomide görmek pek kolay olmayabilir. Bu nedenle Türkiye'deki Holdingler 90'li yıllara gelindiğinde birbirinden çok farklı birçok alanda faaliyet göstermekteydiler. Fakat ekonomi rekabete açılınca özellikle Gümrük Birliği'ne girilmesiyle birlikte tüm Holdingler yeniden yapılanma faaliyeti içine girdiler. Çünkü yıllarca kendi bankalarının kaynaklarını (80'li yıllar öncesinde reel fâiz oranlarının da negatif olduğu da düşünülürse) sıfır maliyetle, verimli olup olmadığına dikkat etmeksizin, kendi projelerini finanse etmek için kullanmışlardı. Yıllarca da koruma duvarları arkasında verimli olmayan bu projelerini yaşatma imkânı buldular. Ekonomi dış rekabete açılınca da

Holding bünyesindeki verimli olmayan yatırımlar tasfiye etmeye başladılar. Tabiî bunca yıl ekonomideki kaynaklar israf edilmiş oldu.

Yukarıdaki durumda kötü niyet söz konusu değil. Girişimciler gayet iyi niyetle ve duygusal olarak idare ettikleri kaynakları kendi projelerine yönlendiriyorlar. Niyet iyi ama sonuç kötü. Bu durum daha sonradan farkedildi ve Holding bankalarının kendi gruplarına aktarabilecekleri kaynaklara bir sınır kondu. Fakat bu sonucu pek değiştirmiyordu. Çünkü bu durumda da A Holding'e bağlı bir banka B Holding'e bağlı bir şirkete kredi verirken B Holding'e bağlı banka da tersini yapıyor ve sonuç hiç değişmiyordu. Çözüm bankacılık kesimi ile reel kesim (sadece sanayi anlamına gelmiyor bu kavram) arasındaki bağı koparmak. Yabancı ortakların da bu sorunu çözeceği düşünülüyor olabilir. Çünkü A bankasının sâhibi Ahmet Bey iken banka Ahmet Bey'in şirketini finanse ettiğinde bireysel olarak riski yine Ahmet Bey taşıyor, getirirsinden de yine o faydalanıyor. Ama ortaklık olursa getiri yine Ahmet Beyin olacak ama risk ikiye bölüştürülecek. Yabancı ortağın böyle bir anlaşmaya razı olmayacağı düşünülürse bu bir çözüm getirebilir gibi gözüküyor. Tabiî bundan sonra zamanı geldiğinde her bir durumu tek tek incelemek gerekecek.

Bankalar sadece kendi şirketlerini finanse etmeye başladıklarında risklerini de arttırıyorlar. Çünkü, bankalar farklı sektörlerden farklı kişilere kredi vererek borcun geri ödenmemesi durumunda karşılaşacakları riskleri de azaltırlar. Hâlbuki banka sadece kendi şirketlerini fonlayınca taşıdığı riskleri birbirleriyle ilişkili hâle getiriyor, yani tüm yumurtaları aynı kefeye koymuş oluyor. Tâbi şirketlerden biri kötüye gidince gruba bağlı diğer şirketler de bundan etkileniyor ve sonuçta banka da kötü duruma düşüyor.

Burada su soru akla gelebilir: Acaba batmayan Holding bankaları ekonomik etkinlik koşulunu sağlıyorlar mı? Bu soruya olum-

lu cevap vermek imkânsız. Sadece, dikkat edilirse batan Holding bankaları diğerlerine göre daha ufak ölçekli gruplara aitler. Dolayısıyla geçmişte finanse ettikleri projelerin riskleri daha yüksek. Ayakta kalanlar ise Türkiye'nin en büyük Holding'lerine ait bankalar. Bu nedenle de finanse ettikleri projelerin riskleri de nispeten daha düşük. Tabiî büyük şirketlerin daha iyi fizibilite yaptıkları, bu nedenle de daha başarılı yatırımlar gerçekleştirdikleri de düşünülebilir.

İkinci sorunlu mülkiyet yapısı kooperatif mülkiyet. Buna en iyi örnekler EGS Bank, Tarişbank, Türk Ticaret Bankası. Bu bankalarda mülkiyet çok büyük kitleler tarafından elde tutuluyordu (Ticaret Bankasında, çalışanlar; EGS Bank'ta yüzlerce giyim sanayicisi girişimci ve halk, Tarişbank'ta çiftçiler). Bu tip mülkiyet yapısının önemli bir sonucu mülkiyetle yönetimin birbirinden ayrılmasıdır. Yukarıda bahsettiğimiz Holding bankacılığında holding hisselerini elinde tutan aile, yönetimi de elinde tutar. Kooperatif mülkiyet durumunda ise her bir hissedarın payı çok küçük olduğu için yönetim hissedarlar adına profesyonel yöneticiler tarafından yerine getirilir (Profesyonellik kavramını Türkiye'de biraz yanlış kullanıyoruz. Herkes kendisine profesyonel demekten hoşlanıyor sonra da bu sıfata kendi de inanıyor. Burada 'profesyonel' ile kasıt şirketin hayatî kararlarını alabilmeye yetkili kişi. Türkiye'de ise kendine profesyonel diyenlerin çoğu patronun aldığı kararların uygulayıcıları). Profesyonel yöneticilerin şirkette ya hiç hissesi yoktur ya da sınırlı hissesi vardır. Bu olgunun çok önemli bir sonucu yöneticinin çıkarlarının şirketin hissedarlarının çıkarları ile çatışıyor olmasıdır. Yönetici kendi gelirini arttırmaya çalışırken, hisse sâhibi elindeki hissenin değerini arttırmaya çalışır. Bu nedenle yönetici kendi menfaatine bazı kazançlar elde etmeye çalışabilir, sonuçlarına katlanmadığı için gereksiz derecede riskli projelere girebilir vs. Ya da iyi niyetli bir yöneticidir ama şirketi kötü yönetiyor olabilir ve bunun farkında olmayabilir.

Peki bu durumda hisse sâhibi bir şey yapamaz mı? Tabiî ki yapabilir. Hisse sâhibinin elindeki hisse yasal olarak ona yöneticinin yaptıklarını izleme, beğenmiyorsa onu uyarma hatta işten çıkartma hakkı verir. Fakat pratikte bu hakların kullanılması sınırlıdır. Öncelikle şirketlerin performansının değerlendirilmesi çok maliyetlidir. Küçük girişimcilerin (sıradan banka çalışanları, çiftçiler) bu maliyetlere katlanması çok zordur. Varsayalım ki katlandı ve bankanın iyi işlemediğini gördü ve oy hakkını kullanıp duruma müdahale etti. Kendisi tüm maliyete katlanmasına rağmen bunun getireceği kazançtan hissesi kadar faydalanır. Hissedarın yönetimi izleme motivasyonu hisse oranları küçüldükçe azalır. Dolayısıyla, kooperatif mülkiyetin kötü yönetim olasılığı artar.

Burada akla su soru geliyor: Peki profesyonel yöneticilik ve kooperatif mülkiyet sistemi özellikle ABD ve İngiltere'de çok yaygın. Orada nasıl yürüyor?[2] Bu sorunun ilk cevabı yasal sistem ile ilgili. Bu ülkeler, özellikle ABD, yasal sistemini küçük hissedarların haklarını koruyacak şekilde koymuş ve bunları etkin bir biçimde uyguluyor. İkincisi, piyasaların hissedarların mülkiyet haklarını koruyacak kurumları oluşturmuş olması. Yani, piyasalarda hissedarlara ucuz ve güvenilir bilgi sağlayan ve onların edindikleri bilgileri değerlendirip tepkilerini etkin bir biçimde göstermelerini sağlayan kurumlar oluşturulmuş. Bu kurumların en önemlisi 'iyi işleyen' bir menkul kıymetler borsası. Eğer bir ülkedeki borsa sistemi piyasa kurallarına göre işliyorsa hisse fiyatları şirketlerin performansı hakkında en iyi bilgiyi verir. Eğer bir şirkette işler kötüye giderse hisse fiyatları düşer, hissedarlar hisselerini satmaya başlarlar. Hisseler piyasadaki bir başka aktör tarafından satın alınır. Bu aktör şirketin iyi işleyebileceğini fakat kötü yönetildiğini düşünmektedir. Yeterli hisseyi elde edince yönetimi değiş-

[2] Bu makalenin yazıldığı tarihten sonra ortaya çıkan Enron skandalı kooperatif mülkiyet yapısının o ülkelerde bile mükemmel şekilde işleyemediğini gösterdi. Hatta bazıları Enron ve DotCom skandallarını sistemin sonu olarak ilân ettiler.

tirip şirketi daha iyi yöneteceğine inandığı bir yönetime teslim eder. Türkiye'de maalesef etkin işleyen bir borsa yok. Yasal sistem mülkiyet haklarını korumada yetersiz. Denetleme kurumları iyi çalışmıyor ve güvenilirlikleri yok. Hissedarlar çoğunlukla bireysel hareket ediyorlar. Hisseler üzerindeki kontrol ve denetim haklarının uzman ellere devri anlamına gelen, fonlar üzerinden dolaylı alışlar yapmıyorlar.

Buna göre Türkiye'de profesyonel yöneticiliğin hukukî ve kurumsal altyapısının oluşmadığını söylemek yanlış olmaz. Yöneticileri denetleme mekanizmalarının oluşmaması nedeniyle bu tip şirketler suiistimallere ve kötü yönetime daha fazla açıklar. 1970'li yıllarda ortaya çıkan İşçi Şirketleri, 1980'li yıllardaki konut kooperatiflerinde yaşananlar, tarım kooperatiflerinde bitmek bilmeyen yolsuzluk iddiaları ve borsa şirketlerinde özellikle küçük yatırımcıların karşılaştığı sorunlar hep bu yapının sonuçları. Sorun sadece küçük yatırımcıları etkilemiyor büyükler de aksaklığın farkında. Bu nedenle, Türkiye'deki büyük şirketlerde tepe yöneticilikleri hep ailelerin elinde. Hisselerin çoğunluğunu ellerinde tutan aileler yönetimi, haklı olarak, profesyonellere devretmek istemiyorlar.

Bankalardaki kooperatif yapının etkilerini tartışırken akla şu soru gelebilir: Madem bu tip şirketler kötü yönetiliyor neden İş Bankası Türkiye'nin önde gelen bankalarından biri? Bu soruya verilebilecek birden fazla cevap var. Birincisi, İş Bankası'nın şimdiye kadar başına gelen yöneticilerin tamamı ya da büyük çoğunluğu dürüst ve çok yetenekli olabilir. İkincisi, İş Bankası'nın büyük bir banka olduğunu biliyoruz ama potansiyelinin ne olduğunu bilmiyoruz. Belki de banka potansiyelinin çok altında bir performans gösteriyor. Bizim elimizde bir kriter olmadığı için neye göre değerlendireceğimizi bilmiyoruz. Ayrıca, banka çok büyük kaynaklara sâhip olduğu için diğerleri gibi bir dalgada yıkılmıyor

da olabilir. Buna başka cevaplar da eklenebilir ama kapsamlı bir araştırmaya dayanmayan her türlü cevap spekülatif olmaktan öteye gitmeyecektir.

Sonuç olarak, Türkiye'deki bankacılık sisteminin en büyük zaaflarından birisini mülkiyet yapısı –daha açık söylemek gerekirse mülkiyet yapısından ve/veya bu mülkiyet yapısının gerektirdiği hukuksal ve ekonomik altyapının mevcut olmamasından kaynaklanan sorunlar-oluşturmakta. Son yıllarda yaşanan bankacılık krizinin tek sorumlusu hatta en büyük sorumlusu mülkiyet yapısı olmayabilir ama bir etkisinin olma ihtimâli çok yüksek. Hiç bir etkisi olmasa bile potansiyel olarak tehlike yarattığı bir gerçek. Bu nedenle bankacılık sistemi yeniden yapılandırılırken bu hususların da dikkate alınması, Türk bankacılık sisteminin gelecekte de benzer sorunlarla karşılaşmasını engelleyecektir.

Futbol ve Memleket Meseleleri Üzerine

Bu yazıda gecen hafta üniversite koridorlarında şâhit olduğum bir hocayla öğrencisi arasındaki diyalogu aktarmak istiyorum. Başlangıçta istemeden kulak misafiri olduğum fakat sonradan ilgiyle dinlediğim konuşmadan işte aklımda kalanlar:

– Hocam, son yıllarda bazı futbol takımlarımızın yurt dışında aldığı başarılı sonuçlar doğal olarak göğsümüzü kabartıyor. Kazanılan maçlar biz taraftarlar için gurur vesilesiyken futbolcular gururun yanında yüklü bir miktar para da kazanıyorlar. Maç başına alınan primler milyarlarla ifade ediliyor. Gözümüz yok, tabiî ki alacaklar ama benim kafamı kurcalayan bir şey var. Takım galip geldiğinde, aynı takım içinde doksan dakika koşup, takım arkadaşlarına 'al da at' dercesine paslar veren, uzun fulelerle rakip sahaya inip oyununu güzel bir de golle süsleyen bir futbolcu da, maç süresince saha içinde gezinen bir futbolcu da aynı parayı alıyor. Peki bu durumda eğer ekonomi derslerinde öğrendiklerimiz doğru ise, insanlar en az çabayla en çok getiriyi sağlamaya çalışı-

yorlarsa, tüm futbolcular saha içinde gezinip para almayı tercih etmeyecekler mi? Akıl yürütmeyi sürdürürsek, tüm futbolcular sahada gezinip para almayı düşündüklerinde takım sürekli yenilmeyecek mi?

– Tabiî , bu konuda farklı analizler yapılabilir. Fakat bana göre, futbolcuları sürekli kötü oynamaktan alıkoyan başka faktörler var. Bunların en önemlisi futbolcuların sürekli izlenmesi ve buna göre prim dışında negatif yada pozitif teşvikler almaları

– Nasıl yani Hocam?

– Basın, kendi takımının ve diğer takımların teknik adamları futbolcuları sürekli izliyorlar ve değerlendiriyorlar. Futbolcular eğer yüksek performans grafiği tuttururlarsa hem sürekli kadroda kalıp primi sürekli hakkediyorlar, hem de sezon sonunda yüksek bir transfer ücreti alıyorlar. Aksi durumda ise, takım galip geldiğinde pek fazla sorun olmayabiliyor ama yenildiğinde kötü oynayanlar hem takımdaki yerlerini ve buna bağlı olarak primleri hem de gelecekte alacakları iyi bir transfer ücretini kaybediyorlar. Bu da futbolcuları sürekli daha iyi oynamaya itiyor. Eğer izleme ile teşvik ve cezalandırmalar olmasa senin de dediğin gibi takımlar bir türlü belini doğrultamaz. Türkiye ekonomisinin hâlini düşün.

– Hocam, kusura bakmayın ama futbol takımı primleriyle Türkiye ekonomisi arasındaki bağlantıyı kuramadım

– Öyle deme, ekonomi de bir takım oyunudur. Altmış milyon kişi çalışır bir pasta yaparlar. Sonra da bu pastayı paylaşırlar. İnsanlar ne kadar çok çalışıp ne kadar büyük pasta yaparlarsa o kadar çok pay alabilirler. Fakat Türkiye'deki takım oyunu futbolcuların prim sistemi gibidir. Çok çalışan ile az çalışan arasında bir ayırım yapmaz. Çiftçinin yetiştirdiği ürünü iyi kalite de olsa kötü kalite de olsa devlet bunu belirli bir fiyattan alır, devlet dâiresinde akşama kadar başını kaldırmadan çalışan memura da masasında

aksama kadar örgü ören memura da devlet aynı maaşı verir. Kimi işadamı aylarca yurtdışında müşteri peşinde koşar, diğer firmalarla kıyasıya rekabet eder ve bunun karşılığında bir kar elde eder. Diğer yanda bir başkası hükümetteki tanıdıkları aracılığıyla kazandığı devlet ihalesiyle aynı parayı oturduğu yerden kazanır. Vergisini dürüstçe veren işadamı da vermeyen işadamı da ayni piyasada rekabet eder. Diğer taraftan, cezalandırma sistemi de devlet tarafından bozulur. Sınıfta kalan öğrenciye, vergisini ödemeyen işadamına af çıkar. Batan şirketi devlet kurtarır, batan bankanın borcunu, çiftçinin Ziraat Bankası'na borcunu devlet öder. İşsizi devlet ise alır. Doğal olarak böyle bir sistemde ne çiftçiyi ürününü geliştirmeye, ne işadamını verimliliği arttırmaya, vergisini ödemeye, yeni pazarlar aramaya, öğrenciyi çalışmaya, memuru çalışmaya itecek bir teşvik vardır. Herkes çalışmadan kazanmayı tercih eder. Bunun sonucunda ulusal pasta yeterince büyümez. İşte futbolcunun primi ile Türkiye ekonomisi arasındaki ilişki burada. Bizim ekonominin futbolcuları devlet herkese ayni primi verdiği için doğal olarak sahada gezinip de para almayı tercih ediyor, çünkü ekonomide çalışanı ödüllendiren çalışmayanı cezalandıran bir sistem yok. Bu nedenle bizim takım hep yenik.

Konuşma böyle sürüp giderken birden duvardaki saate gözüm ilişti. Zamanın nasıl geçtiğini fark etmemiştim. Birkaç dakika sonra ders başlayacaktı. Hemen, bu ilginç konuşmayı dinlemeyi kesip hızla dershaneye doğru yöneldim. Yolda hâlâ hocanın futbol takımlarının prim sistemi ile Türkiye ekonomisi arasında yaptığı benzetmeyi düşünüyordum. Doğrusu, ben olaya hiç böyle bakmamıştım. Ya siz?

Komisyoncular Birer Kanemici mi?

Geçen hafta yolda bizim Erbil'e rastladım, oldukça dertli görünüyordu. Nedenini sorduğumda haftalardır ev aradığını, ama istediği fiyata istediği nitelikte bir ev bulamadığından yakındı. Bu ev arama isi onu bayağı yormuş olmalıydı, dönüp dolaşıp o konuya geri dönüyorduk. Onu en çok kızdıran emlak komisyoncularının talep ettikleri paraydı. "Bunların hepsi kanemici abi" dedi. "Oturdukları yerden para kazandıkları yetmiyormuş gibi maliyetleri de yükseltiyorlar. Zaten kiralar yüksek bir de bunların komisyonlarını ekleyince hepten anormal rakamlar ortaya çıkıyor. Sömürüyorlar bunlar insanı sömürüyor." Erbil'in yakınmaları bana hiç de yabancı gelmiyordu. Sadece Türkiye'de değil başka ülkelerde de emlak yada otomobil komisyoncuları için benzer yakınmaları duymuştum. Gerçekten komisyoncular birer kan emici asalak mı? Yoksa, gerçekten ekonomide etkin bir işlevleri mi var? Bu soru muhtemelen bugün yüzlerce kişinin kafasını kurcalıyor.

Aslında bu sorunun cevabı 1937 yılında R. Coase tarafından verilmişti (İnsanların Coase'un cevabını anlaması biraz zaman almış olacak ki, Coase'a 90'li yıllarda Nobel ekonomi ödülünü verdiler). Coase su sorunun cevabını aramaktaydı: Ekonomideki karar birimleri ihtiyaçları olan mal ve hizmetleri ne zaman kendileri üretirler? Ne zaman dışarıdan satın alırlar? Örneğimize uyarlarsak, ev alanlar ve satanlar –kiralayanlar ve kiraya verenler– ne zaman bu isi kendi baslarına yaparlar? Ne zaman bir komisyoncuyu devreye sokarlar?. Coase'un verdiği cevap gayet basittir: Hangisinin maliyeti düşükse o tercih edilir.

Piyasalarda işlem yapmanın bir maliyeti vardır. Bu maliyet, piyasalardaki enformasyon eksikliğinden kaynaklanır. Eğer piyasalardaki alıcı ve satıcılar birbirlerini herhangi bir maliyete katlanmadan bulabilselerdi, aracıların hiçbirine gerek kalmazdı. Hâlbuki günlük hayatta, eğer evinizi satmak istiyorsanız önce gazeteye ilân vermeniz gerekir. Bunun bir maliyeti vardır. Ayrıca alıcı adaylarının telefonlarını beklemek ve onlara evinizi göstermek için de bir zaman harcamak gerekir. Kuşkusuz bu da önemli bir maliyettir. Diğer taraftan alıcı adaylarının da satılık yada kiralık evleri bulmak için belirli bir maliyete katlanmaları gerekir. Onlara telefon açılır, ev sâhipleriyle görüşülür ve gerekirse gidip ev görülür. Bunun sonucunda evin fiyatı, her iki tarafın katlandığı maliyet kadar artar.

Komisyoncu devreye girdiğinde ne değişir? İlk olarak komisyoncular çok fazla sayıda alışveriş yaptıklarından verdikleri ilânlarda önemli indirimler alırlar. İkincisi, satıcıların telefon başında zaman kaybetmeleri yada her alıcı adayı için işlerini bırakmaları gerekmez. Alıcılar açısından ise ev arama maliyetlerinde tasarruf sağlanır. Bu durumda, komisyoncunun kârını da dikkate alsak bile işlem maliyetleri, komisyoncunun olmadığı duruma göre daha düşük olacaktır. (Bunun herkes için geçerli olduğu

söylenemez. Ayda 500 TL kazanan kişi ile 5.000 TL kazanan kişi için işini bırakıp arabasını yada evini satmanın maliyeti kuşkusuz farklıdır)

İşlem maliyetleri fizikteki sürtünmeye benzetilir. Fizikte hızı azaltan sürtünme, piyasalarda maliyeti arttırır. İşlem maliyetleri ortadan kalkabilir mi? Su an için tamamıyla ortadan kalkması mümkün gözükmüyor ama iletişim teknolojisindeki gelişmeler bu maliyetleri önemli ölçüde düşürecektir. Örneğin, Bill Gates bir yazısında internet ortamında alışverişin yaygınlaşmasıyla işlem maliyetlerinin ortadan kalkacağını, sürtünmesiz kapitalizme geçileceğini iddia ediyordu. Bu durumda, Erbil'in, teknolojideki gelişmeleri ve bunların yaygınlaşmasını da dikkate alarak, bir tercih yapması gerekiyor. Ya sanal ortamda alışverişlerin yaygınlaşmasını bekleyecek yada biran önce bir komisyoncunun kapısını çalacak.

Ekonomileri Batıranlar Spekülatörler mi?

Ekonomi basınında en çok duyduğumuz kavram herhalde 'kriz'. Asya Krizi, Rusya Krizi... Bir kriz dalgasıdır, gidiyor. Bu krizlerin yorumunu uzmanlarına bırakarak, bu yazıda krizlerle ilgili olarak gündeme gelen, sık sık bu krizlerden sorumlu tutulan 'spekülatör' lere değineceğiz. Spekülasyon yada spekülatörler gerçekten bu kadar kötü mü? Ekonomileri batıranlar spekülatörler mi?

Sanırım, önce sık sık birbirine karıştırılan üç kavrama değinmemiz gerekiyor: Arbitraj, spekülasyon ve manipülasyon. Aslında üç işlem de ucuza alıp pahalıya satmayı ve bu satıştan kar elde etmeyi hedefliyor. Tabiî aralarında bazı temel farklılıklar var. Bunları incelerken yukarıda, spekülatörlere ilişkin sorduğumuz soruların cevabını da vermiş olacağız.

Arbitraj yapanlar bir varlığın farklı yerlerde farklı fiyatlandırılmasından doğan kârları elde etmeye çalışırlar. Örneğin, bazı kişilerin düşük modelli otomobilleri ucuz fiyattan büyük şehirlerden alıp bu otomobillerin daha pahalı olduğu Anadolu şehirlerinde sattıklarını duymuşsunuzdur. Aynı işlem uluslararası alanda genellikle döviz üzerine yapılıyor. Bir yabancı parayı ucuz olduğu ülkeden alıp pahalı olduğu ülke piyasasında satıyorsunuz. Sonuç olarak bunda kotu bir şey yok. Hatta, arbitraj nedeniyle fiyatın pahalı olduğu yerde arz artacağı için piyasalarda tek bir fiyatın oluşması gibi olumlu bir etkisi de var.

Gelelim spekülatörlere. spekülatörler, arbitraj yapanlardan farklı olarak risk alır, bir varlığın geleceği üzerine kumar oynarlar. Kumar derken bunun bir piyangodan farklı olduğunu belirtmek gerekir. Çünkü spekülatörler piyasadaki mevcut enformasyonu değerlendirerek beklentilerini oluştururlar ve buna göre alır yada satarlar. Bunda bir kötülük var mi? spekülatörler yasadışı yollardan herkese açık olmayan bilgileri elde etmemişlerse, tabiî ki yok. Aksine spekülasyonun olumlu etkileri de var. Spekülatörlerin eylemleri spekülasyon yapılan varlıklar üzerine piyasaya sinyaller gönderir. Örneğin, eğer spekülatörler ellerindeki A şirketine ait hisse senetlerini ellerinden çıkartmaya başlamışlarsa bunun sebebi o şirketin gelecek için ümit vaat etmemesidir. Yada bir ülkenin parasının değer kaybedeceğini bekleyen spekülatörler o ülke parasını ellerinden çıkartırlar. Bu noktada bir konuya dikkat çekmek gerekir: Spekülatörler şirket hisselerini ellerinden çıkardığı için bir şirket finansal olarak kötü duruma düşmez; spekülatörler o şirketin kötü duruma düşeceğini tahmin ettikleri için ellerindeki hisseleri satarlar. Yada bir ülkenin döviz kuru spekülatörler satışa başladığı için inişe geçmez. Ülkede gevsek para politikası ve câri işlemler açığı söz konusudur, bunun devalüasyona yol açacağını gören spekülatörler satışa geçerler. Sonuç olarak spekülatörlerin

eylemleri sebep değil sonuçtur. (Belki spekülatörlerin bu sonucu hızlandırdığı söylenebilir)

Hem unutmayalım ki, bir kişi satıyorsa diğeri alıyordur. Yani iki kişi aynı ata biri kazanacağı, diğeri kaybedeceği üzerine iddiaya girmektedir. Doğal olarak bunlardan biri kazanacak diğeri kaybedecektir. Örneğin, Endonezya devlet başkanı Suharto'nun ülkesindeki krizden sorumlu tuttuğu unlu spekülatör Soros 1992 yılında İngiliz Sterlin'inin devalüe edileceğini öngörüp bir gecede 1 milyar dolar kazanmıştır ama ayni Soros 1997 krizinde bir o kadar para kaybettiğini iddia etmektedir.

Manipülasyon yapanlara gelince. Onlar da kumar oynarlar fakat kumarda kazanmak için hile yaparlar. Üzerine oynadıkları varlığın fiyatını istedikleri yönde değiştirip kazanç elde ederler. Nasıl mi? İste Türkiye'den bir örnek. Geçtiğimiz günlerde bir gazetede (Hürriyet, 28 Ekim 1998) yayınlanan haberde su iddialar yer almaktaydı. bazı kişiler Raks Elektronik şirketinin bir kamu bankasına olan kredi borcu taksidini ödeyemediği, işçi çıkardığı ve konkordatoya gideceği yönünde haberler çıkarıyorlar. Bu olumsuz söylentiler nedeniyle şirket hisselerinin fiyatı taban yapınca söylentiyi çıkaranlar 35 bin lot hisseyi (bu piyasadaki Raks Elektronik hisselerinin yaklaşık uçtebiri) alıyorlar. Muhtemelen bu kişiler toz duman ortadan kalkıp hisseler gerçek değerine çıkınca hisseleri ellerinden çıkarıp büyük kârlar elde edecekler. Tabiî bu yöntemlerden biri. Bir Diğer yöntem ise, bir varlıktan aşırı miktarda alarak yada satarak onun fiyatını etkilemek. Yöntemi ne olursa olsun piyasalar ve ekonomiler için zararlı olan, yanlış yönlendirmelere neden olan manipülasyonlardır. Bu nedenle de bütün ülkelerde manipülasyonu önleyecek kanunlar vardır. Fakat gerek manipülasyonları tespit etmenin güçlüğü gerekse manipülasyon yapıldıktan sonra is isten geçmesi nedeniyle pek de etkili değildirler.

Dostlarla Ne Kadar Görüşmeli?

Bu yazıda iktisat disiplinin analitik araçlarını kullanarak bir kişinin dostlarıyla 'optimal' sohbet suresinin ne olması gerektiğine ilişkin görüşümü belirteceğim. Birçok kişinin bu yazıyı okuduktan sonra bana kızacağını, 'dostlarımızla da saate bakıp mi görüşeceğiz, bu kadar da materyalist olunmaz' diyeceğini biliyorum. Bazıları ise, farkında olmadan, bu analize uygun olarak davrandığını kabul edecektir. Tabiî ki aşağıdaki sunulan görüşlere katılmak zorunda değilsiniz. Belki de kendinizin başka bir teorisi bile olabilir. Simdi analize gecelim.

Evlenin Tasarruf Edin

Evlilik, sosyal yaşamın en temel kurumlarından biri. Her ne kadar kurumun niteliği sık sık tartışılsa da, özellikle ekonomik gelişmeye paralel olarak boşanmaların sayısında dramatik bir artış olsa da insanların ısrarla evlenmeye devam etmeleri bu kurumun bir kerameti olduğunun göstergesi. Herkes bu kerameti kendi bakış açısından değerlendiriyor. Bu yazının amacı da evlilik kurumunun ekonomik avantajlarına değinmek. Kimbilir, belki bu yazı hâlâ evlenmekte karasız olan bazılarınızı evlenmeğe ikna edebilir.

Evliliğin en önemli ekonomik avantajı iktisatta 'ölçek ekonomileri' olarak adlandırılan üretim ölçeğinin büyümesiyle artan üretime paralel olarak birim maliyetlerin azalmasıdır. Örneğin, iki kişi evlenmeden önce ayrı evlerde yaşayacakları için her ikisi de belirli bir miktar kira ödeyecektir. Hâlbuki evlenip aynı eve taşındıklarında her birinin ödediği kira yarı yarıya azalacaktır. Yine evlilik durumunda ev isleri için gerekli olan çamaşır makinesi, ütü, buzdolabı gibi ev eşyalarının sayısı da ikiden bire düşecektir.

İkinci avantaj, iktisattaki 'kamu malları' kavramı ile açıklanabilir. özel mallarda malın kullanımı sadece malın sâhibine fayda sağlar. Bir başkası aynı maldan fayda sağlayamaz. Kamu mallarının özelliği ise, bir bireyin kullanımının diğerinin kullanımını etkilememesidir. Bir örnek vermek gerekirse, bir paket çikolatadan siz ne kadar büyük parça yerseniz bir başkası için yenebilecek çikolata miktarı o kadar azalır (siz ne kadar fazla tüketirseniz diğerinin sağlayacağı fayda azalacaktır) ama bir kamu malı olan, millî savunma hizmetlerinden yararlandığınızda başkasının kullanabileceği hizmet miktarını azaltmış olmazsınız. Evlilikte de birlikte çıkılan bir seyahatte eşlerden birinin seyahatten aldığı haz diğerinin alacağı hazzı azaltmaz. Aksine, birlikte çıkılan tatil, tek çıkılan tatilden çok daha fazla haz sağlayabilir.

Üçüncü olarak, 'dışsallıklar' kavramı da evliliğin bazı yönlerini açıklamada kullanılabilir. Dışsallık, bir mal yada hizmetten ikinci bir kişinin bir bedel ödemeden fayda sağlamasıdır. Örneğin, evli bir kadının kendisine yeni bir elbise satın alması kendisine fayda sağlayacağı gibi onun elbise içindeki güzel görüntüsü erkeğin de haz almasına neden olacaktır. Yada eslerden birinin kazandığı bir başarı diğerini de sevindirecektir.

'İşbölümü ve uzmanlaşma' da evlilik kurumunun önemli avantajlarından biridir. Evlenmeden önce yemek, temizlik, dışarda çalışmak gibi tüm isleri kendileri yapmak zorunda olan bireyler evlendikten sonra bu isleri paylaşırlar. İsler paylaşıldıktan sonra eşlerin her biri işin kendi üzerine düşen kısmı üzerinde uzmanlaşacağından bu hizmetler eskisine (ayrı yaşanılan durum) göre daha kaliteli ve daha ucuza elde edilebilecektir. Bu nedenle kadınların çeşitli nedenlerle daha düşük ücret aldığı toplumlarda kadınların ev islerinde uzmanlaşıp, erkeklerin dışarıda çalışmaları akılcı bir işbölümünün sonucu olarak karşımıza çıkmaktadır.

Tabii tüm bu saydıklarımız işin olumlu yönünü yansıtıyor. Yukarıda saydığımız mekanizmalar aksi yönde de isleyebilir. Örneğin, erkek, eşinin aldığı yeni elbiseden hoşlanmak yerine 'Bu paçavraya o kadar para mi verilir?' şeklinde tepkisini ifade edebilir. Bu durumda yeni elbise 'negatif' bir dışsallık sağlamaktadır. Yada eşlerine seyahat anlayışları farklı ise birlikte çıkılan tatil eşlerden birine belki sonuçta her ikisine de ızdırap hâline gelebilir. Böyle durumlarda yukarıdaki ekonomik kriterler tersine işlemeye başlamıştır ki bu evliliğin tehlikede olduğunu gösterir. Yine son yıllarda teknolojideki ve sosyal yasamdaki gelişmeler piyasadan alınabilecek hizmetleri ucuzlatmış eslerin birbirlerine olan bağımlılığını azaltmıştır. Bu da evlilikleri tehdit eden önemli bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır.

Kuskusuz, bu liste uzatılabilir ya da karşı argümanlar ileri sürülebilir. Fakat bu, evliliğin ekonomik avantajları olduğu gerçeğini değiştirmez. Bu nedenle de 'param olmadığı için evlenemiyorum' pek inandırıcı olmayan bir gerekçedir.

Eyvah! Kocam Fuara Gidiyor

Geçen hafta sonu bir grup arkadaşla gittiğimiz akşam yemeği Emre ve eşi Didem arasındaki tartışma nedeniyle kabusa dönüştü. Eşinin birkaç gün sonra fuar için bir haftalığına yurtdışına gideceğini öğrenen Didem çılgına dönmüştü. Bu kaçıncı fuardı? Gidecek başka kimse yokmuydu? Neden bütün gidenler erkekti? Neden bir haftaydı? gibi sorularla Emre'yi bunaltıyordu.

Masadakilerin de katkısıyla hava yumuşadıktan sonra Didem'e neden olayı bu kadar büyüttüğünü sordum. Aslında sadece onu değil birçok evli arkadaşımın aynı nedenlerle eşleriyle tartıştıklarına şâhit olmuştum. Neden özellikle yurt dışı fuarlara gitme bu kadar hassas bir konuydu? Didem, 'sen iktisatçısın, beni daha iyi anlaman gerekir' dedi. 'Ne gibi?' dedim. Doğrusu, anlamamıştım. 'Çok basit' dedi. 'Maliyetler azalınca daha riskli projeler de kârlı hâle gelir ve uygulamaya geçirilirler'. 'İyi de' dedim 'bunun konumuzla ne alâkası var?'. 'Ne alâkası var ne demek, her insan fırsatçıdır. Aklından geçen kötülükleri çoğu zaman çok ahlâklı olduğu

için değil, maliyetlerine katlanamayacağı için yapmaz. En basiti, sokak gösterilerini düşün. Bu gösteriler esnasında birçok kişi tek başlarına olduklarında yapmaya cesaret edemeyecekleri şeyleri yaparlar. Dükkânları yağmalar, araçları tahrip ederler. Çünkü, gösteriler esnasında polisin tek tek yağmacıları yada çevreye zarar verenleri yakalama ihtimâlleri çok zayıftır.' Ardından neyin geleceğin sanırım tahmin edebiliyordum. 'Aynı mantıkla' diye devam etti Didem, 'evli erkekler de eşleri dışında bir kadınla beraber olma fırsatı çıktığında hemen hesaba başlarlar. Yeni bir kadınla beraber olmanın hazzı yıllardır beraber olduğun bir kadına göre kuşkusuz daha yüksek olacaktır. Ayrıca erkeklerin bu tip maceralarını diğer arkadaşlarına anlatırken aldığı haz ve edindikleri (ya da edindiklerini düşündükleri) itibar belki kadınla beraber olmanın verdiği hazdan daha yüksektir. Fakat yabancı bir kadınla olmanın bir takım maliyetleri de vardır. Cinsel ilişkiyle buluşan hastalıklar, hırlı mı hırsız mı olduğu belli olmayan bir insanla beraber olmanın getirdiği riskler gibi. Fakat en önemlisi "Dimyata pirince giderken evdeki bulgurdan olma" riskidir. Aynı şehirdeyken yabancı bir kadınla bir yere giden erkek biraz da suçluluk psikolojisiyle her an birisi tarafından görülebileceğini düşünür. Hayattaki tesadüfler düşünüldüğünde bu olasılık hiç de küçük değildir. Ama mesafeler uzadıkça bu ihtimâl neredeyse sıfıra yaklaşır. Ayrıca mesafeler uzadıkça vicdan, inanç gibi çevre faktörlerinin zorlamasından kaynaklanan ve insanları belirli değerlere uygun olarak davranmaya iten unsurların etkisi de gittikçe azalır. İnsanlar yaşadıkları topluluktaki diğer bireylerin onayına ihtiyaç duyarlar. Bunun yolu içinde yaşanan toplumun değerlerine uygun davranmaktan geçer. Ortam, kısa süreli bile olsa, değiştiğinde eski değerler de bağlayıcılığını yitirirler yada en azından etkinlikleri zayıflar. Dahası, birçok kadını bazı şeylere ikna etmek çoğu zaman belirli bir süreci gerektirir. Evindeyken bir erkeğin eşini yedi gece üst üste tek başına dışarı çıkmak için ikna etmesi neredeyse imkânsızdır.

Ama yedi günlük bir fuar süresince erkeğin nerelerde olduğunu denetlemek zordur. Maliyetler bu kadar düşünce maalesef insan kafasındaki riskli projeleri sırasıyla hayata geçirmeye başlar.'

Didem'in açıklaması oldukça ikna edici ama bir o kadar da ürkütücüydü. Bir an, bütün evli kadınların aynı şekilde düşünüp eşlerini yurt dışı fuarlara göndermediğini ve bunun Türkiye'nin dış ekonomik ilişkilerini nasıl etkileyeceğini düşündüm. Belki de son yıllarda ihrâcatımızda görülen daralmanın nedeni global kriz, aşırı değerli döviz kuru yada diğer yapısal nedenler değil Türk kadınlarının bu yöndeki düşünceleriydi. Bu nedenle, fedakâr Türk kadınlarına buradan tavsiyem ülkemizi tekrar 70 sente muhtaç edebilecek olan böyle bir davranışta ısrar etmeyip vatanlarını düşünerek eşlerinin yurt dışı gezilere gitmelerini engellememeleri hatta teşvik etmeleridir.

Sabit Gelirlilerin Refahındaki Gelişmeler: Bir Uyarı

Türkiye'de sıradan vatandaş ekonominin günlük hay huyundan başını kaldırıp bir türlü uzun dönemli eğilimlerine bakma fırsatı bulamıyor. 'Fâizler indi, fâizler çıktı, dolar indi dolar çıktı, borsa indi borsa çıktı benim için sonuçta ne değişti? Benim refahım yıllar içinde arttı mı, azaldı mı?' sorularına bir türlü sıra gelmiyor. Kritersizliğin hüküm sürdüğü profesyonel iktisatçılar cephesinde ise konu sadece 'sabit gelirlilerin durumu sürekli kötüleşiyor' muhabbetiyle geçiştiriliyor. Her türlü olumsuz görüşü gayet kolaylıkla kabul etme eğiliminde olduğumuz için, çoğu kişi kerameti kendinden menkul bu önermeyi sorgulama gereği duymuyor. Kuşkusuz herkesi aynı kefeye koymak yanlış olur. Konuya samimîyetle eğilen, tezlerini ampirik kanıtlarla desteklemeye çalışan iktisatçılar da söz konusu. Bunlar da, verilere dayanarak, sabit gelirlilerin refahının yıllar içinde azaldığını ya da çok az arttığını iddia ediyorlar. Ben de bu yazıda 'İşçi Düşmanı' damgası yemeyi

göze alarak aksini iddia edeceğim. Asıl amacım, refah hesaplamalarına ilişkin bazı konulara kısa ve çok da teknik olmayan bir giriş yapmak ve bu konuda daha ayrıntılı olarak araştırma yapacakların karşılaşacakları bir soruna dikkat çekmeye çalışmak.

Öncelikle beni bu yazıyı yazmaya sevk eden çalışmalardan alıntılar ile başlamak istiyorum. Türkiye'nin saygın akademisyenleri tarafından hazırlanan Türkiye Tarihi serisinin *Bugünkü Türkiye (1980-1995)* başlıklı beşinci cildinde[3] çalışmayı yapanlar genel imalât sanayii reel ücretler indeksinin 1976 da 100 iken 1990'da 112,8 olduğunu hesaplamışlar. Yani imalât sanayiinde çalışan işçilerin satın alma güçleri 14 yılda sadece % 12,8 artmış. Yakup Kepenek ve Nurhan Yentürk tarafından hazırlanan *Türkiye Ekonomisi* kitabında[4] ise gerek ücretler gerekse memur maaşları reel olarak 1988 yılında 1979'daki seviyesinin yarısına düştüğü ifade ediliyor. Hatta memur maaşları 1970'ten bu yana neredeyse reel olarak dörtte bir; ücretler % 38 seviyesine düşmüş. Yani ücretli ve maaşlıların refahında –satın alma güçlerinde– ciddî düşüşler yaşanmış. Aynı haneden iş hayatına katılanların sayısının iki kat arttığını düşünsek bile işçi ve memur aileleri 80'lerin sonunda 70'lerin başındaki refahı tutturamıyorlar. Bu hesaplamalara göre sabit gelirlerin hâli içler acısı.

Fakat 70'li yılları rahatlıkla hatırlayan biri olarak bu bulgular benim kişisel gözlemlerimle örtüşmüyor. Örneğin, bundan yirmi yıl önce yüksek dereceli bir memur olan babamın tüketim düzeyi bugün orta dereceli bir memur olan benden daha düşüktü. Mahallemizin bütün çocukları birleşip bugün kimsenin satın almaya tenezzül bile etmediği plastik bir top alabilirdik. 'Meşin' futbol topuna sâhip olmak ise ciddî bir ayrıcalıktı. Futbol topu olan, oyu-

[3] Tanör, B. K.-Boratav ve S. Akşin, Türkiye Tarihi: Bugünkü Türkiye(1980-1995), Cem Yayınevi, İstanbul, 1997. s.175

[4] Kepenek Y. ve N. Yentürk, Türkiye Ekonomisi, Remzi Kitabevi, İstanbul, 1994

nun değişmez oyuncusu olmaya hak kazanırdı. Bugün 'meşin' futbol topları ayrıcalık olmaktan çıkmış durumda. Bunun yanında bugünün çocukları bizim 70'li yıllarda hayâl dahi edemeyeceğimiz şeylere sâhipler. 70'lerde bir televizyon sâhibi olmak hem bir itibar, hem de sürekli 'meraklı' misafir çektiği için bir yakınma vesilesiydi. Bugün ise, her yeni açılan evin en az bir renkli televizyonu var. Geçen hafta bana temizliğe gelen hanım kendi halı yıkama makinesini beraberinde getirmiş. Kendi iddiasına göre ben de bir tane almalıymışım hem ona kolaylık olurmuş hem de bu makineler daha iyi yıkıyorlarmış. 30 sene önce hangi temizlikçi kadın bir halı yıkama makinesine sâhip olmayı hayâl edebilirdi acaba? Yine 70'li yıllarda babalar doğan çocukları adına telefona yazılırlardı ki çocuk 18-20 yaşlarına geldiğinde telefon sâhibi olsun. Bugün ise neredeyse hemen her evde telefon olduğu gibi en az 16 milyon 'aktif' cep telefonu abonesinden söz ediliyor.

Tabii okuyucu 'ne biçim iktisatçısın? Bir iktisatçı iddialarını sadece böyle kişisel gözlemlere mi dayandırır?' diye sorabilir (gerçi kimse siyasetçilere ya da basında atıp tutanlara böyle sormuyor ama...). Onlara da bazı sayılar vermek istiyorum. Türkiye'de kişi başına Gayrisâfi Millî Hâsıla satın alma gücü paritesine göre 1976 yılında 1.787 $ iken, 1990'da 4.711 $'a yükseliyor.[5] Tabiî kişi başına millî gelir hesapları her bireyin millî gelirden eşit pay aldığını varsayıyor. Burada, 'gelir dağılımı çalışanlar aleyhine bozuluyor, bu nedenle çalışanlar gelir artışından aynı oranda nasiplenemiyor' savı öne sürülebilir. Fakat tüm bozulmaları dikkate alsak da ücretlilerin gelirinde bir azalma meydana geldiğinden söz etmek olanaksız olduğu gibi refahlarının önemli ölçüde arttığı söylenebilir. Türkiye'de fiyat endeksleri hazırlayan iki kuruluştan biri olan İTO'nun İstanbul Ücretliler Geçinme İndeksi'ndeki mal bileşiminin değişimi de ücretlilerin refahının artışına ilişkin önemli ipuç-

[5] Yenal, O. Cumhuriyet'in İktisat Tarihi, TSKB Yayınları, İstanbul, 2002.

ları taşıyor. Bu indeksteki harcamaların 1963 ve 1985 yıllarındaki bileşimi karşılaştırıldığında yiyecek ve gıda harcamalarının toplam harcamalar içindeki payının giderek azaldığını (%50'lerden % 30'lara) ev eşyası, eğlence harcamalarının yaklaşık iki kat arttığını görüyoruz.[6] Refah artışını tüketim artışıyla ölçtüğümüze göre bazı tüketim mallarının yurtiçi satışlarının gelişimi de refah artışının bir göstergesi olarak kabul edilebilir. Örneğin Türkiye'de 1974 yılında 97.808 çamaşır makinesi satılmış iken bu sayı 1990'da 665.400'e çıkıyor; aynı yıllardaki buzdolabı satışları ise 299.072'den 846.387'ye çıkıyor. 1985 yılında 9.185 olan bulaşık makinesi satışları 1992'de 282.506'ya; 1982'de 88.933 olan renkli TV satışları da 1993'te 1.457.756'ya yükseliyor.[7] Görüldüğü gibi dayanıklı tüketim malları satışlarında akıl almaz artışlar söz konusu. Tüm bu malları da ücretliler dışındaki kesimlerin aldığı iddia edilemez.

Beni bu satırları yazmaya yönelten çalışmaları yapanların nitelikleri dikkate alındığında bir hesaplama hatası yapmadıklarını rahatlıkla düşünecek olursak, neden böyle farklı sonuçlara ulaşıyoruz? Sorunu bulmak için önce bu hesaplamaların nasıl yapıldığına bir göz atmak gerekir. Öncelikle yapılan, söz konusu kesimlerin incelenen yıllara ait câri gelirlerini bulmak ve bunlardan enflasyonun etkisini gidermek için o yıllar arasındaki fiyat indeksine göre deflate etmek –enflasyonun etkisini gidermek–tir. Yapılan hesaplama çok basit olduğu için, sorunun kullanılan verilerde –ya ücretlerde ya da indekslerde– olduğunu düşünmek yanlış olmaz.

Önce ücretler ve maaşlardan başlayalım. Bu verilere ne kadar güvenebiliriz? Memur ücretlerinde çok fazla sorun olmasa gerek. Çünkü bunlar resmî kayıtlara dayanıyor. Katsayı artışlarına bakarak maaşlar hesaplanabilir. Burada tek sorun maaş dışı tazminat ve

[6] İTO, Türkiye'de Fiyat Endeksleri Hesaplama Yöntemleri ve Uygulamaları, İTO yayınları, İstanbul, 1998.

[7] Bu veriler için bkz. Buğra, A., 'Non-market mechanisms of market formation: The development of the consumer durables industry in Turkey', New Perspectives on Turkey, 19, 1998.

ilâvelerin dikkate alınıp alınmadığı olsa gerek. Çünkü bazı memuriyetlerde gelir vergisine tâbi kısım, memurun eline geçen maaşın neredeyse yarısı olmuş durumda. Memur maaşlarına ilişkin verilerin bu değişimleri ne derece dikkate aldığı önemli. Özel sektöre ilişkin veriler bu anlamda daha sorunlu olmalı. Çünkü özel sektörde önemli ölçüde sigortasız çalışan ya da daha düşük sigorta primi ödemek için maaşı kayıtlarda düşük gösterilenler var. Bu nedenle ücret ve maaşlara ilişkin verilerin bence ciddî biçimde konuyla spesifik olarak ilgilenen (varsa) uzmanlar tarafından incelenmesi gerekir.

Diğer sorun endekslerle ilgili. Fiyat indeksleri refah artışı hesaplamalarına ne kadar uygun? Öncelikle her ne kadar Türkiye'de sürekli enflasyondan bahsetsek bile reel olarak bazı malların fiyatları düşüyor. (Bunların neden endekslere yansımadığını uzmanlara bırakıyorum) Özellikle teknolojinin gelişmesi ile birlikte malların fiyatları sürekli değişme eğiliminde. İki-üç sene önce 1.000 $ karşılığı TL'ye satılan bilgisayarı bugün neredeyse yarı fiyatına almak mümkün. Yine çok yakın tarihte cep telefonları 600-700 dolara satılırken bugün fiyatlar 30-40 dolara kadar düşmüş durumda. Bunlar yakın tarihteki gelişmeler. Birde bugün sıradanlaşması nedeniyle fiyat düşüşlerini dikkate almadığımız mallar da var. Örneğin, zamanın ünlü aktörü Ayhan Işık ile yıllar önce bir gazetede yapılan röportajda ünlü aktör ilk başrolünden aldığı parayla kendine bir kol saati aldığından böylece meydanlardaki saatlere bakıp zaman ayarı yapmaktan kurtulduğundan bahsetmekteydi. Bugün herhalde kimse bir saat almak için kendisine bir filmde başrol teklif edilmesini beklemek zorunda değil.

Fiyat düşüşlerine neden olan bir başka unsur da uluslar arası serbest ticaret alanındaki gelişmeler. Türkiye'de de ithalat üzerindeki engellerin kaldırılması ile yurt dışından gelen rekabet içeriye fiyat düşüşleri şeklinde sirayet etti. Örneğin çocukluğumda bir statü

meyvesi olan muz, ithalat engellerinin kaldırılmasıyla birlikte elma, portakal gibi 'sıradan' fiyatlı meyvelerle aynı fiyata satılmaya başlandı (gerçi 2002 yılı başında gümrüklerin % 200'e yükseltilmesiyle yeniden pahalılandı ama yine de ulaşılmaz değil) İthalatın liberalizasyonu ile benzer durumlar birçok malda da yaşandı.

Refahı etkileyen ama rakamlara yansımayan bir başka unsur da kalite etkileri. Örneğin 70'li yıllarda da evimizde de bir televizyon vardı, şimdi de bir televizyon var. Bu durumda refahım değişmedi mi? Tabiî ki değişti. Çünkü 70'li yıllardaki televizyon siyah-beyazdı ve çok basit ayarları vardı. Şimdiki televizyonum ise renkli, teletekstli. Hatta biraz daha paraya kıyarsam stereo, internet bağlantılı, görüntüleri hâfızaya alan bir televizyon bile alabilirim. Yani şimdiki televizyonumun sağladığı fayda eskisine göre çok daha fazla. 70'li yıllarda da evimizde bir çamaşır makinesi vardı, şimdi de bir tane. O zaman annem merdaneli makinesiyle, leğende çamaşır yıkayan annesine göre çok daha az yorulmaktaydı. Şimdi otomatik makinesiyle 70'li yıllara göre çamaşır yıkarken çok daha az yoruluyor. Ama maalesef bunlar verilere yansımıyor.

Tüm dünya özellikle de Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde tüketim alışkanlıkları hızla değişiyor. Peki indeksler bu değişikliğe aynı hızda uyarlanabiliyorlar mı? İTO'nun İstanbul ücretliler geçinme endeksi 1963 ten sonra 1985 yılında değiştirilmiş. DİE'nin endeksleri ise on yılda bir yenileniyormuş. 1987 yılında indeksi her beş yılda bir hazırlamaya karar vermişler ama 1994 yılında yeni bir endeks hazırlanabilmiş. Hâlbuki on yıl içinde hem tüketicinin tüketim alışkanlıkları hem de alışveriş alışkanlıkları çok değişiyor ama indeksler bu değişikliklere uyarlanamıyorlar. Özellikle yüksek enflasyonlu ve düşük gelirli ülkelerde tüketiciler fiyat değişiklikleri karşısında süratle tepki veriyorlar ve hemen fiyatı yükselen malın ikamelerini aramaya başlıyorlar. Dolayısıyla o malın tüketicinin sepetindeki ağırlığı âniden değişiyor. Alter-

natiflerin çoğalmasıyla tüketici süpermarketten aldığı malı daha ucuz olduğunu keşfederse pazardan almaya başlayabiliyor. Ya da A marketinden değil de B marketinden kolaylıkla alabiliyor. Tabiî hesaplama tekniklerinin de değişen ağırlıkları dikkate alacak şekilde yenilenmesi gerekiyor ama bunların yapılması oldukça güç.

Bu sorunlar sadece Türkiye ile ilgili değil. 1995 yılında ABD'de Tüketici Fiyatları İndeksinin incelenmesi için bir komite kuruluyor. Bu komite ABD'de TÜFE'nin her yıl ortalama 1 puan fazla hesap edildiğini buluyorlar.[8] (Yani enflasyon %3 olarak ilân edilmişse gerçek rakam %2 olmalı) Türkiye'de henüz böyle bir çalışma yapılamadığı için TÜFE'deki sapmaları bilemiyoruz ama bu oranın yukarıda belirtilen sebeplerden daha yüksek olduğunu kestirmek zor değil. Bunları hesaplamak kuskusuz zor ama mevcut indeksleri iyileştirmek mümkün. Buradaki sorun bunu hesaplamaya değer mi? Çünkü enflasyonun %10 arasında dolandığı bir ülkede 3-4 puanlık sapmalar çok önemli olmayabilir. Bu nedenle de değmez diye düşünülebilir. Bunlar tartışmaya açık konular. Ama yıllık ufak sapmalar uzun zaman dilimlerinde büyük farklara sebep olabiliyor. Bu nedenle eğer mevcut indeksler ilgili kurumlar tarafından yeniden ele alınmayacaksa bu verileri kullanan araştırmacıların uzun zaman dilimlerine ilişkin hesaplamalar yaparken daha tedbirli olmaları gerekir..

[8] Michael Boskin, Ellen Dulberger, Robert Gordon, Zvi Griliches ve Dale Jorgenson'dan oluşan ve Boskin komisyonu olarak isimlendirilen komisyonun raporuna ilişkin ayrıntılı çalışmalar Journal of Economic Perspectives, 12/1 de bulunabilir.

Herkese Bedava Eğitim, Bedava Sağlık

Türkiye'de mevcut eğitim ve sağlık sistemi büyük ölçüde kamunun egemenliğinde. Bu hizmetlerin büyük kısmı hem devlet tarafından üretiliyor hem de devlet tarafından finanse ediliyor. Maalesef bu hizmetlerin çoğundan yararlananlar memnun değil. Hastahaneler hastaların kuyruklarda süründüğü (hatta bazen öldüğü) bir işkencehane. Okullar ise hepten berbat. Orta okullarda ve liselerde öğrenciler 50-60 kişilik sınıflarda eğitim görüyorlar. Ders araç ve gereçleri yetersiz. Öğretim kadrolarının nitelikleri zayıf. Üniversiteler de benzer şekilde. Türkiye'nin bilime katkısı fakirlik sınırında sürünen bazı Asya ve Afrika ülkelerinin bile gerisinde. Hal bu iken, bu alanlarda yapılmak istenen her türlü iyileştirme çabası mevcut sistemin içindeki bu sistemden nasiplenenler ve sistemin dışındaki değişimden korkanlar tarafından engelleniyor. Eğitim ve sağlık politikası sloganlara mahkum kalıyor.

Bu yazıda bu konudaki çok dile getirilen fakat çok da haklı olmayan bazı sloganları ele alacağım. Bunların ne derece doğru olduklarını sorgulayacağım. Eğitim ve sağlık sisteminde durum ve sorunlar birbirine çok yakın olduğu için ikisini ayrı ayrı ele almadım. Yazı daha çok eğitim ağırlıklı ama yazıdaki her okul yerine hastahane, öğrenci yerine hasta, öğretmen yerine doktor koyarsanız. Yazı kolaylıkla bir sağlık yazısı olabilir.

– *Parasız eğitim hakkı elimizden alınamaz*

Güzel bir slogan ama doğru değil. Eğitim bedava değil, parası bizim cebimizden çıkıyor. Burada üniversite öğrencilerinin ödediği harç paralarını kastetmiyorum. Devlet üniversitelerinde ödenen harçlar toplam giderlerin çok cüzî bir kısmını oluşturuyor. Giderlerin büyük kısmı vergilerle karşılanıyor. Yani toplum olarak üniversite eğitiminin bedelini ödüyoruz. Asıl sorun ödediklerimizin karşılığını alamamamız.

– *Eğitim parasız olmalı*

Bunu genellikle üniversiteye gidenler söylüyor. Neden? Çünkü, eğitimi onlar alıyorlar, parası tüm toplum tarafından ödeniyor. O zaman ben de 'Otomobilimi yenilemeyi düşünüyorum ve alacağım otomobilin de eğitim hizmetleri gibi finanse edilmesini istiyorum' dersem ne olacak? İtirazlarınızı duyar gibiyim: 'Neden biz senin bineceğin otomobilin parasını ödeyelim ki? O otomobile sen bineceksin.' Bu itiraza kesinlikle katılıyorum benim teklifim âdil değil. Peki ben de onlara soruyorum: 'Siz doktor, mühendis olunca kazanacağınız paraları bölüşecek miyiz? O zaman ben sizin eğitiminizi neden finanse ediyorum?'

Burada kısa bir iktisadî tartışmaya girmek yerinde olabilir. Mallar kamu malı ve özel mal olarak ikiye ayrılır. Özel mallarda birinin 'özel' malı kullanımı diğerinin kullanımını engeller. (Örneğin, benim sâhip olduğum otomobili siz kullanamazsınız.) Bu nedenle,

özel malların kullananlar tarafından finansmanı temel prensiptir. Kamu mallarında ise benim bir malı tüketmem sizin tüketiminizi ne azaltır ne de engeller. (Örneğin, millî savunma hizmetleri kamu malı niteliğindedir.) Kamu mallarını kimin ne kadar kullandığı belli olmadığı için herkes hiç kullanmadığını iddia edip bu hizmetleri başkasının finanse etmesini sağlamaya, daha sonra da kendisi bu hizmetten men edilemeyeceği için aldığı hizmeti bedavaya getirmeye çalışacaktır. Bu gerekçeye dayanarak kamu mallarının vergilerle finanse edilmesinin daha etkin olacağı kabul edilir.

Eğitim bunlardan hangisine dâhil? Bir kişinin eğitim hizmetinden faydalanması diğerinin kullandığı miktarı azaltır (bu yüzden bir kişi üniversiteye girdiğinde diğeri dışarıda kalıyor) Bu niteliğiyle eğitim özel maldır. Diğer yandan, alınan eğitim sadece alana değil, topluma da fayda sağlayacağı için eğitimin kamusal niteliği de vardır. Ancak yapılan çalışmalar temel eğitimin (ilköğretim) kamu malı niteliğinin daha ağır bastığını fakat eğitimin ileri aşamalarında eğitimin kamu malı niteliğinin giderek azalıp bireysel katkısının arttığını bulmuşlardır. Bu mantıktan hareketle alt düzeydeki eğitimin kamusal niteliğinin fazla olması nedeniyle çoğunlukla vergiler aracılığıyla kamu tarafından, yüksek öğrenimin ise büyük ölçüde eğitimi alanlar tarafından finanse edilmesi gerekir.

Burada yukarıdaki tartışmaya ilişkin iki tane çalışmadan söz etmek istiyorum. Bunların ilki ODTÜ öğretim üyesi Fikret Şenses tarafından ODTÜ ekonomi bölümü öğrencileri arasında yapılmış.[9] Bu çalışmaya göre ODTÜ ekonomi bölümünde okuyan öğrencilerin büyük bir kısmı orta ve orta-üstü gelir düzeyine sâhip ailelerden geliyorlar. Dörtte üçünün ailesi kendi evinde oturuyor. % 61'inin hanesinde en az bir otomobil var. Fakat bu öğrencilere katkı payı uygulaması hakkındaki fikri sorulduğunda bunların % 55'i katkı payı uygulamasına karşı olduğunu söylüyorlar. Üçte ikisi

[9] Fikret Şenses, 'Yükseköğrenimde Öğrenciler: ODTÜ İktisat Bölümü Öğrenci Profili', erc working paper no.99/13

katkı paylarının yüksek olduğunu düşünüyor. % 88'i ODTÜ'nün özelleştirilmesine karşı çıkıyor. İkinci çalışma ise yine ODTÜ öğretim üyesi Aysıt Tansel tarafından yapılmış.[10] Bu çalışmada da konumuz açısından iki önemli bulgu var. Birincisi, eğitim düzeyi yükseldikçe eğitimin kamu malı niteliği azalıyor. İkincisi, –biraz eski verilere göre de olsa– yüksek öğrenimin özel getirisi (% 26) toplumsal getirisinden (% 8,5) çok fazla. Buradan anlaşılan şu: çoğu orta ve üstü gelir düzeyine sâhip ODTÜ öğrencileri ileride getirisinin çoğunu bizzat alacakları bugünkü eğitimlerini büyük ölçü de bize finanse ettirmek istiyorlar.

– Hayır! Eğitimin kamu malı niteliği ağır basmaktadır. Bu yüzden eğitimi devlet finanse etmeli ve üretmelidir.

Tamam canım kızmayın. Öyle olsun. Kamu malı niteliğinin ağır bastığı temel eğitimde eğitimi devlet finanse etsin ama parayı devlet harcamasın. Bireylere versin herkes kendi parasını kendisi harcasın. Madem hizmeti ben alıyorum kimden alacağıma ben karar vereyim. Neden devlet bize aptal muamelesi yapıyor? Ankara'daki bürokrat para harcamayı benden daha iyi mi biliyor ki benim hakkım olan parayı o harcıyor? Devlet her bir öğrenci için ödediği parayı hesaplasın ve öğrencinin velisine eğitim kuponu şeklinde versin (nakit verirse o parayı gece hayatında yiyecek ebeveynler çıkabilir). Veli de isterse kendi seçtiği bir devlet okuluna ya da (gerekiyorsa farkını cebinden vererek) özel okula çocuğunu göndersin.

Bu durum eğitim kalitesinin de iyileştirilmesine neden olur. Şimdiki sistemde hem okul yönetimi hem de öğretmenler devletten parasını alıyor. Bu nedenle de kendisini sadece ona karşı sorumlu hissediyor. Daha fazla kazanmak için enerjisini kendini geliştirmeğe değil siyasî iktidara baskı yapmaya, bu yönde örgütlenmeler oluşturmaya kanalize ediyor. Öğrenciye hizmet ise tek tek yöneticilerin ve öğretmenlerin iyi niyetine kalmış. Bu sistem-

[10] Aysıt Tansel, 'Türkiye'de ve Seçilmiş Ülkelerde Eğitimin Getirisi', erc working paper no.00/09

de okullar kendi kendini finanse edeceği için, her okul daha çok öğrenciyi kendilerine çekmeye, bunu başarmak için de öğrencilere en iyi hizmeti vermeye çalışacaklardır. Benzer biçimde öğretmenler de daha iyi hizmet için sürekli kendilerini geliştirmeye çalışacaklardır. Şimdiki sistem iyi öğretmenle kötü öğretmen arasında bir ayırım yapmamakta bu da öğretmenlerin kendilerini geliştirmelerini engellemektedir.

Gelelim kamu malı niteliği ağır basan malları devletin üretmesi gerektiğine... Burada 'kamu' malı teriminden kaynaklanan bir yanılgı söz konusu. Kamu malı niteliği ağır basan malları devlet üretir diye bir şey yok. Bir malı kim daha etkin üretiyorsa kamu malını o üretsin. Zaten finansman işini yukarıda bahsettiğimiz gibi düzenlersek aynı koşullarda rekabet eden okullardan ayakta kalabilen okul etkin üretim yapıyor demektir. O üretimine devam eder diğerleri başka işlerle uğraşır.

– *Üniversite eğitiminin parasız olması geniş kitlelerin buna ulaşmasına neden olur*

Doğru ama peki bu iyi bir şey mi? Açık büfe yemeklere gitmiş olanlar fark etmişlerdir. Açık büfe yemeklerde yediğin kadar ödemedikleri için insanlar tabaklarını ağzına kadar doldururlar. Bu nedenle de çoğu yemek ziyan olur. Eğitimde de bireyler aldıkları eğitim kadar eğitime katkı yapmadıklarından işine yarayıp yaramadıklarına bakmaksızın eğitim alırlar. Bunun sonucunda eğitime ayrılan kaynaklar ziyan olur, eğitim sadece kartvizite yazılan bir ibareye dönüşür.

Yıllar içinde Türkiye'de ve dünyada benzer durumlar yaşanmıştır. Zamanla üniversitenin bedava olması nedeniyle üniversite mezunlarının sayısı artmış, bu nedenle işverenler lise mezunlarının yapabilecekleri işleri aynı parayı verip üniversite mezunlarına yaptırmaya başlamışlardır. Böylece gereksiz yere insanların dört yılı (ve bunun maddî getirisi) ziyan olmaktadır. Ya da artan üni-

versite mezunları piyasaları başkalarıyla paylaşmamak için, siyasî güç oluşturarak, hiç gerek olmadığı hâlde o mesleği yapma tekelini kendilerine almaya çalışmaktadırlar. Bu sistemin en kötü tarafı yetenekli fakat bir şekilde üniversiteye gidemeyen insanların önünü ömür boyu kapatmasıdır. Buna en iyi örnek Türkiye'deki eczacıların durumudur. Eczacılık çok pahalı bir eğitimdir ve bu eğitimi Türkiye'de devlet bedava sunmaktadır. Bu durumda her yıl yüzlerce kişi bu okullara başvurmakta ve mezun olmaktadır. Mezun olanların çok büyük bir kısmı bir eczane açmakta ve bir bakkalın yaptığından hiçbir farkı olmayan ilâç alım satımı yapmaktadır. Yani Türkiye Cumhuriyeti her yıl yüzbinlerce dolar harcayarak bakkallık yapacak eczacı yetiştirmektedir. Çok daha basiti, birçok erkek sadece askerlik hizmetini yaparken işine yarayacağı için (yani diplomadan hiçbir maddî beklentisi yok) olmamasına rağmen üniversiteye gitmektedir. Bütün bu davranış kalıpları sonucu tam bir kaynak israfına yol açmaktadır.

– *Eğitime aktarılan kaynaklar arttırılmalıdır*

Alışverişin mantığı değişmedikçe bunun yararı ya hiç olmaz ya da çok sınırlı olur. Sonuçta öğrenciler aynı kötü hizmeti daha pahalıya alırlar. Eğer aktarılabilecek bir kaynak varsa bu bir kriter karşılığı dağıtılsın. Örneğin, bir öğretmene/okula öğrencilerinin üniversite sınavında gösterdiği başarıya karşılık ya da bilime yapılan orijinal bir katkı karşılığında verilsin. Bir başarının karşılığı elde edilen kazanç sistemdeki aktörlere daha fazla kazanmak için daha başarılı olmaları gerektiği yönünde bir sinyal yollayacaktır. Kaynakların tüm aktörlere eşit dağıtılması ise –çalışan da çalışmayan da aynı geliri elde edeceği için– sistemdeki nitelikli hizmet verenler aleyhine olan eşitsizliği körükleyecektir.

– *Üniversite eğitimi paralı olunca fakirler bunu finanse edemez. Fırsat eşitliği bozulur.*

Doğru. Bunu önlemek için öncelikle etkin bir burs sistemi geliştirilmelidir. Ayrıca, devlet öğrencilere uzun vâdeli ve sıfır ya da

çok düşük reel faizli kredi vermelidir. Öğrencilerden bu krediyi öğretimlerini bitirdikten iki yıl sonra başlayarak geri ödemeleri istenmelidir. Böylece hem eğitimi alan öğrenci aldığı eğitimin bedelini ödemiştir hem de devletin sıfır reel faizli kredi vererek eğitimin kamu malı yönüne katkısını yapmıştır.

Dodi'nin Ölümü ve Mısırlıların Kırılan Ümitleri[11]

İngiltere'nin medyatik prensesi Di ve Mısırlı sevgilisi Dodi El Fayed'in ölümü kuşkusuz son günlerin en çok konuşulan konusu. Bir yandan insanlar prensesin ölümünden dolayı üzüntülerini çeşitli şekillerde ifade ederken (bir Pakistanlının üzüntüden intihar etmesi ilginç) diğer yandan da bu ölümden en çok kimin sorumlu olduğunu tartışıyorlar. Çeşitli senaryolar var: Paparazziler, alkol, kamyon sıkıştırması ve suikast. Suikast iddialarının en ilginci kuşkusuz Mısırlılarınki. Basında çıkan haberlere göre Mısırlılar, kraliyet ailesinin kanının bir Arap kanıyla bozulmasını önlemek için, Di ve Dodi'nin İngiliz Gizli Servisi tarafından öldürüldüğüne inanıyorlar.

Mısırlılar bu ölüme en çok üzülenlerin başında geliyor. Çünkü onlar için Dodi "millî" damattı ve Mısırlılar önümüzdeki günler-

[11] Bu yazı Eylül 1997'de Leydi Di ile Dodi el Fayed'in bir trafik kazasında ölümünün ardından yazılmış ve hiçbir yerde yayınlanmamıştır

deki muhtemel bir düğünde "erkek tarafı" olmayı umuyorlardı ama kader(yada kraliyet ailesi) bunu onlara çok gördü.

Dodi neden önemli?

Gelir dağılımındaki farklar hem ülke içinde hem de ülkelerarasında önemli bir sorun. Toplumun fakir kesimleri yada fakir toplumlar (aşağıdakiler) fakirliklerinin birincil sebebi olarak "diğer grubu"(yukarıdakileri) görüyorlar. Bu nedenle kendi aralarından birinin "diğerleri" safına yükselmesi ve kabul görmesi onların gururlarını okşuyor ve cesaret veriyor. Buna Türkiye'den en iyi örnek herhalde İbrahim Tatlıses. Anadolu insanı yıllarca makus talihini yenmeye çalıştı. Emek verdi, canını ortaya koydu, zengin oldu fakat yine de kendini diğerlerine kabul ettiremedi. "Hacı Ağa" dendi, alay edildi. Anadolu zengini kendini "diğerlerine" kabul ettirmeye çalışırken birden Tatlıses ortaya çıktı. O, aşağıdakilerin beklediği insandı. Zengindi, bu aşağıdakilere umut veriyordu; Urfalıydı, Urfalı gibi konuşuyor, Urfalı gibi davranıyordu, bu da onlara kendilerinden utanmamaları, oldukları hâlleriyle de kendilerini kabul ettirebilecekleri mesajım veriyordu. İbrahim Tatlıses ve diğerleri sadece sesleri güzel oldukları için değil, kişi olarak aşağıdakilerin beklentilerini de karşılayabildikleri için bu kadar sevildiler.

Aşağıdakilerin bir kısmı bir "mit"le yetinirken, bazıları daha fazlasını istiyorlardı. Bu mit onlar adına kendilerini bu hâllere düşürenlerden intikam almalıydı. Bu yüzden aşağıdakiler dağlarda zenginleri soyan eşkıyaları hep sevdiler. Çünkü onlar zenginleri korkutuyor, dize getiriyordu. İntikam almanın bir yolu da, imrenilen kesimlerle cinsel ilişki kurmaktı. Çünkü cinsel ilişki kavramı özellikle Doğu toplumları için sözlük anlamının yanında "intikam" anlamını da ifade ediyordu. Yerli çizgi roman kahramanlarının davranışları bu bağlamda oldukça açıklayıcı. Çocukluğumuzun çizgi romanları iki gruptu: Yabancılar ve yerliler. Yabancıların

(Teksas, Tommiks, Swing vs.) serüvenlerinde cinsellik hiç yer almazken yerli kahramanlarımız (Tolga, Tarkan, Kara Murat) cinselliği yoğun olarak yaşardı. Daha da önemlisi, yerli kahramanların ilişki kurduğu kadınlar Müslüman-Türk değil, 'düşman gavuru' uluslardandı. Kara Murat'ın ateşli Bizans kraliçesi Evdokia ile olan ilişkisi sadece iki kişi arasındaki cinselliği değil, Türk'ün Batı ve Hıristiyanlıktan intikamını da yansıtmaktaydı (bu arada Kara Murat'ın Bizans sarayının içine kadar girip Kraliçe ile olan cinsel ilişkilerini hep sarayın içinde yaşaması konumuz açısından önemli).

Gelelim Mısır'a. Mısır, İngiltere'nin eski sömürgesi. Mısır'lılara göre, Mısır'ın geri kalmışlığının nedeni İngilizlerdi. İngiltere yıllarca Mısır'ı pamuk ve şeker deposu olarak kullanmış, onları yıllarca boyunduruğundan kurtulamayacakları bir borç batağına saplamış, işçileri en kötü şartlarda çalıştırmış, kısaca bir sömürgecinin yapabileceğinin en kötüsünü yapıp Mısır'ın posasını çıkarmıştı. Mısır bağımsızlığını kazandıktan sonra da çeşitli biçimlerde süren sömürü faaliyetleri sonucu fakir düşen Mısır halkı makus talihini yenmek üzere eski efendisinin ülkesine işçi olarak gitmiş fakat orada da sömürüden kurtulamadığı gibi bir de aşağılayıcı "kahrolası yabancı" (bloody foreigner) damgasını yemişti.

Fakat El Fayed'ler bir istisnaydı. Onlar eski efendilerinin(El Fayedler hem İngilterde hem de Fransada büyük servet sâhibiler) topraklarında akıl almaz servetler kazanmışlardı. Geçmişte Mısırlıların patronu olan ve onları en kötü koşullarda çalıştıran İngilizler şimdi bir Mısırlı için çalıştırıyorlardı. Fayedler ekonomik başarılarının yanında sosyal hayatlarıyla da dikkat çekmekteydiler. Özellikle oğul Fayed İngiliz sosyetesinin gözde simalarındı ve Batı'nın vitrinindeki kadınları kolaylıkla elde edebiliyordu. Prenses Di ile olan son beraberliği ise hepsinden önemli ve hepsinin üzerindeydi. Bu beraberlikle, mazlum halkın bir temsilcisine

efendinin sarayını kapıları da açılabilecekti (Leydi Di de soylu bir aileden geliyor). Efendinin kalesi içeriden fethedilmek üzereydi. Ama kader izin vermedi.

Sonuç olarak, Mısır halkının gözünde Dodi El Fayed Mısır halkının makus talihini yenen ve kendisini İngilizlere bir Mısırlı olarak kabul ettiren ve bazıları için eski düşmanlarının sarayına kadar girip onların intikamını alan bir "mit"ti. Şimdi Mısırlılar ü(mit) lerini kaybettiler. Mısırlılara göre, bu elim kaza tanrının işi olamaz çünkü o her zaman mazlumların yanındadır. Bunu yapsa yapsa İngiliz Gizli Servisi yapar.

Bırakınız Girsinler

Evinizin badanasını kendiniz mi yaparsınız? Yoksa bir badanacıya mı başvurursunuz? Bunun cevabı sizin badana yapmadaki becerinize ve badana yapacağınız sürede yapabileceklerinize bağlıdır. Eğer badana işini beceremeyeceğinize inanıyorsanız badanacı çağırırsınız. Hatta badanacı kadar iyi badana yapacağınıza inanıyor olsanız bile, eğer badanaya harcayacağınız zamanda badanacıya ödeyeceğinizden daha fazla para kazanacağınızı düşüyorsanız, yine badanacı çağırırsınız. İşte iktisadî birimler arasındaki bu uzmanlaşma toplumsal refahın artmasına önemli katkıda bulunur. Yaşadığımız toplumlarda herkes belli bir malın (ya da hizmetin) üretiminde uzmanlaşmıştır ve onu üretir. Sonra her bir üretim birimi kendi ürettiği malın karşılığı olarak başkalarından diğerlerinin ürettiği ve kendi ihtiyacı olan malları alır. Bu alışveriş sonucunda herkesin yararına bir durum ortaya çıkar. Bu nedenledir ki modern toplumlarda yaşayan bir bireyin aklına hem yediği ekmeği üretmek, hem giydiği pantolonu dikmek gelmez.

İlginçtir ki günlük hayatta aksini tartışmadığımız bu durum uluslararası alanda hâlâ tartışılmaktadır. Uluslararası ticaretin ticaret yapan her iki tarafında refahına olumlu katkı yapacağı açıktır. Uluslararası serbest ticaretin olduğu durumda her bir ülke belirli mallarda uzmanlaşacak ve onları diğer ülkelere satacak karşılığında kendisinin mutlak ya da karşılaştırmalı olarak daha pahalıya ürettiği malları alacaktır. Sonuçta her bir ülkenin tüketicileri daha kaliteli malları daha ucuz fiyatlardan alacaktırlar. Ekonomisi dış rekabete açık ülkelerde buradan geri dönüş oldukça zordur (ABD'nin çelik ithalatına koyduğu gümrüklerden sonra hem ülke içinden gelen tepkileri düşünün). Asıl büyük sorun bir ülkede gümrüklerin düşürülmesi gündeme gelince yaşanır. Herhangi bir malın ithalatı üzerindeki engeller kaldırılınca o malın yurt içindeki üreticileri hemen ayaklanırlar. Bunun yurt içindeki üreticileri ve bu sektörde çalışanları işinden edeceğini ülkeyi fakirleştireceğini iddia ederler. Çünkü dış rekabet onların rehavetini bozacaktır. Artık tüketicinin yerli malları fiyat ve kalite açısından karşılaştıracakları rakipleri olacaktır. Bu rekabet karşısında belki bir kısmı işlerini sürdüremeyecek işyerlerini kapatmak zorunda kalacaklardır. İthal malları rekabetinden kısa dönemde zarar görecek kesimler (işçiler ve işverenler) hemen bir ithalat karşıtı lobi oluştururlar. Bir yandan ithal malları karalarken bir yanda da ithalatı kolaylaştıran yasal hükümlerin değişmesini sağlamak amacıyla kamuoyu oluşturmaya çalışırlar. İthal malları kötülerler, gümrük vergilerinin kaç kişiyi işsiz bırakacağından bahsederler. Bazen başarılı da olurlar. Buna karşın ithalatın kolaylaştırılması sonucu elde edilen kazançlar hiç tartışılmaz.[12] Çünkü kaybedenler az sayıdadır ve her birinin kaybı büyüktür bu nedenle daha kolay örgütlenirler ve sesleri daha çok çıkar. Kazananlar ise çok

[12] ABD'nin çelik sektörünü korumak amacıyla gümrükleri yükseltince çelik işçileri işlerini koruyabilmişlerdir. Fakat işini koruyan her bir çelik işçisinin ABD tüketicisine maliyeti –fiyat yükselmesi nedeniyle– 750.000 dolar olmuştur. (Bruce J. Cladwell, 'In Defence of Basic Economic Reasoning', Post-Autistic Economics Review, Issue No.13; May 2, 2002)

sayıda olmasına rağmen her birinin kazancı çok küçüktür bu nedenle karşı bir örgütlenme oluşturmaları için daha az teşvikleri mevcuttur. Eğer çoğunluk kazanırsa (yani gümrükler inerse) bazen bütün yerli üreticiler ortadan kalkmaz. Bazıları artan rekabete karşı kendi üretim tekniğinde gerekli uyarlamaları yapıp kendilerini yeni şartlara uyarlayabilenler ithal mallarla rekabet etmeyi başarabilirler.

Bu durum sadece mal piyasasına özgü değildir. Benzer durumlar emek piyasasında ya da sosyal hayatta da karşımıza çıkabilir. Her ülkedeki çalışanlar, özellikle de lobi yapma yeteneği yüksek, doktorluk, avukatlık gibi meslek grupları siyasî iktidara baskı yapıp kendilerinden daha iyi hizmet de verse yabancıların kendi ülkelerinde onlara rakip olmasını önleyecek yasalar çıkarırlar. Ve nedense bu alandaki uluslararası rekabeti önleyici çabalar mal piyasasındakine göre daha fazla anlayışla karşılanır. Yabancı emek gücüne karşı lobiler kamuoyundan daha kolay destek görür. Hâlbuki emek piyasasının mantığı ile mal piyasasının mantığı arasında pek bir fark yoktur. Her ikisindeki rekabet de fiyatları düşürücü ve kaliteyi arttırıcı etki yaratır. ABD gibi göç kabul eden ülkelerin en yaratıcı beyinleri çıkarmaları ve en yüksek refaha sâhip olmalarında özellikle nitelikli emek ithalinin önemli yeri vardır. 2002 Dünya Kupasında büyük başarı sağlayan dünya futbol devlerini dize getiren Senegal takımında sadece bir oyuncu Senegal'de top koşturmaktadır. Yine nitelikli ve ileri ülkelere göre daha ucuz olan Hintli emeği bilgisayar yazılım piyasasında bilgisayar yazılım şirketlerine yeni bir rekabet gücü kazandırmıştır.

Bütün bunları neden yazdım? 18 Ağustos 2002 tarihli Star Gazetesi'ndeki köşesinde Salih Neftçi Şincan'dan gelen hayat kadınlarının Tibet'te çok rağbet gördüğünü, buna karşılık Tibetli kadınların *'Şincan'lıları Şincan'a gönderelim, kocalarımızı geri alalım'* şeklinde sloganlar atarak bu hayat kadınlarına karşı bir yürüyüş

yaptıklarını yazmış. Bilindiği gibi benzer olaylar ülkemizde de yaşandı. 1990'lardan itibaren eski Sovyetler Birliği'nin yıkılmasıyla o coğrafyada yasayan birçok kişi daha iyi bir yaşam umuduyla yabancı ülkelere gittiler. Tabiî komşu olmamız nedeniyle Türkiye'de bu gelenlerden nasibini aldı. Kimi bavul ticareti için, kimi inşaatlarda çalışmak için Türkiye'ye geldi. Gelenlerin bir kısmı da hayat kadınlığı yapmayı tercih ettiler. Bu hayat kadınları gerek güzellikleri gerekse hizmet kaliteleri ve fiyat avantajları nedeniyle Türk tüketicisinin gözbebeği oldular. Gelen kadınlar sadece hayat kadını olarak değil, eş olarak da rağbet gördüler ve birçok Türk erkeği –bazen eşlerinden boşanarak– bu kadınlarla evlendiler.

'Nataşa' olarak adlandırılan hayat kadınlarına ilk tepki bunların yerli rakipleri olan iki kesimden geldi: Ev kadınları ve yerli hayat kadınları. Bir anda bazı yerlerde 'Nataşalarla Mücadele' dernekleri kuruldu. Onların her türlü cinsel yolla bulaşan hastalıkları yaydıkları, yuva yıktıkları temaları işlendi. Nataşalar bu iki grubu çok rahatsız etmişlerdi. Bu iki grubun tedirginliği ve muhalefeti bir anti-Nataşa muhalefetini iyice güçlendirdi. Bunun üzerine emniyet güçleri Nataşalara her türlü zorluğu çıkardılar.

Bu tartışmalar içinde yukarıda ele alınan konuların hiçbirine değinilmedi. Neden erkekler Nataşaları tercih etmişlerdi? Nataşaların gelmesi (beğensek de beğenmesek de) zaten mevcut olan fuhuş piyasasında fiyatların düşmesini sağlayıp, hizmet kalitesini arttırdı mı? Eşlerini terk edip Doğu Bloku'ndan gelen kadınlarla evlenen erkekler şimdi daha mı mutlu? Son on yılda Trabzon'da güzellik salonlarının sayısı arttı mı? Slogan atıp dernek kurmak yerine Nataşalarla rekabet etmeyi seçen kadınlar şimdi kendilerine daha iyi mi bakıyorlar? Kendilerine güvenleri geldi mi? Yuvaları daha mı mutlu? Bu soruların cevaplarına bakmadan Nataşalar hakkında verilecek bir hüküm eksik ve yanlış olacaktır.

Unutmayalım, 1980'li yıllardan itibaren ithalatın liberalize edilmesiyle ithal mallarıyla fiyat ve kalite yönünden rekabet edemeyen birçok işletme kapandı, binlerce kişi işsiz kaldı. Bu olumsuzluklarına rağmen liberalizasyon politikalarının yaşam kalitesine yaptığı katkı daha fazla olduğu için kimse eski duruma geri dönmek istemiyor. Peki Nataşasız günlere geri dönmek istiyorlar mı dersiniz? Cevap 'Hayır' ise Nataşalara zorluk çıkarmayalım, bırakalım istedikleri gibi ülkemize girsinler.

Parayla Saadet Olmaz(mı?)

İktisat disiplini 'bireylerin gelirini nasıl arttırabiliriz?' sorusunun cevabını arar. Çünkü, iktisatta, birey ne kadar gelir elde ederse, o kadar tüketim yapacak, ne kadar tüketim yaparsa o kadar mutlu olacaktır. İktisadın, bu tüketim odaklı birey anlayışı çok fazla eleştirilmekte bu anlayışın gerçekleri yansıtmadığı, bireyin 'insan' yönünü ihmâl ettiği iddia edilmektedir. Bu karşı çıkışa profesyonel iktisatçılar tarafından bilimsel dayanaklar bulma çabası gelir-mutluluk ilişkisini inceleyen ve ilginç sonuçlara ulaşan zengin bir literatürün doğmasına neden olmuştur.

Çeşitli ülkeleri karşılaştıran bir anket çalışmasında o ülke vatandaşlarından oluşan deneklere 'bir bütün olarak hayatlarından ne kadar tatmin oldukları' sorulmuş ve deneklerden tatmin seviyelerini 1 ile 10 arasında değerlendirmeleri (10 en fazla tatmini, 1 en az tatmini ifade ediyor) istenmiştir.[13] Bu anket çalışmasına

[13] Veenhoven, R., *Average happiness in 67 nations in the 1990s*, World Database of Happiness, Rank Report 2002/1, Internet: www.eur.nl/fsw/research/happiness

göre elde edilen her ülkeye ilişkin tatmin seviyeleri Tablo.1'de gösterilmiştir. Araştırmacılar, yanında (*) işaretinin bulunduğu ülkelerde uygulanan anketlerin sonuçlarının sağlıksız olabileceği ve bu ülkelere ilişkin değerlere tedbirli yaklaşılması gerektiğini ifade etmektedirler. Bu ülkeler gözardı edildiğinde ilk beş sırada İsviçre, Danimarka, İzlanda, Lüksemburg ve Kanada gibi gelir seviyesi yüksek ülkelerin (kişi başına millî gelirleri sırasıyla 38.140 $, 32.280 $, 28.880 $, 43.570 $, 21.130 $)[14]; son beş sırada ise Rusya, Gürcistan, Ermenistan, Ukrayna, Moldovya gibi düşük gelir seviyesine (sırasıyla 1.660 $, 630 $, 520 $, 700 $, 400 $) sâhip ülkelerin yer aldığı görülmektedir. Buradan paranın gerçekten saadet getirdiği gibi bir sonuca varmak mümkündür. Ancak, ilk sıralardan biraz aşağılara indiğimizde Nikaragua ve El Salvador'da yaşayanların (KBMG sırasıyla 860 ve 2.000 dolar) ABD'de yaşayanlardan (KBMG 34.100 $) daha mutlu olduklarını görmekteyiz. Yine 860 $ KBMG'e sâhip Honduras ile 840 $ KBMG'e sâhip Çin'de yaşayanlar 25.120 $ KBMG'e sâhip Almanya vatandaşlarından kendilerini daha mutlu hissediyorlar. Bu sonuçlar, gelir ile mutluluk arasında kurduğumuz doğru yönlü ilişkinin güvenilirliği konusunda bizi şüpheye düşürmektedir.

Uluslararası karşılaştırmalar yanında her bir ülkenin kendi içinde de değerlendirmeler de mevcuttur. KBMG'in 270 $ olduğu Kırgızistan için yapılan bir araştırmada[15] Kırgızistan vatandaşları arasında gelir düzeyi nisbî olarak yüksek olanların düşük olanlara göre daha mutlu olduğu sonucuna varılmıştır. Aynı çalışmada yaşlıların, boşanmış olanların, işsizlerin daha mutsuz olduğu tespit edilmiştir. ABD'de yapılan bir araştırmada[16] da yüksek gelir

[14] İzlanda ve Luksemburg hâriç bu makalede yer alan KBMG verileri Dünya Bankası'nın *2002 World Development Indicators* çalışmasından alınmıştır. İzlanda 2001 http://www.worldbank.org/data/countrydata/aag/isl_aag.pdf, Luksemburg 1998 http://www.elixiran.com/english/virtual/e_library/3rdcd/Glance99/Data/Luxembourg.pdf

[15] Namazie C. ve P. Sanfey, 'Happiness and Transition: The Case of Kyrgyzstan', Review of Development Economics, 5(3), 392-405, 2001

[16] Easterlin R. 'Income and Happiness: Towards a Unified Theory', The Economic Journal, 111(July), 465-484, 2001.

düzeyine sâhip kişilerin düşük gelirlilere göre daha mutlu olduğu sonucuna varılmış, ancak yaşlandıkça insanların geliri artmasına rağmen mutluluklarının artmadığı gözlemlenmiştir. Bu da gelir seviyesi ile mutluluk arasında doğru yönlü bir ilişki kuran görüşe ilişkin kafalarda bir başka soru işareti uyandırmaktadır.

Peki buradan ne sonuç çıkarmak gerekiyor? Çalışmaların sonucu genellikle şunu gösteriyor: Geliri nasıl tanımladığınıza bağlı olarak 'parayla saadet olur'. Yukarıda belirttiğimiz çelişkili sonuçlar gelir tanımlarındaki farklardan kaynaklanmaktadır. Bazı çalışmalar mutlak olarak gelir arttığında insanların daha mutlu olduğu sonucuna varmaktadır. Bu konuda sanırım çok fazla açıklamaya gerek yok. Daha fazla para kazandıkça kendinizi daha mutlu hissediyorsunuz. Çünkü artan gelirinizle, tüketildiğinde size mutluluk veren mal ve hizmetleri satın alabiliyorsunuz. Geliriniz düşük olduğunda ise, bu mal ya hizmetlere ulaşamıyor ve kendinizi mutsuz hissediyorsunuz.

Psikolojik faktörleri de dikkate alan bazı çalışmalar, insanların gelirlerini sadece parasal olarak değil karşılaştırmalı olarak algıladıkları sonucuna varmaktadır. Nisbî gelir çalışmalarının bir kısmında bireyler gelirlerini çevrelerindeki diğer bireylerle kıyaslamakta ve onlara göre yüksek gelir elde ediyorlarsa kendilerini mutlu, düşük gelir elde ediyorlarsa mutsuz hissetmektedirler. Bu açıklama, fakirlikte eşitliğin yaşandığı ülkelerde de insanların kendilerini mutlu hissetmelerine olanak vermektedir. Uluslararası karşılaştırmanın yapıldığı tabloda bazı çok fakir ülkelerde yaşayanların, çok zengin ülkelerde yaşayanlara göre daha mutlu olmaları bu şekilde açıklanabilir. Nisbî gelirin ikinci yorumunda ise, bireylerin gelirleri ile beklentilerini kıyasladıkları düşünülmektedir. Burada hemen şu açıklamayı yapmak gerekiyor: İnsanlar beklentilerini tatmin edebildiklerinde kendilerini mutlu hissediyorlar aksi durumda ise mutsuz oluyorlar. Ayrıca gelir ile beklentiler arasında doğru yönlü bir ilişki

var. Yani gelir arttıkça insanların beklentileri de artıyor. Beklentiler arttıkça hayâl kırıklıkları da artıyor. Easterlin, çalışmasında insanların yaşlandıkça mutluluklarının artmamasını bu olguya bağlamaktadır. Gerçekten, insanlar yaşlandıkça gelirleri de artmakta fakat beklentileri de arttığı için eskisine göre daha mutlu olamamaktadırlar. Beklentilere ilişkin açıklama, birinci nisbî gelir açıklaması ile de uyumludur. Fakir ve kapalı bir toplumda beklentiler de düşük olacağı için insanların hayâl kırıklıklarının daha az olacağı beklenebilir. Dolayısıyla bu açıklama uluslararası karşılaştırmalarda bazı düşük gelirli ülkelerin yüksek mutluluk seviyelerine sâhip olmalarını da açıklamaktadır.

Tüm bunlara rağmen, iktisadın maddî bakışına karşı çıkanlar insanları hayatta mutlu kılan unsurlar arasında din, aile, dostluk, iş tatmini, sağlık gibi manevî olgulara dikkat çeken çalışmaları öne sürebilirler. Fakat unutulmamalıdır ki, para bu tip manevî tatmin veren unsurları da satın alabilir. Örneğin, hac, kurban gibi ibadetler doğrudan gelir ile ilişkilidir. Boşanma istatistiklerinde maddî sorunlar ilk sıraları işgâl etmektedir. Yani, düşür gelir düzeyi aile saadetini de olumsuz etkilemektedir. Yine arkadaşlıklar da gelir ile ilişkilidir. Hepimizin kolayca gözlemleyeceği gibi zengin ve ünlü kişilerin çevrelerinde daha fazla arkadaşları vardır. Okuyucu ilk anda bunun menfaate dayanan arkadaşlıklar olduğunu ve bunun vereceği hazzın daha düşük olduğunu düşünebilirler. Fakat bu kolaycı bir yaklaşım olacaktır. Yüksek gelire sâhip insanların daha fazla farklı ortamlarda bulunma ve buna bağlı olarak daha fazla insan tanıma, onlarla daha fazla birlikte olma imkânlarının olması yüksek gelirli kişilerin daha fazla arkadaşları olmasında etkilidir. İş konusunda da, yüksek gelir getiren işlerin insanı –diğer şartlar aynı iken– düşük gelirli işlere göre daha fazla tatmin ettiği açıktır. Keza ne kadar çok paranız varsa o kadar iyi sağlık hizmetlerinden yararlanmanız mümkündür. Yani para sağlıklı bir yaşamı garanti etmez ama kolaylaştırır.

Sonuç olarak, paranın mutluluğu satın alabileceğini iddia etmek yanlış olmaz. Bilimsel çalışmalar bir kenara bırakılsa bile, eğer çoğu insan gününün üçte birinin para kazanmak için gittiği işinde harcıyorsa (diğer üçte biri de uykuda geçiyor), hatta bu zaman ailesine, ibadete, arkadaşlarına harcadığı zamandan çok daha fazla ise, bilmem paranın önemini göstermek için başka çalışmalara gerek var mı? Ama buradan her zengin bireyin kendisinden fakir olanlara göre daha fazla mutlu olduğu sonucunu çıkarmak yanlış olur. Para mutluluğu satın alabilir ama, diğer alışverişlerde olduğu gibi, nereden ve nasıl alacağınızı bilmeniz gerekir. Aksi taktirde sadece paranızı çarçur edersiniz.

Tablo. 1 Uluslararası Mutluluk İndeksi

Ülkeler	Mutluluk Seviyesi	Ülkeler	Mutluluk Seviyesi	Ülkeler	Mutluluk Seviyesi
Kolombiya*	8,1	Brezilya	7,0	Avusturya	6,1
İsviçre	8,1	Honduras	7,0	Bangladeş*	6,0
Danimarka	8,0	İtalya	7,0	Peru	6,0
Kosta Rika*	7,9	Şili*	6,9	Slovenya	6,0
İzlanda	7,8	Arjantin*	6,8	Çek-Slovakya	5,9
Luksemburg	7,8	Dominik Cum	6,8	Türkiye	5,9
Kanada	7,7	Paraguay	6,8	Güney Afrika Cum.	5,7
Gana*	7,7	Çin*	6,7	Macaristan	5,6
İrlanda	7,6	Almanya	6,7	Hırvatistan	5,5
Nikaragua	7,6	Portekiz	6,7	Romanya	5,4
İsveç	7,6	Uruguay	6,7	Yunanistan	5,3
Finlandiya	7,5	Filipinler	6,5	Makedonya	5,2

Hollanda	7,5	İspanya	6,5	Estonya	5,0
El Salvador	7,4	Ekvator	6,4	Litvanya	5,0
Norveç	7,4	Fransa	6,4	Azerbaycan	4,9
ABD	7,4	Venezuela	6,4	Latviya	4,8
Avustralya	7,3	Nijerya	6,3[4]	Beyaz Rusya	4,4
Belçika	7,3	Japonya	6,3	Bulgaristan	4,3
Meksika	7,3	Güney Kore	6,3	Rusya	4,2
Britanya	7,2	Bolivya	6,2	Gürcistan	4,1
Guatemala	7,2	Hindistan*	6,2	Ermenistan	3,7
Panama	7,1	Polonya	6,2	Ukrayna	3,3
				Moldavya	3,0

Kaynak: Veenhoven, R., *Average happiness in 67 nations in the 1990s*, World Database of Happiness, Rank Report 2002/1, Internet: www.eur.nl/fsw/research/happiness

Kutsal Rantlar

Adam Smith, 1776 yılında yayınlanan ünlü *Ulusların Zenginliği* isimli kitabında şunları yazıyor: 'Aynı işi yapan insanlar sıklıklar biraraya gelirler. Biraraya gelmelerinin amacı eğlenmek bile olsa sohbet kamu aleyhine bir kumpas ya da fiyatları yükseltme planlarıyla son bulur'. İşadamlarının kârlarını arttırmak için verimliliklerini arttırmak yerine daha kolay bir yöntem olan fiyat anlaşmalarına gitme eğilimlerini dile getiren bu ifade günümüzde de piyasalarda çok yaygın görülen bir davranışı tasvir etmektedir. İşadamları rekabet etmektense işbirliğine gitmeye eğilimlidirler. Çünkü aynı malı üretenler arasında başlayacak fiyat rekabeti tüketicileri memnun etse de maliyetlerini aynı ölçüde düşüremeyen firmaların kârlarının azalmasına hatta piyasadan silinmelerine yol açacaktır. Rekabet yerine anlaşmaya gitmeleri durumunda ise gereksiz yere gelecekleri açısında endişe etmeyecekler, maliyetlerini düşürmek için bir sürü para ve mesai harcamak zorunda kalmayacaklardır.

İşadamlarının işbirliğine gitme davranışı yüz yıllardır değişmese de tüketicilerin bu tip işbirliklerine bakışı önemli ölçüde değişmiştir. İşbirliğinin kendi refahlarını aşındırdığını farkeden ve eskisine göre daha örgütlü olan tüketiciler, hükümetlerini işadamlarının kendileri aleyhine örgütlenmelerini engellemeye yönelik kararlar almaya zorlamıştır. Bugün piyasa ekonomisinin belirli bir olgunluğa ulaştığı her ekonomide piyasalardaki rekabeti ortadan kaldırmaya yönelik davranışlara karşı yaptırımları düzenleyen kanunlar ve bu kanunları uygulayan kurumlar mevcuttur. Türkiye'de de 13 Aralık 1994 tarihinde 4054 Sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun yürürlüğe konmuş, Kanun uygulanması için oluşturulan Rekabet Kurumu da 1997 yılında faaliyete başlamıştır. Bu kurum rekabeti bozacak firma davranışlarını izlemekte, engellemeye çalışmakta ve gerekirse cezalandırmaktadır. Kurumun web sitesindeki örnek kararlardan birinde çimento üreticilerinin kartel oluşturma çabalarına ilişkin yapılan inceleme sonucunda alınan karar şu kelimelerle ifade edilmektedir:

Yapılan soruşturmalar sonucunda, çimento üreticilerinin Ege, Marmara, İç Anadolu ve Akdeniz Bölgelerinde yapacakları satışları anlaşma yoluyla önceden tespit etmek suretiyle açıkça pazar paylaşımına gittikleri anlaşılmıştır. Soruşturma kapsamındaki teşebbüsler tarafından, iç pazardaki kârlılığı korumaya yönelik bir ihrâcat karteli oluşturulduğu belirlenmiştir. Soruşturma sonunda, "klinker fazlalığı" olarak nitelenen ürünün, yapılan anlaşmalar yoluyla zorunlu olarak ihrâcata tâbi tutulduğu ve fabrikaların bulunduğu merkezlerin ve yakın çevresinin oluşturduğu yoğun talep bölgelerinin, o bölgelerde bulunan fabrika ya da fabrikalara terkedilmesi suretiyle, bu bölgede fiyat ve diğer satış koşullarının rekabetçi bir yapıdan çok uzak, âdeta tekelci bir ortamda belirlenmesine yol açan bir coğrafî pazar paylaşımına gidildiği tespit edilmiştir. Teşebbüsler aralarındaki anlaşmalarla, bu

bölgeler dışında kalan yerlerde de hangi fabrikanın ne kadar satış yapacağını veya söz konusu yerleşim biriminde yapılacak satışlardan kimin ne kadar pay alacağını ve tüm bölge düzeyindeki fiyatları birlikte belirlemişlerdir. Ayrıca bu teşebbüslerin, bayilerin bölgelerarası ticaretini engelleyici anlaşma niteliğindeki uygulamaları olduğu tespit edilmiştir. Kurul bu davranışları Rekabet Kanunu'nun 4. maddesine aykırı bularak çimento şirketleri hakkında idarî para cezası verilmesini karara bağlamıştır.[17]

Bu metinden de anlaşılacağı üzere çimento üreticilerinin Pazar paylaşımı ve fiyat belirleme çabası Rekabet Kurumu tarafından farkedilmiş ve cezalandırılmıştır. Mevcut yasalar nedeniyle bu tip işbirliği davranışları gizli olarak gerçekleşmektedir. Bu yüzden işbirliklerinin tespit edilmesi ve ispatlanması çok zordur. Mahkemelerin bu tip davaları karara bağlaması bazen yıllar sürmektedir. Tüm zorluklara rağmen Rekabet Kurumu (ya da diğer ülkelerdeki başka kurumlar) piyasalarda rekabetin tesis edilmesi ve sürdürülmesi için her türlü çabayı göstermektedir.

Rekabeti bozanlar ile bunu sürdürmeye çalışanlar arasındaki amansız mücadele sürerken bazı hizmetleri üretenler kolaylıkla fiyat anlaşmalarına gidebilmekte ve bunu gizlemeye gerek duymadıkları gibi gazeteler aracılığıyla ilân dahi edebilmektedirler. Örneğin 18.06.2003 tarihli *Yeni Şafak* gazetesinde Türk Diş Hekimleri Birliği tarafından açıklanan yeni *asgarî ücret tarifesine* göre, 1 Temmuz 2003'ten itibaren bir diş çekimi, İstanbul, Ankara ve İzmir'de 46 milyon 20 bin, Konya ve Bursa'da ise 38 milyon 468 bin liraya yükseleceği haberi yer almaktadır. İlgilenenler benzer haberleri tüm gazetelerde farklı serbest meslek için bulabilirler. Tabipler Odası, Serbest Muhasebeciler ve Mli Müşavirler Odası vb. kurumlar her yıl ilgili serbest meslek erbabının hizmetleri

[17] http://www.rekabet.gov.tr/kartel.html

için uygulayacakları asgarî ücret düzeylerini belirlemekte, onların daha düşük ücretlerden hizmet vermelerini engellemektedirler.

Meslek örgütlerinin rekabeti önleyici bir başka davranışı piyasaya yeni girişlerin kısıtlanmasıdır. Eczacılar ilâç satışının eczacılık diplomasına sâhip olmayan kişiler tarafından yapılmasını sürekli engellemektedirler. İlave hiçbir bilgi ve yetenek gerektirmeyen ilâç satış tekeli eczacılık diploması sâhiplerine ciddî rantlar sağlamaktadır. Hâlbuki eczacılık diplomasına sâhip bir kişi ilâç satışından hiçbir farkı olmayan bakkallık mesleğini yerine getirebilmekte ve bakkallar hiçbir zaman kanunlara eczacıların bakkallık yapmasını engelleyecek bir madde koyamamaktadırlar.

Teknik ilerlemeler bazı işleri o kadar kolaylaştırmaktadır ki bazı uzmanlık dalları giderek önemini yitirmektedir. Örneğin, işletim sistemi olarak DOS'un yaygın olduğu dönemde DOS komutlarını ezberleyenler şirketlerde 'bilgisayarcı' olarak istihdam edilmekteydiler. Bu komutları öğrenmek için insanlar özel eğitimler almaktaydılar. Windows'la birlikte okuma-yazma bilen ve ortalama zekaya sâhip herkes bilgisayarları kullanmaya başladı ve 'bilgisayarcılar' işlerini (ya da rantlarını) kaybettiler. Benzer biçimde bugünkü elektronik cihazlar sayesinde bu konuya âşina olan herkes kolaylıkla göz bozukluğunun türünü ve derecesini öğrenebilmektedir. Ancak göz hekimleri optisyenlerin bu tip teşhisler koymasını engellemektedirler.

Yine yakın geçmişte kurulan Serbest Muhasebeciler ve Mali Müşavirler Odası'nın ilk işi üniversite mezunu olmayanların ve Oda tarafında yapılan sınavı geçemeyenlerin serbest muhasebecilik ya da müşavirlik yapmasını engellemek oldu. Hâlbuki daha önceden üniversite mezunu olmayanlar bu işi yapabilmekteydi. İşin niteliği değişmediğine göre ne değişmişti ki üniversite mezunu olmayanlar artık muhasebecilik yapamıyorlardı?

Neden çimentocular yaptığında suç olan davranışlar doktorlar ya da muhasebeciler yapınca suç olmaktan çıkmaktadır? Ucuz ve kaliteli çimento almak tüketicilerin hakkı iken ucuz ve kaliteli sağlık hizmeti almak hakları değil midir? Serbest meslek erbabının bu tip işbirliğine ve üyelerine rant yaratmaya yönelik davranışları neden hoş görülmektedir? Rekabet Kurumu (ya da diğer ülkelerdeki benzeri kurumlar) bunlara karşı neden hiçbir şey yapmamaktadır?

Bunun gerekçesi olarak bu meslek gruplarının ürettiği hizmetlerin niteliği itibariyle denetlemeye tâbi olmaları ve bunun denetiminin meslek örgütleri tarafından yapılması gereği öne sürülür. Fiyat sınırlamaları da aynı gerekçeyle meşrulaştırılır. Belirlenen fiyatın altında bir fiyata yapılan, belirli diplomalara sâhip olmayan kişilerin vereceği hizmetler yeterli niteliklere sâhip olmayacaktır. Bu ayırımları tüketiciler farkedemeyecekleri için bunu denetleme görevi Odalara verilmiştir.

Peki bu düzenlemeler Türkiye'de tüketicilerin daha iyi enforme olmalarını ve hizmetlerin kalitesini arttırmış mıdır? Hayır. Hastalar hâlâ geçmiş deneyimlerine ya da arkadaşlarından duyduklarına göre doktorlarını seçmektedir. Bazı doktorların kazançları ise bilgi ve yetenekleri ile değil devlet kurumlarındaki görevleri ile bağlantılıdır. Devlet kurumlarında yatarak tedavi görmenin yolu ilgili doktorun muayenehanesinden geçmektedir. Yanlış tedaviden ceza alan ya da meslekten men edilen doktor sayısı ise bir elin parmaklarını geçmez. Tüm bunlar herkesin malûmuyken tabipler odası birçok hastanın devlet hastahanesinde hiç tedavi olamamaktansa ucuz bir doktora gitmek isteyebileceği ihtimâlini görmezden gelmektedir. Devlet hastahanelerinde en büyük yığılmaların Göz polikliniklerinde olması nedeniyle doktorlar hastalarına sadece bir-iki dakika ayırabilirken, optisyenler gibi ara kadroların bazı basit göz bozuklukları ile ilgilenmeleri engellenmektedir.

Eczacılar kendilerinden başkasının ilâç satmasını 'halkın sağlığı ile oynamak' olarak yorumlamakta, ancak herkes birçok eczacının diplomalarını başkalarına kiraya verdiğini ve evde oturarak para kazandığını bilmektedir. Diğer taraftan her yıl yüzlerce öğrenci ileride bakkallık yapmak üzere halkın cebinden eczacılık eğitimi görmektedir.

Muhasebeciler odası mesleğe girişleri kısıtlamak için adayları üniversitede okudukları ve başarılı oldukları derslerden yeniden sınava tâbi tutmaktadır. Bu durumda bir öğrencinin belirli bir konudaki uzmanlığa sâhip olup olmadığını tescil eden üniversitemi yoksa odalar mıdır? Odalarsa neden eğitim işini üniversiteler üstlenmiştir? Ayrıca hayatında bilanço görmemiş öğretim üyelerine Oda sınava girmiş ve başarılı olmuş adaylarla aynı olanakları sağlamaktadır. Bu kanundan sonra Türkiye'deki şirketler, maliyenin gelirleri açısından ne değişmiştir? Bu değişikliklerin ne kadarı yeni uygulama ile ilgilidir?

Bir müteahhit ya da mühendis de bir bakışta herhangi bir paket çimentonun kalitesini değerlendiremez. Ancak geçmiş deneyimlerine ya da diğer meslektaşlarının izlenimlerine göre belirli bir çimento markasında karar kılar. Ama çimento üreticileri bu gerekçeyle asgarî çimento fiyatı belirleme hakkına sâhip değilken nasıl oluyor da bazı meslek kuruluşları rekabeti kısıtlayıp üyelerine rant sağlayabilmektedirler? Sanırım bunun en önemli sebebi bu tip mesleklerin toplumsal statülerinden kaynaklanmaktadır. Örneğin, hekimlik –nedense– hep kutsal meslek sayılmıştır. Eh, kutsal kişilere dokunmak da fânilerin işi değildir. Daha genel olarak ise, bu mesleklerin sâhipleri daha iyi eğitim görmüş kişiler oldukları için örgütlenme olanakları diğerlerine göre daha fazladır. Bunu da en iyi şekilde kullanırlar.

Ayrıca biz bilgisayar mühendislerinin de hizmet kalitelerini değerlendiremiyoruz ancak bilgisayar mühendisleri bir asgarî ücret

belirlemiyor. Bunun sebebi ise arz ile ilişkilidir. Bilgisayar mühendislerinin sayısı az olduğu için aralarında gelirlerini düşürecek bir rekabet sözkonusu değildir. Ancak bir meslekte arz arttıkça rekabet de artacak, gelirler düşecektir. Bu durumda meslek örgütleri aracılığıyla sektöre girişiler sınırlanacak ya da üyelere yeni rant kaynakları yaratılacaktır. Yani ileride bilgisayar mühendislerinin sayısı arttıkça onlar da mesleğe girişleri sınırlamaya, bazı işlemlerin bilgisayar mühendislerine onaylatılması gibi yeni rant kapıları yaratmak için kendilerine 'kutsal' bir takım gerekçeler bulacaklardır.

Yap, Yapabildiğin Kadar!

Ben kendimi bildim bileli Türkiye'de nüfus planlamasından söz edilir. Ancak bu konuda yapılanlar afişler hazırlamaktan, konferanslar yapmaktan, köylere gidip bedava prezervatif dağıtmaktan öteye gitmez. 'Yapabildiğin kadar değil, bakabildiğin kadar' sloganları ile halka 'sen kaç tane çocuk sâhibi olman gerektiğini bilmiyorsun' mesajı verilir. Bazen yurdum küçük burjuvazisi de gaza gelip devlet güçlerine gönüllü neferlik yapar ve kendisinden daha aşağı gördüğü yakında kim varsa (temizliğe gelen kadın, apartmanın kapıcısı, köyden tedavi olmaya büyük şehre gelmiş hasta vs.) onu çok çocuk sâhibi olduğu için azarlar. Bu çabaların hiçbiri çocuk yapmak isteyenleri caydırmaz. Onlar bildikleri yolda yürümeye devam ederler.

Bu yazıda devletin ekonomiye müdahalesinin genel olarak ekonomide, özel olarak çocuk sâhibi olma üzerinde ne gibi bir olumsuz etkisi olduğu ele alınacaktır. Kuşkusuz bu kısa yazıda ko-

nuyu tüm boyutlarıyla ele almak mümkün değildir. Bu nedenle, yazı sadece Türkiye'deki sosyal sigorta siteminin akıl dışı yapısı ile sınırlandırılmıştır. Ayrıca, herkesin sorduğu 'üç kuruş maaşı var ama beş tane çocuk yapmış' tartışmasına da ışık tutmayı hedeflemektedir. Söz konusu tartışmada fakirlerin çok çocuk yapma kararı yanlış hesap olarak değerlendirilir. Bu yazıda durumun bunun tam tersi olduğu savunulacaktır.

Çocuk sâhibi olma kararı, diğer kararlarımız gibi, girişeceğimiz eylemin beklenen fayda ve maliyetlerine göre verilir. Neslin devamı, aile işinde çalışacak ilâve ucuz ve güvenilir işgücü, yaşlılıkta güvence ve benzeri unsurlar çocuk sâhibi olmaktan beklenen faydalardır. Ancak bu faydaları elde etmek için çocuğa belli bir yatırım yapılması gerekir. Onun beslenmesi, sağlığı, eğitimi ve onun toplum tarafından kabul edilebilir bir birey olması için gösterilen çabalar ise maliyet unsurlarıdır. Kuşkusuz, bu maliyetler ebeveynlerin beklentisine göre çocuktan çocuğa değişir. Yapılan hesapta beklenen getiriler maliyetlerden yüksekse çocuk yapma kararı verilir. Aksi takdirde anne-babalar bu isteklerini ertelerler. (Bu yazıyı okuyan eşim bu hesaba karşı çıktı ve 'biz böyle bir hesap mı yaptık çocuk sâhibi olmadan önce?' dedi. Kuşkusuz bu hesap ele kâğıt kalem alınarak yapılmıyor. Ama herkes çevresine, arkadaşlarına, akrabalarına bakıp onların kararlarını taklit ediyor. Bu yüzden aynı sosyoekonomik çevrelerden gelen insanların çocuk sayıları birbirine yakın oluyor. Geçmişte yapılmış ve yılların tecrübesiyle sınanmış bu hesaplar, yanlışlığı ispat edilinceye kadar doğru kabul ediliyor)

Maliyetlerin ve getirilerin piyasa fiyatlarına göre belirlendiği ekonomilerde kimse bakabileceğinden fazla çocuk sâhibi olmak istemez. Piyasada oluşan fiyatlar tüketicilerin çocuk sâhibi olma kararlarında dikkate alacakları güvenilir sinyaller gönderir. Ancak devletin ekonomiye müdahalesinin fazla olduğu ve maliyetlerin

devlet tarafından sübvanse edildiği (vergi verenler tarafından finanse edildiği) ekonomilerde bir çocuk arzı fazlası kaçınılmazdır. Çünkü, devletin müdahalesi sinyallerin bozulmasına neden olur. Çocuk sâhibi olmak isteyenler maliyetlerini sübvanse edilmiş fiyatlara göre yaptıkları için, piyasa fiyatlarına göre kârlı olmayacak çocuk yapma kararları, bir anda kârlı hâle gelecektir. Türkiye'de de aynı durum söz konusudur. Devlet tarafından piyasa fiyatlarının altında belirlenen eğitim sağlık gibi maliyetler bireyleri, özellikle bu sistemden daha fazla yararlanan düşük gelirlileri daha fazla çocuk sâhibi olmaya yöneltmektedir.

Burada sadece kamu mülkiyeti ve yönetimindeki akıl dışı sağlık sigortası siteminin etkileri incelenecektir. Önce sigortanın ekonomik mantığından biraz bahsedelim. Sigorta sistemi basit olarak geleceğin belirsizliğinden kaynaklanan risklerin belirli bir bedel karşılığında sigorta şirketleri tarafından yüklenilmesidir. Sigorta şirketi sigortalanacakların (ev, otomobil, insan sağlığı) taşıdıkları riskleri dikkate alarak bir prim hesap eder ve bu prim karşılığında sigortalananın riskini alır. Türkiye'de sorun devletin elindeki sigorta sisteminin her türlü hesaptan uzak çalışması ve piyasaya çarpıtılmış sinyaller göndermesidir.

Durumu açıklamak için bir örnekle başlayayım. Diyelim ki dört kişilik bir ailesiniz ve ailenizin her bir ferdinde bir otomobil var. Bu otomobillerden sadece birisi için KASKO sigortası yaptırdınız. Sigorta yaptırmadığınız araçlardan biri kaza yaptı. Sigorta şirketine gidip 'Arabalarımdan birinin sigortası var. O yüzden kaza yapan diğer aracın hasarını ödeyin' diyebilir misiniz? Tabiî ki hayır. Çünkü her bir aracın riski ayrıdır. Bu nedenle her birinin riskini sigorta şirketine aktarmak için ayrı pirim ödemeniz gerekir. Ancak Türkiye'deki devletin sağlık sigorta sisteminde ailenizden bir sigorta pirimi ödüyorsa yedi sülalenizi sigortadan yararlan-

dırmak mümkündür. Hatta, siz öldükten sonra kız çocuklarınıza evlenmedikleri müddetçe ömür boyu maaş verilmektedir. Bunun da ötesinde, evlendikten sonra boşanırsa maaş yeniden bağlanmaktadır.[18] Yani ailenize katılacak ilâve bir birey sağlık açısından size ilâve bir maliyet getirmemektedir. Hatta kız çocuğu olursa siz öldükten sonra bile belirli bir geliri garantidir. Bu maliyetler aynı sigorta sistemine dâhil olup da sistemden yararlanmayanlar veya daha az sayıda çocuk sâhibi olanlar ve diğer vergi verenler tarafından finanse edilmektedir. Yani fazla sayıda çocuk sâhibi olanlar çocuklarının sağlık risklerini –devletin ekonomik kurallara göre değil siyasî kararlara göre işleyen– sağlık mekanizması sayesinde başkalarına taşıtmaktadırlar. Bu da çocuk yapma kararı vermeden önce yapılan hesaplamalarda çocuk yapmanın maliyetlerini düşürmekte ve arz fazlasına neden olmaktadır.

Eğer hedef gerçekten nüfus artış hızını düşürmek ise devletin sosyal güvenlik sistemini ekonomik mantığa göre yeniden ele alması gerekir. Sigorta sistemi her yeni doğan çocuğun ilâve bir risk olduğu ve bunun da maliyetinin çocuk sâhibi olana yüklenmesi gereğini dikkate alacak şekilde revize edilmediği sürece sosyal güvenlik sistemi açıklarından kurtulamayacak, devletin dağıttığı prezervatifler de yeni doğan çocuklara balon olmaktan başka bir işlev görmeyecektir. Yok eğer sistemi değiştirmek gibi bir niyet yok ise (nüfusun artış hızından memnun ise) devletin nüfus politikasına ilişkin sloganını değiştirmesi gerekir. İşte benim önerim: 'Yap yapabildiğin kadar!'.

[18] Bu yüzden birçok kişi geliri i arttırmak için eşinden resmen boşanmakta ancak birlikte yaşamaya devam etmektedir.

Kurban Bayramı ve Etkinlik

Bir kurban bayramı daha kaçan kurbanlar, kendini kesen kasaplar, 'postunu kime vermeli?' tartışmaları arasında geçip gitti. Kimileri bayram tatilini fırsat bilip tatile, kimileri ise bayramlıklarını giyip el öpmeye gitti. Kurban kesip etini dağıtanların yüreği huzurla, alanların yüreği mutluluk, karnı etle doldu. Müslümanlar sosyal dayanışmanın güzel bir örneğini verdiler. Sembolik olarak hoş gözükse de kurban bayramında kesilen kurbanlarla yapılan sosyal yardımlaşma etkin bir yöntem mi? Yoksa aynı miktar kaynak harcayarak daha etkin bir sosyal adâlet mekanizması kurmak mümkün mü?

Öncelikle doğrudan yapılan sosyal yardım faaliyetlerinin dolaylı olanlara göre daha etkin olduğunu söylemek gerekir. Bu yüzden bir kuruş vergi kaçırmak için bin takla atanlar kurban kesmek için birbirleriyle yarışmaktalar. Meselâ, müşterisine fiş vermemek için her türlü numarayı yapan mahallemizin bakkalı, bayram günü

koca bir danaya birkaç milyar saymaktan kaçmamıştı. Çünkü 'vermek' dediğimiz şey aslında karşılıksız olmuyor. İnsanlar verdiklerinin karşılığını maddî ya da manevî olarak almak istiyorlar. Bu nedenle verilen bir parça kurban karşılığı, alınan bir teşekkür ya da minnettar bir bakış olarak verene geri dönmekte. Kurban kesmenin mahallede sağladığı itibar da cabası. Hâlbuki vergi verdiğinizde bundan yararlananlardan bir karşılık göremiyorsunuz. Alan, bunu 'havadan' gelmiş bir para olarak görüyor ve vergi verene karşı kendini borçlu hissetmiyor. (Bu yüzden şimdiye kadar hiçbir fakir vatandaşın şehrin vergi rekortmenini yoldan çevirip aldığı sosyal yardımlar için teşekkür ettiğini duymadım)

Ancak et dağıtarak yapılan yardımın ekonomik olarak etkin bir mekanizma olduğunu da söylemek zor. Çünkü eti alan, verdiğiniz ete sizin ödediğiniz bedel kadar değer vermeyebilir. Bu durumda aradaki fark kadar kaynak israf olmuş demektir. Örneğin siz eğer komşunuza 30 milyonluk bir et parçası vermişseniz ama komşunuz cebinden para vermiş olsaydı o ete en fazla 20 milyon lira vermeye razıysa sizin 10 milyon liranız boşa gitmiş demektir. Yani siz 30 milyon ödeyerek karşınızdakini sadece 20 milyon liralık memnun edebilmişsinizdir. Hâlbuki cebinizden 20 milyon nakit vermiş olsaydınız komşunuz aynı derecede mutlu olacaktı ve 10 milyon da sizin cebinizde kalmış olacaktı. Tüm ekonomiyi düşündüğümüzde bu 10 milyonların toplamının ne kadar büyük bir miktara ulaşacağını kolayca tahmin edebilirsiniz.

Böyle bir hesaplama yapıp kaybın büyüklüğü hakkında fikir beyan etmek kolay değil ancak bazı akıl yürütmeler yapılabilir. Örneğin, ayakkabısı su alan bir fakire 30 milyonluk et vereceğinize 30 milyonluk bir ayakkabı alsanız onu daha fazla mutlu edecektir. Muhtemelen bu kişi eski etsiz diyetine devam edip kuru ayaklarla dolaşmayı tercih edecektir. Yine birçok kişi kestiği kurbanları yaşlılara, yaşlı bakım evlerine vermektedir. Hâlbuki yaşlıların önemli

bir kısmı sağlık sorunları nedeniyle kırmızı et yiyememektedirler. Yine, kendisine et verilen kişinin gerçekten bu ete ihtiyacı olduğunu düşünsek bile çoğu zaman birden fazla kişiden et gelmekte bu durumda ya kişi et yemekten bıkmakta ya da etler bozulmaktadır.

Peki bu yardımlaşma mekanizması nasıl daha etkin hâle getirilebilir? En iyi çözüm yardımların nakit yapılmasıdır. Bu durumda yardımı alan kişi parayı ihtiyacına göre istediği mallara ve gerektiği zaman harcayacaktır. Böylece özellikle şehirlerde kurban kesmekten kaynaklanan görüntü kirliliği gibi sorunlar da ortadan kalkmış olacaktır. Tabiî bazıları bu analizin kurban kesmenin sembolik yönünü ihmâl ettiğini söyleyebilirler. Bunu da çeşitli şekillerde aşmak mümkün olabilir. Örneğin, çocuklara bu bayramda içi doldurulmuş kuzu oyuncak hediye etmek gibi bir gelenek başlatılabilir. Böyle bir davranış, çocukların gözünde manevî günlerimizin sevdirilmesi yönünde onların gözü önünde bir hayvanın boğazını kesmekten daha olumlu etki yapacağı açıktır.

Ölüm Bizi Ayırmadan

Her sorunu hukukla çözme hastalığı var çoğu insanda. Kasap eti pahalı mı satıyor? Çözüm basit: Koy narhı, düşsün et fiyatları. Şehirde kiralar mı yüksek? Çıkar bir 'kiracıyı koruma yasası', zorlaştır ev sâhiplerinin kiracıları evden çıkarmalarını, iş bitsin. Sigara kaçakçılığı mı var? At hapse kaçakçıları, 'şak' diye kesilsin kaçakçılık. Ancak bu *hukuk kafalıları*n görmediği bir şey var: ekonomik sorunları çözmenin en son yolu 'hukuk' ve kanunlarla sorunu çözme çabası, sorunu daha kronik hâle getirmekten başka bir işe yaramıyor. Ne zaman bir malın fiyatına sınırlama getirseniz karaborsacılardan başka kazanan olmuyor. Kiracıyı koruma yasaları ev sâhiplerini evlerini kiraya vermekten caydırmaktan başka işe yaramıyor. Kaçakçılık ithalat serbest bırakılana kadar sürüyor. Hâlbuki hukuk, piyasalardan elini çekse bu sorunlar kendiliğinden çözülecek ya da en azından hukuk ile düzenlendiği duruma göre daha etkin çözümler üretilecek.

Hukuk kafalılar sadece ekonomide değil hayatın her alanında faaliyetteler ve insan hayatını hukuk kuralları ile düzeltmeye çabalıyorlar. Ancak bu çabalar beklenilen sonucu vermediği gibi işleri daha da kötü duruma sokuyor. Bu duruma en iyi örneklerden biri de boşanma ile ilgili hukuk düzenlemeleri. Öncelikle Batı ülkelerinde ortaya çıkan, sonra da diğer ülkelere hızla yayılan bir olgu, evlilik kurumunun irtifa kaybetmesi. Artık, ömür boyu süren evlilikleri görmek neredeyse imkânsız hâle gelmiş durumda. Bu gidişata 'dur' demek isteyen Batı ülkelerindeki *hukuk kafalılar* evlilik kurumunu kurtarmanın yolunu boşanmanın maliyetini yükselten hukukî düzenlemelerde buldular. Evlilik kontratını bozmanın maliyetini yükseltmenin kontratı bozma eğilimini düşüreceğini düşündüler. Bizim de –hemen her konuda olduğu gibi– hemen taklit ettiğimiz bu yasalar evliliği bozan tarafa ağır maliyetler yüklüyor. Her ülkede erkekler ekonomik ve sosyal açıdan daha güçlü olduğu için evliliklerin bitirilmesini daha kolaylıkla talep edebiliyorlar. Bu nedenle yasalar özellikle erkekleri cezalandırmak üzere hazırlanmış. Hukuk boşanma durumunda önce çocukları, sonra kadını, sonra evdeki kedi, köpeği, en son da kocayı koruyor. Kocalar boşanabilmek için çoğu zaman eşlerine bir servet ödemek zorunda kalıyorlar. Peki tüm bu engeller bir işe yarıyor mu? Rakamlara bakarsanız 'hayır'. İnsanlar yine hızla boşanmaya devam ediyorlar. Çünkü evlilik başlangıçtaki heyecanını kolaylıkla devam ettiremiyor. Boşanmayı zorlaştıran yasalar da bu süreci hızlandırmaktan başka bir işe yaramıyor. Peki çözüm ne? İktisat mantığı bize çözüm için ipuçlarını sunuyor. Birinci sınıf iktisat derslerinde bunlar öğretiliyor.

İşe önce tekelci piyasaların analiziyle başlamak gerekiyor. Tekel öyle bir piyasadır ki yakın ikamesi olmayan bir mal (ya da hizmet) sadece tek bir firma tarafından üretilir ve başkalarının piyasaya girip bu malı üretmesi engellenmiştir. Tüm iktisatçılar –ve iktisatçı olmayanlar– bilir ki bir mal ya da hizmetin tekelci tara-

fından üretilmesi durumunda o malın tüketicileri büyük zarar görür. Evlilikteki her bir taraf da tekelci konumdadır. Yakın ikamesi olmayan bir malı (unutmayın, eşinizin sağladığı hizmetin yakın ikamesi olmadığı için onunla evlendiniz. Ona 'sen farklısın' demiştiniz) sadece eşinizden alabilirsiniz (tek eşliliğe inanıyorsanız işin doğası bu. Ne yapalım?). Evliliğin doğası gereği tekelci piyasaya mahkumsunuz. (Burada bazıları çok eşlilik olsun piyasalar rekabete açılsın, hizmet kalitesi artsın diye düşünebilirler. Onlara bu konunun tartışmamız dışı olduğunu söylemek isterim. Ben tek eşli evliliklerin performansını arttırmaya çalışıyorum). Peki bir malın tek bir üreticisinin olduğu durumda tüketicinin ucuz ve kaliteli mal alması mümkün değil mi? 'Mümkün' diyor ünlü iktisatçı Baumol.[19] Eğer piyasaya giriş ve çıkış tamamen maliyetsiz ise tek üreticinin olduğu piyasalar da rekabetçi piyasalar kadar iyi çalışabilirler. 'Yarışmacı (contestable)' olarak adlandırılan bu piyasaya giriş çıkış maliyetsiz olduğu için piyasadaki tek üretici potansiyel rakiplerinin tehdidini her zaman üzerinde hissedecek ve tekelci gibi keyfî hareket etmekten uzak duracaktır.

Buna göre evliliklerde tarafların sunduğu hizmetlerin kalitesini arttırmanın yolu bu hizmetlerin 'tekelci' değil 'yarışmacı' piyasalar tarafından üretilmesini sağlamaktır. Bunun da yolu piyasa giriş çıkışın maliyetini düşürmekten geçer. Hâlbuki boşanmanın maliyetini arttıran yasal düzenlemeler piyasaya giriş çıkışın maliyetini yükseltmektedir. Bu durumda taraflar 'nasılsa karşı taraf benim sunduğum hizmeti başkasından alamaz' diye umursamaz bir tavır sergilemekte tüketici için ürettiği malın maliyetini arttırmaktadır. Bu yüzden manken gibi kızlar evlendikten sonra tanınmayacak hâle gelmekte, erkekler göbek salmaktadır. El ele dolaşılan hafta sonu kaçamaklarının yerini akşama kadar evde pijamayla televizyon seyretmeler almıştır. Mum ışığında yenen

[19] William J Baumol, 'Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure' *American Economic Review* 72 (march 1982). 1-15

akşam yemekler yerini, TV'deki programı kaçırmamak için alelacele yenen yemeklere bırakmıştır. Bir zamanlar abone olunan çiçekçinin yeri çoktan unutulmuştur. Çünkü taraflar sözkonusu malı başkalarından almayacaklarına dâir bir kontrat imzalamışlardır. 'Müşteri' kafestedir. Bunların yanında tarafların kontratı bozmanın maliyetini yükseltmek için pazarlıklar yapılmakta, kontratı bozmak istemeyen taraf yüklü bir miktar karşılığında bunu başkasına devredebilmekte ve bu arada birçok avukat yüklü bir servet edinmektedir. Bu süreç evlilik sürse de, bitse de taraflar üzerinde kalıcı maddî ve manevî zarar bırakmaktadır.

Evlilik piyasasının tekelci bir piyasadan 'yarışmacı' bir piyasaya dönüştürülmesi ise tarafları evlilik süresince daha zinde tutacak, karşı tarafa daha iyi hizmet vermek için teşvik edecektir. Aksi taktirde taraflardan herbiri potansiyel rakiplerin kendi yerini alacağını bilir. Böyle bir ortamda evlilik kontratı sona erse bile taraflar kontrat süresince aldıkları hizmetlerden memnun kalmış olacaklar, giriş engellerinin yarattığı maddî ve manevî maliyetleri ödemedikleri için yeni bir kontrata girmekten kaçınmayacaklardır.

Bu aşamada şu akla gelebilir: Uzun yıllar içinde ele alındığında evlilik kontratını bozmanın önündeki engeller kalkmış ve piyasa daha yarışmacı hâle gelmiştir. Ancak bu evliliklerin süresini kısaltmaktan başka bir işe yaramamıştır. Ömür boyu süren evlilikler mazide kalmıştır. Bu karşı çıkış gerçekten haklıdır ancak bu iyi mi olmuştur yoksa kötü mü? Asıl sorun budur. Geçmişte boşanmanın önündeki engeller hukukî değil sosyal ve ekonomikti. Günümüzde de hâlâ azalarak da olsa devam eden bu sorunlar nedeniyle taraflar (özellikle de kadınlar) evlilik kontratını bozmaktan çekinmekteydiler. Çünkü bunun cezası ekonomik yıkım ve sosyal dışlanmaydı. Böylesine yüksek bir maliyete katlanmak istemeyen taraflar bir keyif almasalar bile evliliklerini sürdürmekteydiler. Yıllar içinde gelir seviyesinin yükselmesi, kadınların çalışma haya-

tına katılması ve şehirleşme gibi olgular evlilik kontratını bozmanın maliyetini düşürdü, insanları özgürleştirdi. Artık taraflardan biri karşı tarafın sunduğu hizmetten memnun değilse kontrattan daha kolay vazgeçebiliyor. Bu durum kuskusuz evliliklerin süresini azaltmıştır ama kalitesini arttırmıştır. Artık en azından birlikte olunan süre içinde taraflar daha mutludurlar ve istemedikleri hâlde karşı tarafa katlanmak zorunda değildirler.

Bunu nereden mi biliyorum? 1980 öncesi Türkiye'yi düşünün (yaşı tutmayanlar büyüklerine sorsun) ithalat üzerindeki engeller nedeniyle, kaliteleri çok düşük olmasına rağmen, devlet ya da özel tekellerin ürettikleri ürünleri tüketmekten başka çaremiz yoktu. On yıllarca aynı kalitesiz ürünleri almaya devam ettik. Başka çaremiz yoktu. İthalatın liberalizasyonu ile yeni ürünlerle tanıştık. Eski tekeller rekabet edebilmek için kalitelerini yükselttiler. Şimdi birçok seçeneğimiz var. Bir müddet A marka ürünü tükettikten sonra daha iyi olduğunu düşündüğümüz B ürününü tüketme imkânımız var. Zaten A'da pazarı rakibine kaptırmamak için elinden geleni yapıyor. Şimdi buna bakıp 80 öncesinde yıllarca aynı ürünü tükettik daha mutluyduk demek mümkün mü?

Bazıları bunun iyi bir örnek olmadığını, pazardan buzdolabı almak ile evlenmek arasında fark olduğunu ileri sürebilirler. Bu şüpheciler grubu için de ABD'de yapılan bir araştırmadan söz etmek istiyorum. Bu araştırma,[20] ilk olarak 1969 yılında Kaliforniya valisi Ronald Reagan tarafından çıkarılan ve tek taraflı boşanmaları mümkün kılan bir yasanın ailelerin mutluluğu üzerindeki etkilerini inceliyor. Daha sonra diğer bazı eyaletler tarafından da benimsenen bu yasadan önce boşanmak için ya iki tarafın da boşanmayı istemesi ya da taraflardan birinin kusurlu bir davranışta bulunması (örneğin, aldatma) gerekiyordu. Yazarlar boşanmayı kolaylaştıran bu yasanın ailelerin mutluluğunu önemli ölçüde

[20] Stevenson, Betsey and Justin Wolfers, 'Bargaining in the Shadow of the Law: Divorce Laws and Family Distress', NBER Working Paper No. 10175, December 2003

arttırdığı sonucuna varmışlar. Örneğin, boşanmaları kolaylaştıran bu yasadan sonra evli kadınların intihar oranlarında % 20 azalmış, aileiçi şiddet ve cinayetlerde de önemli ölçüde bir azalma gözlemlenmiş. Çalışmanın herkese daha da şaşırtıcı gelecek bir bulgusu daha var. Boşanmaları zorlaştırma savunucularının en önemli argümanı, geleneksel olarak toplumda daha geri plana itilmiş kadınların haklarını savunulması olmuştur. Hâlbuki çalışma, boşanmaları kolaylaştıran yasanın evli kadınların hayat kalitesini evli erkeklere göre daha fazla arttırdığı sonucuna varmaktadır. Yazarlara göre bu olumlu gelişmenin sebebi, yasanın tarafların hata yaptıkları takdirde eşlerini kaybetme olasılığını arttırmasıdır. Artık evde koca şiddetine mâruz kalan kadının intihar etmekten ya da (bizde çok görüldüğü gibi) kocasının kafasını baltayla parçalamaktan daha iyi bir alternatif vardır: Boşanmak. Bu olasılığın farkında olan (hatta eskisine göre daha da arttığını bilen) erkek de karısına el kaldırmadan önce artık iki defa düşünmektedir.

Yine bazılarının aklına 'devletin rolü kontratları zorlamak (enforcement) değil midir?' sorusu gelebilir. Doğru devletin görevi tarafları kontratın hükümlerini uygulamaya zorlamaktır. Kontrata mahkum etmek değil. Zaten boşanma taraflardan birinin kontratın hükümlerini yerine getirmemesi/ getirememesi sonucu olmaz mı? Ve her kontratta taraflardan birinin kontratın (yazılı ya da yazılı olmayan) hükümlerini yerine getirmemesi durumunda karşı tarafa kontratı bozma ve uğranan zararları tazmin etme hakkı vermez mi? Bu durumda devletin mağdur olan tarafı kontrata bağlı kalmaya zorlaması sadece mağduriyeti arttırır.

Sonuç olarak, mutlu evliliklerin yolu evlilik piyasasına giriş ve çıkış önündeki engellerin kaldırılmasından geçer. (Bu yazıda sadece çıkış engellerinden bahsedildi ama giriş engellerinin de kaldırılması evlilikleri olumlu etkileyecektir) Sonuçta evliliklerin süresi kısalabilir ama kalitesi artacaktır. Buna göre, boşanma

ile ilgili yasal düzenleme yapacak olanların öncelikle kendilerine şu sorunun cevabını vermeleri gerekir: İnsanlar daha uzun süren bir evlilik mi istiyor yoksa daha mutlu bir evlilik mi? Bana göre insanlar 'Ölüm onları ayırana dek evli kalmak değil, ölüm onları ayırmadan mutlu olmak istiyor'.

İktisadî Korumacılıktan Kültürel Korumacılığa

İktisatta rekabet-korumacılık tartışması yüzyıllardır sürüp gitmektedir. Bazıları, toplumları refaha götüren yolun yerli mal ve hizmetleri üretenleri dış ticaret engelleri ile korumaktan geçtiğini düşünürken; aksi görüşü savunanlar korumacılığın toplumsal refahı düşüreceğine, rekabetin ise etkinliği arttırıp hem yerli malları üretenleri hem de toplum refahını daha iyi bir konuma getireceğini iddia ederler. Serbest ticareti savunanlara göre, rekabet ortamı yerli malların üreticilerini sürekli olarak maliyetlerden tasarruf edecek, ürün kalitesini arttıracak yöntemler bulmaya itecektir. Korumacılık ise, dinamizmi ve yenilikleri engelleyecek, zaman içinde rekabet gücünü kaybeden yerli üreticileri daha korkak, daha içine kapanık olmaya itecektir. Bu yüzden yerli üretimi ko-

ruyacak olan 'Korumacılık' değil 'Rekabet' tir. Korumacılık, kaçınılmaz sonu geciktirmekten başka işe yaramayacaktır.

Bu iki yaklaşım arasındaki tartışma yıllardır sürüp gitmektedir. Tarihsel süreçte bazen serbest ticareti savunanların, bazen de korumacılık yanlılarının daha fazla taraftar topladığı görülmektedir. Son yıllarda yaşanan gelişmeler ibrenin serbest ticaret taraftarlarına doğru döndürmüştür. Rekabetin iktisadî refah üzerindeki etkisi konusundaki inancı ne olursa olsun, insanların sosyal-kültürel olaylarda genellikle korumacılığa daha yakın olduğunu söylemek yanlış olmaz. O yüzden son yıllarda 'Türkçemizi koruyalım' temalı görüşler hemen her kesimden büyük ilgi ve onay almakta. Türkçeyi koruma taraftarları Türkçeyi korumak adına çeşitli yasaklamalar, sınırlamalar gündeme getirmektedir. Benzer biçimde bazı Müslümanlar Türkiye'de Hıristiyan grupların propaganda yapmasından rahatsız olmakta, bu faaliyetlerin durdurulması için devletin gerekli önlemleri almasını talep etmektedirler. Acaba İngilizcenin tüm dünyada artan egemenliğine karşı en iyi önlem İngilizce eğitimin engellenmesi veya benzeri sınırlamalar mı? Hıristiyanların Türkiye'deki faaliyetleri yasaklanırsa hepimiz daha iyi birer Müslüman mı olacağız? Ya da daha genel bir ifade ile kendi kültürümüzü (yerli üretimi) korumanın yolu rakip kültürlerle (mallarla) teması engellemekten mi geçiyor? Benim bu sorulara cevabım 'hayır'. Aksine, yerli kültürümüzü diğer kültürlerle rekabete açmak onun daha uzun yıllarca ayakta kalmasına yardımcı olacaktır.

Türk dili ile ilgili tartışmadan başlayayım. Herkesin kabul etmesi gereken bir gerçek, dünyada tek bir dilin olması birden fazla dilin olmasına göre daha etkin bir çözüm olduğudur. Yani dünyada ne kadar az dil konuşursa farklı dilleri konuşmanın getirdiği tüm maliyetlerden o kadar çok tasarruf etmiş oluruz. Uzun dönemde insanlık, sürekli daha etkin çözümlere doğru yol alıyorsa yıllar için de bazı dillerin ortadan kalkacağını kabul etmek zorundayız.

Belki bu dillerin içinde Türkçe de olacak. Aslında hâlihazırda yüzlerce dil yok olmak üzere ve bu durum dünyanın büyük bir kısmının umurunda bile değil. Çünkü bu dillerin kaybolmasından neredeyse kimse zarar görmüyor. İleride Türkçe de bu diller gibi kendiliğinden ortadan kalkarsa pek fazla kişinin umursayacağını sanmıyorum.

Dış dünya ile olan ilişkilerin hiçbir kısıtlamaya tâbi olmadığı (kültürel rekabetin olduğu) bir ortamda bir dilin fonksiyonel olup olmadığı bir dilin yaşamasının temel koşuludur.[21] Örneğin, Cumhuriyetin ilk yıllarında yasal zorlamalarla Osmanlıcanın tüm izleri silinmeye çalışılmış olmasına rağmen aradan geçen onca zamana rağmen bunda başarılı olunamamıştır. Bunda muhtemelen en önemli sebep insanların kolaylıkla bir dilden diğerine geçiş yapamamaları ve yeni Türkçenin yeterli zenginliğe sâhip olmamasıdır. Diğer taraftan Sovyetler Birliği özellikle Orta Asya Cumhuriyetleri'nde devrim sonrasında benzeri bir baskı uygulamış ve Rusçayı ortak dil hâline getirmiştir. Daha sonra bu Cumhuriyetler bağımsızlıklarını kazandıklarında bir kısmı sembolik olarak kendi dillerine dönüş yapmış olmalarına rağmen bu ülkelerde Rusça hâlâ egemenliğini sürdürmektedir ve görünen o dur ki sürmeye devam da edecektir. Bunun sebeplerinden biri, Rusça'nın Orta Asya'nın yıllarca yerleşik bir yaşam oluşturamamış, yazılı kültüre çok geç geçmiş toplumlarının yerel dillerine göre daha zengin bir dil olmasıdır. İkinci önemli sebep, Rusya ve eski Sovyet Cumhuriyetleri ile iktisadî ilişkilerin bu ülkelerin ekonomisinde önemli bir paya sâhip olmasıdır. Rusça iktisadî ilişkilerde ortak iletişim aracı vazifesi görmektedir. Bu özelliği sebebiyle Rusça fonksiyonel bir dildir. Hatta bu nedenle dünyanın birçok yerinde insanlar harıl harıl Rusça öğrenmeye başlamıştır.

[21] Fonksiyonellik ile dilin kullanana maddî ya da manevî bir getirisi olmasını kast ediyorum.

Yıllarca Türkiye'ye ithal malların girmesine izin verildiği takdirde yerli sanayiinin yok olacağından korktuk. İthalat üzerindeki tüm sınırlamaların kaldırılması üzerinden 20 yıl geçmesine rağmen Türk sanayii yok olmadığı gibi eskisinden daha güçlü ve dinamik hâle geldi. Benzer şeylerin Türk dili için de geçerli olacağını söylemek yanlış olmaz. Bugün de dilimizde birçok ithal sözcük var (pantolon, televizyon vs.). Bu sözcükleri almayı reddetsek acaba Türkçe daha mı güçlü olacaktı? Bunun böyle olmadığını Cumhuriyetin ilk yıllarındaki Türkçeleştirme akımının öncüleri de fark edip katı Türkçeleştirmeden vazgeçmişlerdir. Bugün de günlük hayatta bazılarının kullandığı (ve bazılarının alay veya kınama ile tepki gösterdiği) İngilizce kelimeler ileride Türk dilinin daha zengin hâle gelmesine katkıda bulunabilir. Bugünün egemen dili olan ve çoğumuzun öğrenmek için yıllarını verdiği ve avuç dolusu para döktüğü İngilizcenin egemenliğini sadece ABD'nin ve İngiltere'nin ekonomik egemenliğine bağlamak doğru olmaz. İngilizcenin uzun yıllar ayakta kalabilmesinin bir nedeni de onun esnekliği başka dillerden aldığı kelimeleri sindirebilme yeteneğidir. Latince aynı esnekliği gösteremediği için Papalığın Hıristiyan âlemi üzerindeki tüm etkinliğine rağmen yaşayan bir dil olma niteliğini sürdürememiş, sınırlı bir çevreye sıkışıp kalmıştır.

Rekabet dinlerin gelişimi üzerinde de etkilidir. Gary Becker, *Business Week* dergisinde yazdığı bir makalede[22] mezheplerin, kiliselerin birbirleri ile rekabet ettiği ülkelerde yaşayanların, dinin devlet tarafından kontrol edilmeye çalışıldığı ülkelere göre daha dindar olduğunu iddia etmektedir. Her kilise devletten aldığı para ile değil bağışlarla yaşadığı için cemaatini genişletip gelirini arttırmaya çalışmaktadır. Bunun yolu da verdiği hizmetlerin cemaatin taleplerini en iyi karşılayacak şekilde sunulmasına bağlıdır. Aksi takdirde cemaat başka kiliselere devam edecektir. Kiliselerin ge-

[22] Religions thrive in a free market,too, *Business Week*. n3458. Jan 15, 1996. p. 20.

lirlerini devletten aldığı ülkelerde ise kilisenin kendisine bağladığı cemaatin büyüklüğü ile doğru orantılı bir kazancı olmadığı için daha fazla kişiyi kiliseye çekmek için çaba sarf etmemektedir. Türkiye'deki Laiklik tartışmaları da devlet dininin özel sektör dinleri karşısında aynı gerekçeyle rekabet edememesine bağlamak yanlış olmaz.

Dini konularda korumacılık, diğer inançların yasaklanması, engellenmesi çabaları da işe yaramamaktadır. Buna en iyi örnek yine eski Sosyalist rejim deneyiminden verilebilir. Sosyalist rejim yıllarca resmî din olan Dinsizliği kendi vatandaşlarına empoze etmiş ve çoğu Sosyalist ülkede her türlü dinî faaliyet yasaklanmıştır. Tüm bu çabalara rağmen Rusya'da Ortodoks kilisesi hâlâ önemli bir güç olma niteliğini sürdürmektedir. Benzer durum İran için de geçerlidir. Bugünkü İran rejimi on yıllardır kendi resmî İslam anlayışını vatandaşlarına empoze etmeye çalışmasına rağmen bunda başarılı olamamaktadır. Rejimin baskısı altında resmî pratiği izliyor gibi görünen İranlılar bu baskıdan çıktıklarında kendi inançları doğrultusunda hareket etmektedirler. (Birkaç yıl önce denize girmek için Türkiye'ye gelen İranlı kadınların resimleri gazetelerde yayınlanmıştı) Aynı şekilde rejimin anlayışı her vesile ile delinmeye ve esnekleştirilmeye çalışılmaktadır.

Türkiye'de de kendi dinlerini korumak isteyen Müslümanların yapması gereken, başka dinlerin propagandasını engellemek değil onlarla rekabet için yeni düzenlemeler yapmaktır. Bunun için dinî pratiklerin daha iyi şekilde 'pazarlanması' çabaları önemli yer tutmaktadır. Örneğin, kapitalizmin pazarlama teknikleri ile desteklenmiş Noel Baba'lı, hediyeli Noel ve Yeni Yıl kutlamaları farklı kültürler tarafından kolaylıkla kabul edilebilmektedir. Her yılbaşı yaklaştığında alışveriş merkezleri Noel Baba'larla dolmakta, insanlar birbirlerine Yeni Yıl hediyeleri almakta, evler ve dükkânlar renkli ışıklarla donatılmakta, hatta bazı Hıristiyan olmayan va-

tandaşlarımız kiliselerde yapılan Noel âyinlerine katılmaktadır. Yine yirmi yıl önce çoğumuzun adını bile duymadığı –Hıristiyan kültürüne dayanan– Sevgililer Günü bugün bazıları tarafından çeşitli dinî bayramlardan daha hararetle kutlanmaktadır. Bizde ise eski ile karşılaştırıldığında Ramazan ayının eski kasvetli havasından sıyrılıp şenlikli bir hâle getirilmesinin Müslüman kültürünün rekabet edebilirliğini arttırdığı söylenebilir. Ancak aynı şeyi bayramlar ya da diğer dinî günler için söylemek zordur. Dinî bayramlarımız aynı dinamik dönüşümü yaşayamamış bu nedenle giderek genişleyen bir kitle tarafından 'Tatil' olmanın ötesinde bir anlam ifade etmemeye başlamıştır. Zaten –arkasındaki tüm iyi niyetli mantığa rağmen– kanın gövdeyi götürdüğü, işkembelerin bağırsakların ortalığa yayıldığı bir kutlamanın pazarlamasının yapılabileceğini düşünmek çok da akıl kârı gözükmemektedir.

Özellikle yeni nesillerin İslam'ın günümüzdeki ritüellerine uzak kalmalarının faturası bazı Müslümanlar tarafından Hıristiyanlık propagandası yapanlara çıkarılmaktadır. Bu kişiler, misyonerlerin faaliyetleri, Noel Babalar, ışıklı süslemeler yasaklanırsa İslam'ın daha iyi yaşanacağını düşünmektedirler. Hâlbuki yapılması gereken İslami pratikleri diğer dinlerinki ile rekabet edecek şekilde yeniden yapılandırmaktır. Yasaklamalar ise hedeflenenin tam aksi sonuçlara yol açabilir.

Sonuç olarak, bana göre, eğer dilimizin (dinimizin) uzun yıllar yaşatmanın yolu onu korumak, rakiplerini yasaklamaktan değil, onu rekabete açmaktan geçer.

Fırsatçı

Geçtiğimiz hafta özellikle büyük şehirlerimizde görülen yoğun kar yağışı bir anda gündemin ilk sırasına yerleşti. Aslında fena da olmadı. Televizyonlarımızı ilk açtığımızda cinayet, kapkaç, yolsuzluk haberleri değil, kar haberleri gördük. Bembeyaz kar görüntüleri iç karartan haberlerden çok daha güzeldi. Kar haberleri içinde bir tanesi çok dikkatimi çekti. Karla kaplı TEM yolunda polisler zincir takmamış araçların yola devam etmelerine izin vermiyorlardı. Yolun kenarında duran üç kişi de araçlara –muhtemelen biraz pahalı bir fiyattan– zincir satıyorlardı. Haberciler bu üç kişiyi 'fırsatçılar' olarak tanımlamakta, onları birer hırsız, üç kâğıtçı gibi değerlendirmekteydi.

Halbuki bu üç kişi ticarî faaliyette bulunan üç girişimciden başka bir şey değildi. Gerçekten kar yağışının yarattığı fırsatları değerlendiriyorlardı. Zaten girişimcilerin yaptığı piyasadaki kar

fırsatlarını değerlendirmekten başka nedir ki? Barınma ihtiyacı çimento, tuğla, inşaat demiri üreticilerine ve bunların satıcılarına, ayrıca müteahhitlere kâr fırsatları yaratır. Yağmur yağarsa şemsiye üreticilerine ve şemsiye satıcılarına kâr fırsatları doğar, bazı girişimciler bunu değerlendirir. Kar yağışı da başkaları için kâr fırsatları yaratır. Kayak merkezlerindeki otelleri ve diğer tesisleri işletenler de kârın yarattığı kâr fırsatlarını değerlendiren girişimcilerdir. Yolun kenarında zincir satanlarla, Uludağ'da otel işletenler arasında yapılan işin niteliği açısından hiçbir fark yoktur.

Girişimcilerin fırsatçı olmaları kötü olmaları anlamına gelmez. Fırsatları değerlendiren girişimciler tüketicilere iyilik yaparlar. Aslında niyetleri iyilik yapmak değildir ama tüketici için bir iyilik yapmadan para kazanmak da mümkün değildir. Fırıncı biz kahvaltı soframızda ekmeksiz kalmayalım diye sabahın körü kalkmaz. Asıl hedefi para kazanmaktır ama sonuçta bizim kahvaltı sorunumuz da çözülmüş olur. Zincir satanlar da insanlar yollarına güvenle devam etsinler veya ceza yemesinler diye yol kenarında dikilmemektedirler ama sonuçta o amaca hizmet ederler. Asıl korkmamız gereken fırsatçıların olması değil olmamasıdır. Girişimciliğin engellendiği bir ülkede 'fırsatçılar' olmayacağı için tedbirsiz yola çıkanlar kar yağınca yolda kalırlar, kaza yaparlar, ceza yerler.

'Ya zinciri piyasa fiyatından pahalı satmalarına ne demeli?' diye soranlar olacaktır. Onlara termometrenin sıfırın altında olduğu bir hava sıcaklığında birkaç saat ayakta durmalarını öneririm. Dondurucu soğukta saatlerce ayakta beklemenin bir primi olmasından daha doğal ne olabilir? Tabiî alıcılar bu fiyatı ödemek zorunda değillerdir. Daha tedbirli olanlar, o kadar para ödemek istemeyenler yola çıkmadan önce bir markete gidip ihtiyacı olan zinciri alabilirler. 'Yok ben o kadar zahmete katlanamam ya da ben o kadar tedbirli değilim' diyenler ise bunun bedelini ödemek zorundadırlar.

Türkiye'de kavramlar, değerler karmaşası söz konusudur. Kapitalist bir ekonomi olmasına rağmen kapitalizmin vazgeçilmez unsuru olan girişimciler ya da en kutsal değer olan emek küçümsenmekte, devlet kapısından rant elde etmek, mülkiyet haklarını gasp edip zenginleşmek kutsanmaktadır. Çalışıp kazanan işçiler ve patronlar konumlarını utana sıkıla ifade etmekte, hırsızlar, siyasetten rant kovalayan, devlet kapısında dilenenler göğsünü gere gere dolaşmaktadır. Kapitalist bir düzende ilerleme zihniyetimizin değişmesiyle mümkündür. Çünkü zenginliğin kaynağı daha çok üretmektir, daha fazla rant kovalamak değil.

İndirim

Adam Smith'in iktisat disiplininin ilk eseri olarak kabul edilen kitabında 230 yıl önce şöyle yazmaktadır: 'Aynı işi yapan insanlar sıklıkla biraraya gelirler. Biraraya gelmelerinin amacı eğlenmek bile olsa sohbet kamu aleyhine bir kumpas ya da fiyatları yükseltme planlarıyla son bulur'. Geçen yıllarda iş dünyasının biraraya gelip fiyatları yükseltme hevesinde en ufak azalma meydana gelmemiş, hatta artarak sürmüştür. Bu nedenle günümüzde hemen her ülkede, bu tip işbirliklerini önlemek için yapılış Rekabet Kanunları mevcuttur. Fakat bazıları Rekabet Kanunları'nın bu bağlamda gereksiz olduğunu, iş dünyasının tüketicilere karşı yaptıkları fiyat anlaşmalarının istikrarsız ve kısa süreli olduğunu iddia ederler. Çünkü her zaman anlaşmayı yapanlardan biri bu anlaşmayı bozmanın nimetlerinden yararlanmak ister. Bir kişinin anlaşmayı bozduğunu gören diğerleri de anlaşmayı bozacak ve ortada anlaşma kalmayacaktır.

Hatırlarsanız kredi kartıyla ilk benzin almaya başladığımız dönemde aldığınız benzine ilâve olarak % 1 oranında komisyonu cebimizden ödemek zorunda kalıyorduk. Sonra bazı benzinciler daha fazla müşteri çekmek için, anlaşmayı bozup komisyonu cepten ödemeye başladılar. Bu oyunbozanları gönülsüz de olsa diğerleri de izledi. Sonuçta, işlerine gelmemesine rağmen, müşteri kaybetmemek için bütün benzinciler komisyonları kendileri ödemek zorunda kaldılar. Yine hatırlarsanız eskiden dinî bayramlarda gazeteler çıkmaz, gazete okumak isteyenler Gazeteciler Cemiyetinin çıkardığı bayat haberlerle dolu, diğer gazetelere göre daha pahalı olan Bayram gazetesini almak zorunda kalırlardı. Sonra bir gazete bu kuralı bozdu. Müşteri kaybetmemek için diğer gazeteler de onu izlemek zorunda kaldılar. Sonuçta okuyucular kazandı hoşlarına gitmese de gazeteciler Bayramlarda da çalışmak zorunda kaldılar.

İşadamlarının tüketicilere karşı yaptığı işbirliği anlaşmalarını sürdürebilmelerinin tek yolu işbirliğinin bir üst otorite tarafından zorlanmasıdır. Örneğin eskiden İstanbul'da ucuz ekmek satan fırınlar Fırıncılar Odası'nın adamları tarafından tehdit edilir, dövülürdü. Sonra büyük marketler de ucuz ekmek satmaya başlayınca zor kullanma olanağı ortadan kalktı. Çünkü söz konusu şahıslar büyük marketin patronunu dövecek güce sâhip değillerdi. Bunun farkında olan işadamları kendi işbirliği anlaşmalarını zorlamak için herkesi dövebilecek güçte birini arkalarına almaya çalışırlar. Bu da dünyanın her yerinde devlettir. Uzun süren fiyat anlaşmalarının varlığı için devletin işbirliği şarttır. Hatırlarsanız bir zamanlar gazetelerde bir promosyon furyası başlamıştı. Önce ufak tefek hediyelerle başlayan promosyon akını giderek bir çılgınlığa dönüştü. Bu hediyelerin maliyetler içindeki payı giderek büyümesine rağmen hiçbir gazete bu yarışa son veremiyordu. Çünkü promosyonu ilk kesen gazete en büyük müşteri kaybına uğrayacaktı. Bunun üzerine gazete patronları devlete başvurdular ve bir kanun

çıkartarak bu sorunu hâllettiler. Artık gazeteler eğitim materyali dışında promosyon veremiyor.

Son günlerde, bana benzer bir komplo ile karşı karşıyayız gibi geliyor. İstanbul Ticaret Odası (İTO) uzun zamandır indirimli satışların sadece belirli bir dönem ile sınırlandırılması için çaba sarfediyor. 1980'li yılların başına kadar indirimli satışlar İTO'nun belirlediği tarihlerde yapılırdı. Fakat bazı rekabetçi firmalar bu kuralı bozdular. Diğer firmalar da oyun bozanları izlemek zorunda kaldılar. İTO'nun herhangi bir yaptırım gücü olmadığı için zamansız indirim yapan firmalara müdahale edemedi. Bugün piyasalardaki artan rekabet sayesinde indirimler yılın her döneminde uygulanabiliyor. Bu sayededir ki geçmişte sadece vitrinine bakabildiğimiz markaların ürünlerini satın alabiliyoruz.

Geçmişteki deneyimi dikkate alarak bu defa işadamları sıkı tutuyorlar. Bu konu ile ilgili bir de yasa teklifi sunulmuş durumda. Geçmişte işbirliğini bozan firmalara müdahalede bulunamadığını gören İTO bu görevi devlete havale ediyor. İşbirliğini bozanları bu defa devlet cezalandıracak ve böylece işbirliğini sürdürmek mümkün olacak. Yasa teklifini meclise getiren milletvekilinin yasa gerekçesi çok ilginç: 'Halihazırda indirimlerin kuralsız ve düzensiz yapılıyor olması.' Hâlbuki piyasanın erdemi de burada değil mi? Fiyatlar üreticiler tarafından bağımsız olarak belirlenecek ki piyasada rekabet olsun. Zaten Rekabet Kanunu'nda da fiyatların anlaşmalı olarak belirlenmesi yasak değil mi?

Anlaşılan özellikle hazır giyim sektöründeki firmalar rekabetten yorulmuşlar ve işlerini başka türlü yürütmeye çalışıyorlar. Eğer becerebilirlerse iç piyasa onlar için daha kârlı hâle gelecek. Hazır giyim firmaları gözlerini rekabetçi dış pazarlardan yurtiçine çevirecekler. Belki de bu nedenle uzun soluklu çabalarla elde ettikleri dış pazarlarını, içerideki 'tatlı' kârlar nedeniyle bırakacaklar. Sonuçta ülke olarak daha büyük bir zararla karşılaşacağız. Ayrıca

böyle bir yasa firmaların vitrinlerine 'İNDİRİM' ifadesi yazmalarını belirli bir dönemle sınırlayacak ama küçük firmalarda müşteriyle dükkân sâhibinin içeride yaptığı pazarlıkları kim denetleyecek? Görüldüğü üzere bu çabalar kısa dönemde bazı kesimlerin menfaatine olsa da tüketicilere ve genel olarak ülke ekonomisine zarar vermekten başka bir işe yaramaz. Umarız meclis tüketicilere karşı kurulmuş böyle bir komploya destek olmaz.

En Büyük 500 Sanayi Kuruluşu ve Türk Özel Sektörü

İstanbul Sanayi Odası (İSO) 1980'li yıllardan bu yana Türkiye'nin en büyük 500 sanayi kuruluşuna ilişkin verileri yayınlıyor. Türkiye gibi veri toplama ve yayınlama geleneğinin olmadığı, iyi işlerin saman alevi gibi birden parlayıp, söndüğü bir ülkede İSO bu işi yaklaşık 30 yıldır aksatmadan, üstelik geliştirerek sürdürüyor.

ISO dergisinin son sayısında 2004 yılına ilişkin en büyük 500 firma verileri yayınlandı. Bu veriler çeşitli yazarlar tarafından farklı yönleriyle değerlendirildi. Ben de bu yıl yayınlanan çalışmayı eski çalışmalardan biriyle karşılaştırmayı düşündüm. Evimde 1986 yılına ilişkin çalışma mevcuttu. Türkiye ekonomisinde yapısal dönüşümün başladığı 1980'li yıllar ile bugünü karşılaştırmanın Türk Özel Sektörünün gelişimine ilişkin önemli ipuçları

vereceğini düşünüyordum. Nitekim öyle oldu. Yerim yettiğince dikkatimi çeken bazı noktalara değineceğim.

Geçtiğimiz yaklaşık 20 yıl içinde Türk özel sektörünün ekonomideki etkinliği gözle görülür biçimde artmıştı. 1986 yılında 500 büyük firma içinde kamuya ait olanların sayısı 91 iken (yaklaşık % 18) 2004 yılında bu sayı 18'e düşmüştü (% 3,6). 1986 yılında en büyük 10 sanayi firması içinde sadece tek bir özel firma (Arçelik) varken, 2004 yılında ilk on içinde sadece 2 kamu firması kalmıştı. Bu değişimi iki şekilde açıklamak mümkün. İlk olarak, her ne kadar yavaş ilerlese de Türkiye özelleştirmede bazı adımlar atmayı başardı. Bazı demir-çelik fabrikaları (bunların tamamen özelleştiği söylenemez), Petrol Ofisi gibi bazı şirketler hem 1986 hem de 2004 listesinde var olmasına rağmen 1986 da kamuya ait bulunan şirketler 2004'te özel sektör listesinde yer almaktaydılar. İkincisi, son yirmi yılda ekonominin dışa açılması, yabancı ortaklıklar artan ihrâcat ülke içinde artan refah sanayide ölçeklerin büyümesine yol açtı. Geçmişte özel sektörün sermaye birikimi devletin çok gerisinde iken, son yıllarda özel sektör önemli bir gelişme kaydetti. 1986 listesinde bulunan bazı kamu firmaları 2004 listesinde de yer almaktalar ancak özel sektör firmalarının çok gerisinde kalmışlar.

İkinci gözlemim sanayiin coğrafî dağılımına ilişkin oldu. Türkiye'de sermaye uzun yıllar üç büyük metropol (İstanbul, Ankara, İzmir) de yaşayan girişimcilerin elinde toplanmıştı. Bu yüzden sanayi de bu şehirler etrafında yoğunlaşmıştı. Örneğin 1986 yılında 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun yarıdan fazlası sadece İstanbul'da yer almaktaydı. 1980'li yıllardan itibaren ulaştırma haberleşme alanında yapılan yatırımlar büyük şehirler dışındaki şehirlerin da ulusal ve uluslar arası pazara entegre olmasını kolaylaştırdı. Bu bölgelerde de sermaye birikimi hızlandı. Diğer taraftan büyük şehirlerde artan maliyetler yatırımların çevre illere

kaymasına neden oldu. Bu gelişmeler 500 Büyük Sanayi Kuruluşu çalışmalarına da yansımıştır. 1986 yılında özel sektör kuruluşlarının yaklaşık % 75'i üç büyük ilde toplanmış iken bu oran 2004 yılında yaklaşık % 60'a düşmüştür. Bu şehirlerimiz yavaş yavaş sanayi şehirleri olmaktan çıkıp, ticaret ve finans şehirlerine dönüşmektedirler.

Bir başka gözlemim sosyal mobiliteye ilişkin oldu. Günlük konuşmalarda insanların daha iyi yaşayabilecekleri, ileride zengin olabileceklerine ilişkin beklentilerinin olmadığını görüyorum. Çoğu kişiye göre 'Böyle gelmiş, böyle gider'. Fakirler, fakir doğar. Fakir ölür. Zenginler ise tersi. Hâlbuki veriler şirketlerin (insanların) toplumsal konumlarının bazen aşağı, bazen de yukarı doğru gideceğini göstermektedir. 1986 listesinde yer alan birçok firma 2004 listesinde yer almamaktadır veya sıralamada çok gerilere düşmüştür. Bunların bir kısmı iş hayatından çekilmiş ya da diğer firmalar kadar büyüme imkânı olmadığı için gerilerde kalmıştır. Diğer taraftan, 1986 listesinde yer almayan birçok firma 2004 sıralamasında kendine bir yer bulmayı başarmış bazı firmalar ise sıralamada çok üst sıralara yükselmiştir. Bugün hemen hepimizin âşina olduğu Toyota, Hyundai otomobil firmaları 1986 listesinde yer almazken özellikle yabancı yatırımcıları sayesinde hızla büyümüşler ve 2004 listesinde ilk 20 içinde kendilerine bir yer edinmişlerdir. Akıllı işletmecilik politikaları Vestel Elektronik'i 67. sıradan 8. sıraya yükseltmiştir.

Kuşkusuz 500 Büyük Sanayi Kuruluşu çalışmalarının söyledikleri bunlarla sınırlı değil. Daha detaylı incelemeler, değişik bakış açıları daha ilginç bulguları ortaya koyacaktır. ISO görevini yapıp malzemeyi hazırlamış ve hazırlamaya devam edecek. Araştırmacılarımız bu malzemeyi iyi kullanabilirlerse Türkiye ekonomisi, Türk sanayii, Türk girişimcisine ilişkin çok orijinal sonuçlar ortaya çıkabilir. ISO görevini yapmış. Sıra araştırmacılarda.....

'Devlet Baba' Çocuklarını Nasıl Eğitmeli?

Kredi kartları ile ilgili haberler okuyucunun çok ilgisini çekiyor olmalı ki, bu konudaki her türlü haber basında geniş yer buluyor. Geçen hafta Başbakan Yardımcısı'nın yeni hazırlanan kredi kartları ile ilgili yasa taslağına ilişkin beyanatları tüm gazetelerde yer aldı. Ardından BDDK başkanı aynı konuda bir açıklamada bulundu. Bu da Türk basınında yoğun ilgi gördü.

Sanırım hemen herkes kredi kartı konusundaki tartışmalara âşina. Özetle, birçok kişi kredi kartı ile yaptıkları hesapsız harcamalarını ödeyemiyor ve hem maddî hem de manevî olarak zor duruma düşüyor. Bu durumda gerek hükümet, gerekse düzenleme kurumları bir şeyler yapma ihtiyacı duyuyorlar. Yapılması düşünülen şeylerin arkasında temelde şu mantık var: 1) Bankalar kime kart vereceklerini bilemiyorlar. Önüne gelene kart veriyorlar. Onlara kime ve nasıl kredi verileceğini öğretmek lâzım. 2) Kart sâhipleri de parayı nasıl harcayacaklarını bilmiyorlar. On-

ların da harcamalarını kısıtlamak ve parayı nasıl harcayacaklarını öğretmek lâzım. Aslında tipik bir müdahaleci babanın, savruk ve işbilmez çocuklarına verdiği tepki. Uyarı, sınırlama ve belki ileride dayak.

Bana kalırsa bankalar bu kadar batığı zaten göze almışlardı. Hiçbir teminat almadan sokakta kredi kartı dağıtıyorlardı bu doğru ama, kredi kartı aracılığıyla kullanılan kredilerin fâizleri bu riski karşılayacak kadar yüksekti. Belki bazı bankaların hesapları yanlış çıktı ve beklediklerinden daha fazla batık oldu. Eh, bu da onların sorunu. Zaten kârların arkasında belirsizlikler ve riskler yok mu? Piyasadaki tüm riskleri devlet eliyle ortadan kaldırırsak girişimciliğin memuriyetten ne farkı kalır? Diğer taraftan bu konuda piyasayı düzenlemeye çalışan politikacı ve bürokratlardan kaç tanesi kendi ceplerinden birisine borç vermişlerdir? Hayatında belki hiç risk almamış kişilerin düzenleyeceği piyasaların, kazançlarının temelinde risk yatan girişimcilerin oluşturacağı bir piyasadan daha iyi işleyeceğini kim garanti edebilir?

Gelelim kartları hovardaca kullanan çocuklara. Bunlar için çok şey söylendi. Güya bankalar bunları kandırıyordu. Kart sözleşmelerinin arkasındaki karınca duası gibi banka lehine maddeler kendilerine dayatılıyordu. Bunların fâizler hakkında yeterli bilgisi yoktu vs. Sıradan bir kart tüketicisinin fâiz hesabı yapmadaki becerisi ya da yasal sorumlulukları ve hakları konusundaki bilgisi sınırlı olabilir ancak hepsi kabaca kredi kartı fâizlerinin yüksek olduğunu ve ödemediği takdirde bu borcun yuvarlanan bir kartopu gibi büyüyeceğini biliyorlardı. Kimse bunlara zorla kredi kartı vermedi, harcamaya zorlamadı. Fakat bunların Türk olmaktan kaynaklanan kötü bir alışkanlıkları vardı: Kazandıklarından fazla harcayabileceklerini düşünüyorlardı. Bu kötü alışkanlığa onları 'babaları' olan 'devlet' alıştırmıştı. Çünkü 'baba' borcunu ödeyemeyince onun borcunu kapamış, bakamadığı çocuğuna bakmış,

karşılaştığı birçok zararı tazmin etmişti. Bu da çocuklarında 'ben harcayayım nasılsa biri öder' zihniyetini doğurdu.

'Devlet Baba' kredi kartı konusunda da yine çocuklarını kollayacak bir tavır almıştır. 'Baba'nın bu müdahaleci ve sürekli (görünüşteki) kol kanat geren tavrı çocuklarının hayatı, oyunun kurallarını öğrenmesini engelledi. Hâlbuki çocuklar düşe kalka büyürler. Hayatı böyle öğrenirler. Sürekli onları koruyan, zararlarını tazmin eden birinin olması onları sorumsuzluğa iter. Dolayısıyla, 'baba' hiç olmazsa bu defa onları rahat bıraksın. Belki bazıları düşüp bir yerlerini kanatacak, belki de kıracaklar ama ondan sonra adımlarını atarken daha dikkatli hakaret edeceklerdir.

ÖSS, YDS, LGS, KPSS, KPDS, vs.

Bir vesile ile yukarıdaki sınavlardan birine muhatap olmamış bir Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı var mı bilmiyorum. Kendimiz, çocuklarımız ya da yakınlarımızdan biri mutlaka bu sınavların sonuçlarından olumlu ya da olumsuz yönde etkilenmiştir. İş hayatındaki artan rekabete paralel olarak da olumsuz etkilenenlerin sayısı giderek artmaktadır. Artan hayâl kırıklıkları beraberinde toplumsal tepkileri getirmektedir.

Geçtiğimiz günlerde hem üniversitelere hem de hem de liselere giriş sınavlarının sonuçları belli oldu. Yine her zamanki gibi sınavlara girenlerin önemli bir çoğunluğu başarılı olamadı. Hemen akabinde bir kısım uzmanlar ya da politikacılar çıkıp sınav sistemini eleştirmeye başladılar. Yapılan en klasik eleştiri insan hayatının 3 saatlik bir sınava bağlanmasının yanlışlığıydı. Bu görüşü savunanlar üniversite sayısının arttırılmasını, sınavların kaldırılmasını savunmaktaydı. Lise düzeyinde sınavlara giren çocuklar

için yapılan en klasik eleştiri ise 'o yaştaki çocukların birer yarış atı gibi yetiştirilmesi' şeklinde dile getiriliyordu. Eleştirilerin ortak noktası sınav sistemine bir alternatif getirememesi; önerilerin ya uygulanmasının mümkün olmaması ya da sonucu değiştirmemesiydi.

Önce şu soruyu sorarak başlayalım: Sınavları kaldırmak mümkün mü? Evet. Okulların kontenjanı bu okullara gitmek isteyenlerin sayısına eşitse ve okulların kalitesi aynı ise mümkündür. Ancak her isteyenin istediği okula gitmesi arzulanan bir şey değildir. Çünkü hava gibi herkesin bir emek sarf etmeden ulaşabileceği şeylerin hiçbir ekonomik değeri yoktur. Bu yüzden eski Sosyalist ülkelerde üniversite mezunlarının toplam nüfusa oranı çok yüksek olmasına rağmen önemli bir kısmı hâlâ çok düşük ücretlere çalışmaktadırlar. Sadece kısıtlı olan şey çaba sarfetmeye değerdir.

Bir malın talebi arzından fazlaysa, kısıtlı olan arzın talep edenler arasında nasıl dağıtılacağı sorunu ortaya çıkar. İktisatta yıllardır yapılan tartışmaların özünde de bu vardır. Kısıtlı arzı çok sayıdaki talep eden arasında nasıl paylaştıracağız? Bu soruya iki temel çözüm önerisi vardır. Birinci çözüm piyasa mekanizmasıdır. Bu çözümde sınırlı kaynak bedelini ödemek isteyenler arasında dağıtılır. Tabiî ki o bedeli ödemek istemeyenler ya da ödeyemeyenler o mala sâhip olamazlar. Örneğin parasını ödeyemezsen istediğin otomobili alamazsın. Bu yüzden bazıları otomobil sâhibi olamazlar. İkinci çözüm, kaynakların idarî kararlarla dağıtılmasıdır. Malın kura ya da sınavla dağıtılması ise bir idarî dağıtım mekanizmasıdır. Yöntemin ne olacağını kaynağın idaresinde yetkilendirilmiş kişiler tarafından belirlenir. Kaynaklar idarî kararlarla dağıtıldığında da yine bazıları mahrum kalacaktır. Sonuçta, yöntem ne olursa olsun, eğer talep arzdan fazlaysa bazıları o malın tüketiminden mahrum kalacaktır.

Konu otomobil olduğunda kimse piyasa dışında bir çözüm tartışmamakta ancak eğitim olunca piyasa çözümüne çoğu kimse sıcak bakmamaktadır. Parası olmayanların otomobile binememesi fazla sorun olmazken, parası olmayanların okuyamaması insanları rahatsız etmektedir. Okul kontenjanlarını piyasa mekanizması ile dağıtmanın uygun olmadığını düşünüyorsak idarî kararlarla dağıtmaktan başka çare yoktur. Söz konusu eğitim olunca bir bilgi sınavı en iyi idarî kaynak dağıtım çözümü gibi gözükmektedir. Çünkü, kaynak kısıtlıysa bunu en iyi kullanacak, en yetenekli kişilere vermek gerekir. Fakat hayattaki başarının sınavlara bağlanması bazılarını rahatsız etmektedir.

Sınavdan şikayet edenlerin aklına gelen ilk çözüm üniversite sayısını arttırmak olmaktadır. Bu çözüm öğrencilerin ve velilerin çok hoşuna gittiği için politikacılar tarafından sıklıkla dile getirilmektedir. Kulağa hoş gelse de üniversite sayısını arttırmak öğrencilerin muhatap oldukları sınav sayını azaltmayacaktır. Öncelikle üniversiteler arasındaki kalite farkları nedeniyle tüm öğrenciler en iyi üniversitelere gitmek isteyecek fakat bu üniversitelerin alabileceği öğrenci sayısı sınırlı olduğu için kaliteli üniversitelere giriş için ya sınav ya da piyasa çözümü işletilecektir.

Varsayalım ki, üniversiteler arasındaki kalite farkını da gidermeyi başardık. Bu durumda gerçekten herkes üniversiteye girebilecektir. Ancak bu kadar üniversite mezununa iş imkânı sağlayamaz isek, işverenler çalışanlardan üniversite diploması yanında başka nitelikler talep edecekler. Bunlara sâhip olmak için çalışanlar ilâve nitelikler elde etmek birbirleri ile yarışmak zorunda kalacaklardır. Sonuçta rekabet bir adım ileriye taşınmış olacaktır. Nitekim bundan 20 yıl önce lise mezunları bankalarda çalışabilirken, lise eğitiminin yaygınlaşmasına paralel olarak, günümüzde aynı işi üniversite mezunları yapmaktadırlar. Hatta üniversitelerin de sayısı arttıkça işverenler gerekli olmasa bile aynı parayı verip

mezunlar arasından yabancı dil bilenleri, bilgisayar uygulamalarına vakıf olanları işe almayı tercih etmektedirler.

Sonuç olarak, 'herkesi nasıl üniversiteye sokabiliriz?' sorusu veya 'çocukları yarış atı yapmayalım' temennisi sosyal ve ekonomik sorunlarımızı çözmemize yardımcı olmaz. Kıtlık değer yaratır, rekabet kaliteyi getirir. Asıl sorulması geren 'nasıl bir sistem kuralım ki piyasaların talep ettiği eleman ihtiyacını karşılayalım?' 'eğitimde kaynakların optimal kullanımı için oluşturulması geren mekanizma ne olmalıdır' sorularıdır. Yanlış sorular ise okullarda boşa harcanan hayatlar, niteliksiz mezunlar ve diplomalı işsizler olarak bize geri dönecektir.

Sosyal Sigorta Reformu

Geçtiğimiz günlerde Türkiye'deki sosyal sigorta siteminde köklü değişiklikler öngören bir kanun meclisten geçti. Bu değişiklikle bütçe üzerinde önemli bir yük oluşturan sosyal sigorta sisteminin daha etkin çalışması hedefleniyor. Yeni kanun bazılarını rahatsız etse de sistemi daha akılcı bir noktaya yaklaştırdığını söylemek yanlış olmaz. Aslında sigorta sisteminin akıl yolundan sapması sadece Türkiye'ye özgü değil. Batı'da da geçmişte 'Sosyal Devlet' anlayışıyla başlatılan birçok akıldışı uygulama zamanla o ülkelerin de bütçeleri üzerinde önemli bir yük hâline gelmiş durumda. Onlar da bu uygulamalardan çoktan çark etmeye başladılar Türkiye ise bu konuda çok geç kaldı.

Sigorta sistemindeki temel sorun sigorta siteminin ticarî bir mantığı olduğunu unutup, politikacıların sigorta sitemini bir hayır kurumu gibi görmeye başlamasından kaynaklanıyor. Emekli-

lik olsun, sağlık olsun sigortanın bir tek mantığı var. Türkiye'de sosyal sigorta sisteminin üç farklı kurum tarafından yürütülmesini ve üç kurumun da farklı prim ve geri ödeme uygulamalarının olmasını anlamak mümkün değil. Ama siyaset bu mantıksızlığı mümkün kılmış ve meşrulaştırmış.

Türkiye'de devlet memurlarının kendilerini ayrıcalıklı görmeleri memurların Emekli Sandığı çatısı altında aynı primi ödedikleri SSK üyelerine göre daha avantajlı emeklilik ve sağlık hizmeti almalarına neden oldu. Kadın haklarındaki gelişmeler sonucunda tüm dünya da kadınlar daha kısa sürede emekli olma hakkını elde ettiler. Kadınlarda ortalama ömrün erkeklere göre daha uzun olduğu düşünülürse, kadınların daha kısa prim ödeyip daha uzun süre emekli maaşı alması gibi bir çelişki ortaya çıktı. Yine Türkiye'de politikacılar emeklilik yaşını hiçbir mantıki gerekçeye dayanmadan düşürünce Türkiye yirmi sene prim ödeyip otuz sene emekli maaşı alanların ülkesi hâline geldi.

Emeklilik sistemi aslında bugün özel sigorta şirketlerinin uygulamasında olduğu gibi insanların çalışırken tasarruf etmesi, daha sonra bu tasarrufların geri ödenmesi sistemine dayanır. Ancak bu sistem zamanla çalışanların emeklileri finanse etmesine dönüşmüştür. Bu durum özellikle nüfusun yaşlandığı Batı'da sorun yaratmaktadır. Çünkü nüfus yaşlandıkça emekli maaşı alanların sayısı artmaktadır. Bu durumda ya çalışanlardan daha fazla prim kesmek ya da emeklilere daha az maaş ödeme yapmak gerekmektedir.

Sağlık konusunda da benzer bir sorun ortaya çıkmıştır. Sigorta beklenmeyen durumlarda ortaya çıkan risklerin tazmini için ortaya çıkmıştır. Evimizi boya, badana ya da tamirat gibi beklenen olaylara karşı değil, yangın deprem gibi risklere karşı sigorta yaptırırız. Sağlık sigortası ise sağlıkla ilgili beklenen, beklenmeyen

her türlü olayı kapsar hâle gelmiştir. Bu da sigorta şirketlerinin yükünü arttırmaktadır.

Sağlık ile ilgili bir diğer sorun, prim ödeyenlerin sayısı ile sağlık hizmetlerinden faydalananların sayısının eşit olmamasıdır. Aslında sigorta şirketi açısından her ilâve kişi, ilâve risk, ilâve risk ilâve prim demektir. Uygulamada ise, sigortalı şahıs evlendikten sonra ilâve prim ödemeden kendi sigorta sisteminden eşini ve çocuklarını faydalandırabilmektedir. Bu uygulama sadece sigorta mantığı ile değil, nüfus kontrolü politikası ile çelişmektedir.

Sigorta sisteminin aksaklıkları kuşkusuz bunlarla sınırlı değil ancak bunları farketmek zaman alıyor. Farkedildiğinde de geri dönüşü kolay olmuyor. Siyasetçiler için verilenleri geri almak siyasî olarak büyük riskler taşıyor. (Fransa'daki son olayları hatırlayın) Ancak siyasîler ya yararına inandıkları için ya da şartlar zorladığı için bu tip kararlar alabiliyorlar. Gerekçeleri ne olursa olsun sigorta sistemini mevcut akıldışı yapısından kurtarma yönündeki her türlü çaba uzun dönemde daha müreffeh bir Türkiye hayâlinin gerçekleşmesine katkıda bulunacaktır.

Vize

Başbakan Tayyip Erdoğan geçenlerde katıldığı bir toplantıda, İstanbul Belediye Başkanı iken söylediği ve mealen büyük şehirlere gelenlerden **vize** istemek gerektiği anlamına gelen sözlerinin hâlâ arkasında olduğunu söylemiş. Çünkü büyük şehirlerde artan suç oranları ve terörün arkasında bu şehirlerde artan göçün önemli bir etken olduğuna inanıyormuş.(*Hürriyet*, 17.04.2005)

Büyük kentlere göç etmiş kişiler arasında suç oranlarının diğerlerine göre daha yüksek olduğu bir gerçek. Ancak, kulağa hoş gelse de, vize benzeri sistemlerle şehirlere göçü sınırlamak mümkün değil. Aksine, yakın geçmişte örneği Sosyalist ülkelerde görülen bu uygulama, hiç bir çözüm sağlamayacağı gibi birçok sorunu beraberinde getirir. Birinci sorun kaç kişiye vize verileceği (İzmir'e kaç kişinin girişine izin vereceğiz? İzmir'in nüfusu kaç olmalı?) ikincisi kimlere verileceğidir. Bir başka sorun da gelmek isteyen-

lerin nasıl engelleneceğidir. Şehrin optimal nüfusunun ne kadar olacağını belirlemek kolay değildir. Varsayalım ki belirlendi, vizelerin verilmesi süreci suistimallere açık bir süreç olacaktır. Hem vize verenler hem de talep edenler bunu kendi çıkarları için kullanacaklardır. İnsanların gelişmiş ülkelere girmek için ölümü bile göze aldıkları düşünülürse, ülkeler gibi korunaklı sınırları olmayan şehirlere girişin engellenmesi ise neredeyse imkânsızdır

Demokratik bir ülkede insanların seyahat haklarını kısıtlamak mümkün değildir. Hâlbuki mülkiyet haklarının daha iyi tanımlandığı ve korunduğu bir piyasa ekonomisinde bu sorun kendiliğinden çözülecektir. Bugün büyük şehirlerimizde yaşanan göç kökenli sorunlar mülkiyet haklarının iyi tanımlanmamış ve korunmamış olmasından kaynaklanmaktadır. Büyük şehirler diğerlerine göre daha iyi ekonomik fırsatlar sundukları için yoğun biçimde göç almaktadırlar. Ancak bu göç sonsuza kadar süremez. İyi işleyen bir piyasa ekonomisinde, herhangi bir mala olan talebin artmasında olduğu gibi, kaynakların (konut, altyapı ve diğer mal ve hizmetler) kısıtlı olduğu bir şehre göç arttığında o şehirdeki mal ve hizmetlerin fiyatları yükselecek yüksek kazançlara karşın yükselen maliyetler şehre göçün câzibesini giderek ortadan kaldıracaktır. Diğer taraftan artan göç rekabeti de arttıracağı için hem ücretler hem de kârlar azalacak, dolayısıyla sadece şehirde yaşamanın maliyeti değil getirisi de azalacaktır. Hatta maliyetlerden tasarruf etmek isteyen firmalar üretimlerini maliyetlerin nispeten daha düşük olduğu yerlere taşıyacaklar bu da beraberinde tersine göçler başlatacaktır.

Bugün, tamamıyla iktisadî rasyonaliteden uzak bir durum sözkonusudur. Şehre yeni gelenler şehirde hâlihazırda yaşayanlardan daha düşük maliyetle şehirde yaşamaya başlamaktadırlar. Büyük şehirlerimizde talep seviyesinin yüksek olması nedeniyle kiralar ve ev fiyatları da yüksek olmakta ve hâlihazırda yaşayanlar bu ma-

liyetlere katlanmakta ya da geçmişte katlanmış bulunmaktadırlar. Hâlbuki yeni gelenler için büyük şehirlerin etrafını çevreleyen kamu arazilerinden birini işgâl etme ve burada bedava ya da çok düşük bedelle oturma fırsatı mevcuttur. Bu yörelerde elektrik, su gibi temel ihtiyaçları da kaçak olarak kullanabilme imkânı olduğu için bu hizmetleri tüketmek de onlara ilâve bir yük getirmez. Yeni gelenler kendi yaşadıkları yerlerin dışında kendilerinden önceki gelenlerin ödedikleri vergilerle yapılmış, metro park bahçe gibi hizmetlerden de yararlanırlar. Daha kârlı olduğu ya da başka türlüsünü bulmadıkları için işportacılık gibi marjinal işlerle iştigal edip vergi ödemezler. Seçim dönemlerinde işgâl ettikleri arsaların tapularını alırlar. Böylece toplumdan bu kişilere bir servet transferi gerçekleşir. Arsaların tapusunu alırlar ancak çoğunlukla içinde oturdukları konutun tapusunu almadıkları için emlak vergisini de düşük öderler. Sonuç olarak, göç edenler şehirde yaşamanın bedelini kendileri ödemez başkalarına, özellikle de o şehirde daha önceden yaşayanlara ödetirler. Böyle bir fırsata kim olsa balıklama atlar.

İktisadın temel unsurlarından biri fiyatlardır. Fiyatlar doğru belirlenirse piyasada arz ve talep dengede olur. Ancak fiyat piyasa fiyatının altında belirlenirse bir aşırı talep ortaya çıkar. Fiyat yükselmeleri talep fazlasını ortadan kaldıracaktır. Büyük şehirlerimize de durmak bilmeyen göçün nedeni yeni gelenlerin büyük şehirde yaşamanın bedelini ödemek zorunda kalmamaları hatta bu yükü başkalarının üzerine yıkmalarıdır. Özellikle kamu mülkiyet iyi tanımlanır ve korunursa fiyatlar olması gereken seviyeye yükselecek ve bu bedeli ödemekten kaçınmak mümkün değilse bu bedeli ödeme yeteneğinde olmayanlar şehre gelmemeyi tercih edeceklerdir. Bunun dışındaki her türlü siyasî ve polisiye çözüm göçü önleyemeyeceği gibi başka sorunlar yaratacaktır.

Profesörler Nasıl Para Kazanmalı?

Ünlü deprem profesörü (aslında Jeofizik profesörü demek daha doğru sanırım)Ahmet Mete Işıkara'nın bir inşaat şirketinin reklamlarında oynaması bazı kesimlerin tepkisini çekti. Bu kişiler medya aracılığıyla Işıkara'nın bir reklam filminde oynamasının etik olmadığını dile getirdiler. Sanırım bir profesörün bu kadar para kazanması bazılarının kafasındaki profesör imajıyla uyuşmuyordu. Onlara göre profesör dediğin kendi kanallarına gelip bedavaya görüş beyan etmeli, sonra da eve gidip maaşa tâlim etmeliydi. Bu görüşün ne kadar destek gördüğünü bilmiyorum ama geniş bir taraftar kitlesi varsa Türkiye Cumhuriyeti'nde yaşayanların para kazanmaya ilişkin ciddî algılama sorunları olduğunu düşünüyorum.

Öncelikle kimin para kazanması gerektiği ile işe başlayalım. Üretime katkıda bulunan herkes bunun karşılığında gelir elde etmelidir. Reklamı veren inşaat şirketi de Işıkara'nın kendi evlerini

pazarlanmasına katkıda bulunacağını düşündükleri için ona reklam filminde oynamasını teklif etmiştir. Teklifi kabul eden hoca da bu emeği karşılığında bir para almıştır. Ben bunda ahlâka aykırı bir şey göremiyorum. Reklam filminde oynayan herkes maddî ya da manevî bir getiri elde ediyor. Hatta çoğu reklam oyuncusunun kazancı Işıkara'nın aldığının çok üzerinde.

Eleştiriler Işıkara'nın mesleki birikimini ve halkın gözünde sağladığı güveni paraya tahvil etmesi noktasına odaklanıyor. Bana kalırsa bunda da bir sorun yok. Herkes emek verdiği işlerin sonucunda maddî ya da manevî bir getiri elde etmek ister. Aksi takdirde çalışmak için bir motivasyondan söz etmek mümkün olmaz. Profesörler de diğer insanlara bir istisna teşkil etmezler. Sayın Işıkara'da yıllarca mesleğine hizmet etmiş önemli yerlere gelmiş bir şahsiyettir. Deprem sonrasında sıklıkla medyada yer almaya başlayınca hem geniş kitleler tarafından tanınmış hem de onların güvenini kazanmıştır. Şimdi bir şirket de kendi yaptığı binaların depreme dayanıklılığına potansiyel müşterilerini ikna etmek için Işıkara'dan bir hizmet almaktadır. Sonuçta Işıkara yıllarca yatırım yaptığı mesleğini icra edip para kazanmaktadır, şöhreti kullanarak değil. İş sadece şöhret ile ilişkili olsaydı, şirket piyasa bolca bulunan ve Işıkara'dan yüzlerce defa fazla şöhreti olan mankenlerden birini oynatabilirdi. Ayrıca bazı meslek kuruluşlarının, üniversitelerin de benzer biçimde halkın gözünde sâhip oldukları güveni bu tür reklamlarda kullandıklarını ve bunun karşılığında para aldıklarını biliyoruz. (reklamlarda Türk Diş Hekimleri Birliği'nin tavsiye ettiği diş macunlarını hatırlayın) Kurumlar aynı işi yapıp para kazanınca bir sorun olmuyor da bireyler yapınca neden sorun yaratıyor? Burada tek sorun yapılan inşaatların reklamda Profesör Işıkara tarafından söylendiği gibi sağlam olmaması ve Işıkara'nın bilerek bu tezgâha âlet olmasında ortaya çıkar ki bu da profesörlükle değil, Işıkara'nın kişiliği ile ilgili bir sorundur.

Sorun Işıkara ile de sınırlı değildir. Sayın Işıkara'yı çok eleştiren gazetenin köşe yazarı olan profesör Asaf Savaş Akat'da, her ikisi de iktisat profesörü olan, Taner Berksoy ve Deniz Gökçe ile birlikte televizyonda yaptıkları *Eko-Diyalog* programı ile oldukça meşhur olunca çok eleştiri almış, hatta bazıları tarafından 'Televole İktisatçısı' diye alaycı bir şekilde anılmaya başlanmıştır. Hâlbuki o da Işıkara gibi onca yıllık birikimini popülarize edip satmaktadır. Benzer biçimde birçok bilimadamı birikimlerini paraya ve şöhrete tahvil etmektedirler.

Özetlemek gerekirse, eğer birisi cebinizdeki parayı azaltmadan zenginleşiyorsa ve bu da sizi rahatsız ediyorsa sizde bir sorun var demektir. İkincisi, bireyler teşviklere göre hareket ederler. Bilimadamları da buna dâhildir. Türkiye'deki üniversitelerden hiçbirinin dünyanın ilk 500 üniversitesi arasında yer alamamasının sebebi belki de yeterince mâddî teşvik üretememeleridir. Nobel ödülünün sadece kuru bir plaket değil, 1 milyon dolar gibi ciddî bir para olması bu anlamda önemlidir. Hatta 1994 yılında Harsanyi ve Selten ile birlikte Nobel ödülünü kazan John Nash ödül hakkında duyguları sorulduğunda 'Keşke ödülü tek başıma alsaydım. Böylece milyon doları başkalarıyla paylaşmak zorunda kalmazdım' dediği rivayet olunur.

Bob Geldof Afrika'yı Kalkındırabilir mi?

Geçtiğimiz haftalarda Bob Geldof ve birçok ünlü sanatçı dünyanın çeşitli yerlerinde Afrika'daki açlar için bir dizi konser verdiler. Konserlerin sloganı 'Yoksulluk tarih olsun' idi. Hemen aynı tarihlerde İskoçya'da toplanan G-8 zirvesinde zengin ülkeler en borçlu 18 ülkenin borçlarını silmeye karar verdiler. Bakalım iyi niyetli çabalar bu sefer işe yarayacak mı? Hatırladığım kadarıyla Geldof ve taifesi Afrika'daki yoksullar için 20 yıl kadar önce de benzer bir konser vermişlerdi. Hatta konsere katılan tüm sanatçılar tarafından seslendirilen 'we are the world' adlı parça da uzun müddet dillerden düşmemişti. O günden bu güne Afrika bir santim ilerleyemedi hatta bazı kısımları geriye doğru bile gitti. Aynı dönemde gelişmiş ülkeler kimbilir kaç milyar dolarlık alacakları üzerine çeşitli nedenlere bir bardak su içtiler ama onlar da işe yaramadı.

Ben, bu seferki yardımların da bir işe yaramayacağını düşünüyorum. Umarım yanılırım. Aslında bu konuda yalnız sayılmam. Yapılan araştırmalar gelişmiş ülkelerden fakir ülkelere yapılan yardımların hiçbir işe yaramadığı gibi, fakir ülkelerdeki sorunları kronikleştirdiğini, onları yanlış yönlendirdiğini gösteriyor. Ya da daha basit ifade etmek gerekirse, haydan gelen para, huya gidiyor.

Yardımların beklenen sonuçları doğurmamasının en önemli nedeni, yardımın çoğunlukla doğrudan ilgili fakir ülkenin hükümetine yapılmasıdır. Bunun getirdiği en büyük risk yardımların hükümetler tarafından farklı maksatlarla kullanılmasıdır. Kongo ve Etiyopya hükümetleri açlara bedava dağıtılmak üzere ABD tarafından gönderilen yiyecekleri satıp, topladıkları parayla silâh almışlardır. Marutius hükümeti yiyecek yardımı olarak fakirlere bedava dağıtılmak üzere gönderilen pirinçleri turistik otellere satmıştır.

Yardımlar her ne kadar fakir ülkelerde piyasaları ve özel girişimciliği teşvik etme amacını gütse de, yardımlar devlet eliyle yatırımlara dönüştürüldüğü için (özellikle elektrik üretimi ve dağıtımı, telekomünikasyon, demiryolları vb.) hedeflenenin aksine özel sektör değil devlet sektörü gelişmiştir. Kamu kesimi etkinsizliği beraberinde getirmiş, artan etkinsizlik artan vergiler şeklinde vatandaşa geri dönmüştür.

Yardımların hükümetlere verilmesi, bu hükümetlerin fakirliğe yol açan etkinsiz ekonomik politikalarının ödüllendirilmesi anlamına gelmektedir. Bu yüzden hükümetler yanlış politikalarını devam ettirmektedirler. Örneğin, 1982 de kendisine verilen yardımı İsrail hükümeti Lübnan'ın işgâlinde, zarar eden KİT'lerin sübvansiyonunda ve diğer etkinsizliğe yol açan siyasî projelerde kullanmış ve sonuç % 400'e varan enflasyon olmuştur.

Bedava yiyecek yardımları yerel üreticilere de darbe vurmaktadır. Yerli çiftçiler bedava dağıtılan yiyeceklerle rekabet edememekte ve iflâsa sürüklenmektedir. Hükümetler nasılsa bedava ge-

liyor diye tarım alanında üretimi geliştirecek altyapı projelerini ve teknolojik gelişmelere yatırım yapmayı imal etmektedir. Bu yüzden bedava yiyecek programlarını yardım kabul eden ülkelerin değil, yardım yapan zengin ülkelerin çiftçileri desteklemektedir.

Yardım projeleri kötü yönetildiği için yardımlar çarçur olmaktadır. Zaire cumhurbaşkanı Mobutu Sese Seko dış yardımlarla milyarlarca dolarlık kişisel servet yapmıştır. ABD'nin Mısır'a yardım olarak verdiği araçların yarısından fazlası çalınmış, hükümet yetkilileri tarafından el konulmuş, kişisel amaçlar için kullanılmış veya bozulmuş ama tamir edilmemiştir. Endonezya'da sulama sistemini geliştirmek için onmilyonlarca dolar yardım yapılmış ancak sonuçta hemen hiçbir ilerleme sağlanamamıştır. Üçüncü dünyadaki hemen tüm Özel Sektörü Geliştirme yardımları, paralar hükümet yandaşlarına dağıtıldığı için özel sektörü değil, adam kayırmacılığı geliştirmeye yaramıştır.

Geçmiş deneyimler göstermektedir ki, doğal âfetlerin hemen ardından yapılan yardımlar dışında, hiçbir yardım istenen sonuçları doğurmadığı gibi, bazen işleri daha da kötü hâle getirmektedir. Sadece insanların bağışları değil tanrının bağışları bile fakirliği gideremeyiştir. Zengin petrol yataklarına sâhip birçok ülkenin bugünkü durumu ortadadır. Son günlerde bazı iktisatçılar, 'Türkiye de zenginleşen bir ülkedir ve fakir ülkelere yardım yapmalıdır' tezini öne sürmektedirler. Bana kalırsa Türkiye eğer gerçekten iyi bir şeyler yapmak istiyorsa fakir ülkelere yardım yapmayı değil onlarla ticaret yapmayı düşünmelidir. Çünkü, üçüncü dünya ülkelerini yardımlar değil çalışmak ve üretmek kurtarır.

Yabancı Damat'a Veto Kime Zarar Verir?

Son yıllarda bankacılık sektöründe önemli bir dönüşüm yaşanıyor. Yerli girişimcilerimizin sâhip olduğu bankalar yabancı bankalar tarafından satın alınıyor ya da ortak olunuyor. İlk aklıma gelenler Fortis'in Dışbank'ı, HSBC'nin Demirbank'ı satın alması, Unicredito'nun Yapı Kredi Bankası'na, BNP'nin Türkiye Ekonomi Bankasına ortak olması. Yabancıların bankacılık sektörümüze ilgi göstermesi bazıları tarafından olumlu karşılanırken bazıları tarafından eleştiriliyor. Hele son günlerde Finansbank'ın bir Yunan bankası tarafından satın alınması, Tekfenbank'ın da yine bir Yunan bankası tarafından satın alınacağının açıklanması bankacılıkta yabancı sermaye tartışmalarını alevlendirdi. Hatta geçen gün birinin Finansbank kredi kartını bu yüzden iptal ettirdiğini ve başkalarına da aynı yönde davranmaları yönünde telkinde bulunduğuna şâhit oldum. Bunun üzerine bu konuda bir iki satır yazmadan edemedim. Acaba Yunan bankalarını (ya da basında yer

aldığı gibi Yabancı Damatları) Türkiye'den kaçmaya zorlarsak ya da hiç sokmazsak acaba daha müreffeh bir ülke mi oluruz?

Sanırım herkes milletçe daha müreffeh bir ülkede yaşamak konusunda hemfikir. Bunun da yolunun daha fazla mal ve hizmet üretmekten geçtiğine de kimsenin itirazı yok. Yine hepimiz biliyoruz ki üretmek için iki temel girdinin aynı anda bir araya gelmesi gerekiyor: Emek ve Sermaye. Emek bizim gibi ülkelerde bol (milyonlarca işsizimiz var) ancak sermaye konusunda sorunumuz var. Eğer daha fazla sermayemiz olsa daha fazla yatırım yapacağız ve işsizlerimize iş bulma imkânımız olacak, daha fazla üreteceğiz ama yok. Bu durumda iki şey yapmak mümkün: Ya borç alacaksınız ya da yurt dışından sermaye getireceksiniz. İki seçenekten yabancı sermaye daha iyi bir çözüm. Çünkü Türkler borç aldığında riski yine Türkler taşıyor ve borcu belirli bir süre sonra geri ödemek zorundasınız. Hâlbuki yabancı sermaye girişinde havuza dışarıdan yeni kaynak giriyor ve riski de sermayenin sâhibi taşıyor.

Yabancı şirketler konusunda yeni yatırımlar yapmadıkları, mevcut kârlı işleyen şirketleri satın aldıkları eleştirisi yapılıyor. Bunda anormal bir durum yok. Siz de çalışmayan bir otomobili satın alır mısınız? Ayrıca bu durum sonucu etkilemiyor. Çünkü satıştan önceki durumda, yerli girişimcinin bankası vardı elinde parası yoktu ve Türkiye'de bir banka vardı. Satıştan sonra banka hâlâ Turkiye'de duruyor ama sâhibi değişti. Yerli girişimcinin bankası yok ama elinde parası var. Başka yerlere yatırım yapıp hem kendisi zenginleşebilir hem de başkalarına yeni iş alanları açabilir.

İkinci eleştiri bu bankaların kârları yurtdışına götürdükleri yönünde. Bana kalırsa bunda da bir sorun yok. Mahallenizdeki süpermarketin Türk sâhibi de kârını sizinle paylaşmıyor ki. Ama market sizin bir ihtiyacınızı görüyor. Komşunuzun çocukları, hatta belki sizin çocuğunuz, o markette çalışıp para kazanıyor. Birçok kişi o süpermarkete bir şeyler satıp para kazanıyor. Bankalar da

(sâhibi kim olursa olsun) piyasada bir ihtiyacı karşılıyorlar. Kârı da almış banka sâhibi Yunanistan'a ya da başka bir ülkeye götürmüş. Ne yani Kızılay'a mı bağışlamasını bekliyordunuz? Binlerce Türk bu bankalarda çalışıp, yine binlerce Türk girişimci de bu bankalara kırtasiye malzemesi, büro mobilyası vs satıp para kazanıyor. Peki yatırım yapılmasaydı bu insanlar nasıl para kazanacaklardı?

Son olarak bir de ulusal çıkarların riske atılması sorunu var. Buna da katılmak mümkün değil. Burada riskte olan tek kişi yatırımcının kendisidir. Düşünsenize yıllarca biriktirdiğiniz paranızı gidip birisine emanet ediyorsunuz. Bunda parayı alan mı, yoksa veren mi risktedir? Daha birkaç sene önce Kırgızistan'da çıkan ayaklanmalarda birçok Türk girişimci varını yoğunu kaybetmedi mi? Yabancı banka durumunda da illa korkması gereken biri varsa o da Türkler değil yabancı yatırımcılardır.

Sonuç olarak bu zamanda yabancı damat bulmak kolay değil. Dünyanın her ülkesi dışarıdan birer damat bulma peşinde. Bu yüzden iyi bir damat bulduysanız, ona iyi bakın. Bazıları hayırsız çıkarsa ona da boşverin. Ya da bunu damadın milliyeti ile değil, kişiliği ile ilişkilendirin. Bizim yerli damatlar daha mı hayırlı damat çıktılar ki?

Teknolojik İlerleme ve Yeni Girişimci Profili

Larry Page ve Sergey Brin isimli iki doktora öğrencisi 1996 yılında bir araştırma projesi yapmaya başladılar. Araştırmada web siteleri arasındaki ilişkileri analiz eden bir arama motorunun o dönem mevcut olan ve sonuçları aranan kelimenin web sitesinde yer alma sayısına göre sıralayan arama motorlarından daha iyi sonuçlar vereceğini ileri sürmekteydiler. Bu sisteme göre çalışan ilk arama motoru öğrencisi oldukları Stanford Üniversitesi'nde kullanılmaya başlandı. 1998 yılında da yasal bir şirket hâline dönüştüler. Şirket merkezi bir arkadaşlarının garajıydı. Şirketi adı olan *Google*, 10^{100} anlamına gelen 'googol' un hatalı yazımından türetilmişti.

Google, yalın, derli toplu ve basit dizaynı sayesinde kısa zamanda internet kullanıcılarının bir numaralı arama motoru hâline geldi. Artan kullanıma paralel olarak *Google* 2000 yılından itibaren arama kelimeleri ile ilişkili reklamlar almaya başladı. Reklam verenler şirkete sadece verdikleri reklamın üzerine tıklandıkça para

ödedikleri için bu çok etkin bir reklam hizmetiydi. Bu reklam sistemini kendisi icat etmemiş olsa da *Google* reklam gelirlerini sistemi icat edenlerden bile hızla arttırdı.

Bugün *Google* % 54 pazar payıyla (bazıları bunun daha fazla olduğunu iddia etmektedir) en fazla kullanılan arama motorudur. Bunun yanında bugün *Google* internet kullanıcılarına bedava web mail (Gmail), SMS (*Google SMS*), ânında mesaj ve sesli görüşme (*Google Talk*) gibi birçok hizmet vermektedir. Yaklaşık 10 sene önce bir garajda başlatılan şirkette bugün 8 bin kişi çalışmaktadır. Şirketin 2005 yılı net gelirleri 1,46 milyar dolara ulaşmıştır. Kurucu ortaklar Sergey Brin ve Larry Page yaklaşık 13 milyar dolarlık servetleri ile dünyanın en zengin 26 ve 27. kişileridirler.

***

2005 yılı Şubat ayında Chad Hurkey, Steve Chen ve Jawed Karim adlı üç kafadar '*YouTube.com*' isimli video paylaşım sitesini kurdular. Başlangıçta işler biraz ağır gitti. Site ücretsiz olduğu için çalışmak için yeterli motivasyonları yoktu. 2005 Kasım ayında bazı yatırımcılar bu projeye para koyunca şirket hızla büyüdü. Kısa zamanda en hızlı büyüyen ve en popüler web sitelerinden biri oldu. Siteyi bugün ayda yaklaşık 20 milyon kişi ziyaret ediyor, 100 milyon video seyrediliyor ve siteye her gün 65.000 video yükleniyor.

Artan popülerliğine paralel olarak film, TV ve müzik şirketleri *YouTube*'u iyi bir reklam alanı olarak görmeye başladılar. Mart 2006'da reklam almaya başlayan şirketin aylık reklam gelirleri milyon dolarla ifade edilmeye başlandı. Büyük şirketler *YouTube*'un peşine düştüler. Sonunda geçtiğimiz hafta *YouTube* 1,65 milyar dolara *Google* tarafından satın alındı.

Güncel olması nedeniyle yukarıda *YouTube* ve *Google*'dan bahsettik ama bilgi çağının zenginleri sadece onlar değil. Microsoft'un kurucusu Bill Gates *Forbes* En Zenginler listesine göre dünyanın en zengin adamı sayılıyor. Ortağı Paul Allen 6 sırada. *Dell* bilgisayarlarının patronu Michael Dell 12., yazılım şirketi *Wipro*'nun sâhibi Hintli Azim Premji 25. enformasyon teknolojileri şirketi HCL'nin sâhibi Hintli Shiv Nadar 168. sıradalar. Bunların hiçbiri de babadan kalma zengin değiller ve PC ve internetin geçmişi düşünüldüğünde ne kadar kısa zamanda zengin olduklarını tahmin de etmek zor değil.

Elektronik ve enformasyon teknolojisindeki (PC ve internet diye de okuyabilirisiniz) gelişmeler diğer birçok şeyi olduğu gibi zenginlik anlayışımızı da değiştiriyor. Artık zengin deyince aklımıza sadece otomobil, konfeksiyon, makine teçhizat vs. üreten fabrikatörler ya da büyük barajlar veya iş merkezleri üreten müteahhitler değil bilgisayarının başında oturan, en azından başlangıçta çok parası hatta bir ofisi dahi olmayan ama dahiyane fikirleri olan genç girişimciler geliyor. Bilgi ve yaratıcılık farkları sermaye farklarının önüne geçiyor ve teknoloji çağının girişimcileri en olumsuz koşullardaki ülkelerden çıkıp dünyanın en zenginleri listesine girebiliyor.

İhanet Noktası

Kitap okumaya meraklı okuyucularım yukarıdaki başlığı gerilim romanları ustası *Dan Brown*'ın Türkçede yayınlanan son romanından aşırdığımı farkedeceklerdir. *Brown* diğer romanlarında olduğu gibi bu kez de gerilimi son sayfaya kadar canlı tutmayı başarıyor. Diğer taraftan, eser tür olarak bir roman olsa da iktisat ve siyaset ile ilgilenenlere de çok ilginç malzemeler veriyor. Çünkü, romanın ekseninde bir kamu kuruluşu etrafında dönen çıkar çatışmaları yer alıyor.

Söz konusu kamu kuruluşu NASA. Romanda, NASA çeşitli çevrelerden eleştirilere hedef oluyor. Seçimler yaklaşırken, mevcut ABD başkanının rakibi NASA'yı beceriksizlikle ve kendisine bütçeden ayrılan milyonlarca doları heba etmekle, Başkanı ise tüm bunlara rağmen hâlâ NASA'ya kaynak aktarmakta ısrar etmekle suçluyor. Çözüm olarak, uzay çalışmalarının özel sektöre

devredilmesini savunuyor. Diğer taraftan, millî güvenlik birimleri NASA'yı ulusal güvenliği tehlikeye atacak şekilde tedbirsiz davranmakla, yabancılarla –hatta rakiplerle– işbirliği yaparak onlara avantaj sağlamakla suçluyorlar. Ulusal güvenlik ekibi aynı zamanda, güvenlik zafiyetini arttıracağı gerekçesiyle, uzay araştırmalarının özelleştirilmesine de karşı. Kamuoyu NASA'nın başarısız olduğuna ikna olmuş durumdadır. Mevcut Başkanı, NASA çalışanlarını ve ulusal güvenlik kaygısı taşıyanları kurtaracak tek şey NASA'nın kitleleri etkileyecek bir başarı kazanmasıdır. Bunun için, NASA'nın Kuzey Kutbu'nda bir göktaşı bulduğu ve göktaşının içinde uzay canlılarına ait fosillerin yer aldığı kamuoyuna duyurulur. Yani, NASA uzayda hayat olduğunu bulmuştur. Fakat, konuyu kamuoyuna duyurmak için kutba dâvet edilen bilim adamlarından bazıları göktaşı hikâyesinden şüphelenirler. Bunun üzerine bilim adamları teker teker öldürülür. Sonuçta, kutupta bulunan göktaşı senaryosunun güvenlik teşkilâtı tarafından düzenlendiği ama NASA'nın ve siyasîlerin de kendi konumlarını korumak için bu işe bulaştıkları anlaşılır. *Brown* hikâyesinde kuşkusuz edebi kaygıları ön planda tutmakta. Ancak roman, özelleştirme karşısındaki menfaat ilişkilerini çarpıcı bir biçimde resmetmekte.

Türkiye'de de özelleştirme vakalarında benzer menfaat çatışmaları yaşamyor. Politikacılar her ne kadar sürekli özelleştirme türküsü söyleseler de, diğer yandan kendilerine, akrabalarına ve yandaşlarına menfaat sağladıkları kamu kuruluşlarından vazgeçemiyorlar. Özel sektörde giderek güçlerini kaybeden sendikalar, en güçlü mevzileri olan kamu kuruluşlarını kaybetmek istemiyorlar. Bir şekilde kamu kuruluşlarına kapağı atmış memur ve işçiler kamunun korunaklı limanından çıkıp, yeteneklerini daha fazla ispat etmek zorunda kalacakları özel sektörün dalgalı denizlerine açılmaktan korkuyorlar. Bazıları ise ideolojik nedenlerle, özelleştirmenin kamu menfaatine uygun olmadığı düşüncesiyle karşı çıkıyorlar. Bu yüzden üzerinde çok konuşulmasına rağmen Tür-

kiye özelleştirmede eski Sosyalist ülkelerin bile gerisine düşmüş durumda. Her özelleştirme çabası bu gruplardan birinin engeline takılıyor.

Son günlerde özelleştirmenin sembolik kurumlarından Türk Telekom'un ihalesi tamamlandı. Telekom'un sembol hâle gelmesinin önemli nedenlerinden biri meblağın büyük olması ama daha önemlisi geçmişte Anayasa Mahkemesi kararı ile satışın eşiğinden dönülmüş olması ve aradan geçen zamanda devletin önemli bir gelir kaybına uğramış olması. Özelleştirmenin ilk raundunu özelleştirme karşıtları kazanmıştı. Bu yüzden ikinci raundun sonucu merakla bekleniyor. İhale öncesinde başlayan özelleştirme karşıtlarının mücadelesi ihalenin sonuçlanmasıyla daha da kızıştı. İhalenin hemen ardından saldırılar başladı. 'Ucuza gitti', 'Araplara satılır mı?' tartışmaları gündemde yerine oturdu. Diğer taraftan, yeterince ilgi çekmese de daha etkili bir yöntem olarak yasal itirazlar yapıldı bile. Sonuçta kimin kazanacağı bilinmez ama perde arkasındakiler de dikkate alınırsa bu süreçlerden *Dan Brown* birkaç tane daha *İhanet Noktası* çıkarabilir gibi geliyor bana.

İşadamı Siyasetçiler

Maliye Bakanı Kemal Unakıtan ve çocuklarının ticarî ilişkileri ve para kazanma çabaları hem bakanı hem de hükümeti zor duruma düşürdü. Suçlamaların haklılığı tartışmalı olabilir ama muhaliflerin iyi bir koz elde ettikleri tartışılamaz. Unakıtan olayı çerçevesinde işadamlarının siyasete girmeleri durumunda iş ilişkilerini nasıl düzenlemesi gerektiği, siyasetçilerin ne tür kazançlarının meşru kabul edileceği tartışması alevlendi. Demokratik sistemin olgunlaştığı ülkelerde bu konuda bir teamül oluşmuş durumda. Türkiye'nin de artık kendi geleneğini üretme zamanı geldi de geçiyor bile.

Bakanı eleştirenlerin önemli bir çoğunluğu siyasete soyunan işadamlarının iş hayatıyla ilişkilerini kesmesi gerektiğini söylüyorlar. Yani işadamları siyasete girdiklerinde, bakan ya da milletvekili olduklarında şirketlerindeki hisselerini satmalı, şirket yönetimindeki görevlerinden istifa etmeliler. Nitekim bu yöndeki

baskılar Başbakanı da bir dağıtım şirketindeki hisselerini devretmeye zorladı.

Siyasîlerin ticarî faaliyetlerini askıya almaları çözüm olabilir mi? Ben bu soruya iki nedenle olumlu cevap veremiyorum. Birincisi, insanların yetkin oldukları alanlardaki iktisadî faaliyetlerine beş yıl (iki seçim arası) süre ile ara vermeleri onların yeteneklerinin körelmesine yıllar içinde edindikleri iktisadî bağlantıların zayıflamasına yol açacaktır. Beş yıl sonra milletvekili tekrar seçilemezse gerçek mesleğine geri döndüğünde bıraktığı yerin çok gerisinden işe başlamak zorunda kalacaktır. Bu durumda siyasete bir kez girince eski hayatına geri dönmemek için elinden geleni yapacak, çok bilinen deyimle 'koltuklarına yapışacaklardır'. Türk siyasî hayatında sadece birkaç kez davaya girmiş hukukçular, hesap makinesi dahi kullanmayı unutmuş mühendisler, en son ne zaman bir araştırma yaptığını kendisi dahi hatırlamayan öğretim üyeleri ile doludur. Kartvizitlerinin meslek kısmında sadece partileri ile ilişkili bir ibare kalan bu profesyonel politikacılar Türk siyasetinin onyıllardır değişmeyen simalarını oluştururlar. Bu kişiler ölünce bile mezar taşlarına 'eski' X partisi genel başkanı, milletvekili, bakan vs gibi sıfatlar koyarlar.

İkincisi, siyasetçiler şirketleri ile resmen ilişkilerini kesmelerine rağmen fiilen ilişkilerini kesmezler veya kesseler bile kamuoyunu buna inandırmak bir türlü mümkün olmaz. Bu nedenle siyasetçilerin şirketleri ile ilişkilerini kesmeleri siyasîler üzerindeki şaibeleri azaltmaz aksine arttırır. Çünkü siyasetçinin ticarî ilişkileri yeraltına inmiştir ya da herkes öyle zanneder. (Son zamanlarda Tayyip Erdoğan'ın mal varlığı ile ilgili tartışmalar ve Cem Uzan olayı buna iyi bir örnek teşkil ederler.)

Peki ne olmalı? Bana göre siyasete giren işadamları iş hayatından kopmamalı ancak iki konuda hassasiyet geliştirmelidirler. Birincisi, işlerini olabildiğince şeffaf bir şekilde yürütmelidirler. İkincisi, devletle iş yapmamalıdırlar. Böyle bir teamülün oluşması zaman

alabilir. Demokratik kurumların gelişmesi siyasetçilerin tutum ve davranışları üzerinde önemli bir baskı oluşturmakta, siyasîleri kamuoyunun duyarlılıklarını daha fazla dikkate almaya yöneltmektedir. Bu nedenle son günlerde Maliye Bakanı'nın etrafında dönen tartışmalar ve benzerleri siyasetçilerin pek hoşuna gitmese de uzun dönemde Türk siyasetine önemli katkı yapacaktır.

Cem Karaca'nın Ardından

Bu haftanın en önemli ekonomi gündemi kuşkusuz iptal edilen özelleştirme ihaleleri ama iki nedenle bu konuda yazmayacağım. Birincisi Türkiye'de olaylar fasit bir dâire gibi dönüp dönüp önünüze geliyor. Bu yüzden de sürekli aynı konular hakkında yazmak zorunda kalıyorsunuz. Bu da beni sıkıyor. İkincisi, zaten birçok kişi bu konuda yazdılar ve yazacaklar. O yüzden bu haftaki yazımı rahmetli Cem Karaca'ya ayırdım. Tabiî ki yazar iktisatçı olunca bu anma yazısı bir müzisyen hakkında ekonomi ağırlıklı bir yazı olacak.

Zaman ne çabuk geçiyor... Cem Karaca aramızdan ayrılalı iki yıl geçmiş. *Tamirci Çırağı*, *Resimdeki Gözyaşları*, *Namus Belâsı* gibi onlarca unutulmaz parçanın bestecisi, yorumcusu Karaca iki yıl önce 8 Şubatta hayata veda etmişti. Farklı çizgisi nedeniyle sevenleri kadar sevmeyenleri de vardı. Usta sanatçının Türkiye'de bu kadar çok tutulmasının en önemli sebeplerinden biri de siyasî görüşleri idi.

60'lı ve 70'li yıllarda Cem Karaca şarkıları Sol düşünceli gençlerin dillerinden düşmezdi. Türkiye'nin sıradan, düşük gelirli insanlarının dramını çok güzel tasvir ederdi Karaca şarkıları. Örneğin, Tamirci Çırağı, bence, klasik zengin kız, fakir erkek hikâyesinin en iyi örneklerinden biridir. Çırak, arabasını tamire bırakan zengin kıza âşık olur. Kızın arabasını tamirden almaya geleceği gün ustasından izin alıp tulumlarını giymez. Çünkü kıza daha iyi gözükmek istemektedir. Ancak, kız onun farkına varmadığı gibi bir de onu aşağılar ve arabasına atlayıp gider. Geride boynu bükük kalan çırağı, ustası teselli eder: 'İşçisin sen işçi kal, haydi giy tulumları'.

O dönemde, şarkıyı dinleyen herkes kendinden bir şey bulmaktaydı şarkının sözlerinde. '1 Mayıs' gibi siyasî yönü ön planda olan parçalara imza atsa da Cem Karaca'nın parçalarında sadece aşk değil, ekonomik sorunlar da estetik bir biçimde ele alınmıştı. Örneğin, 'Parka' şarkısında şehirli fakir bir ailenin göz yaşartan yaşamı çarpıcı bir dille anlatılmaktadır. Gözünü çapaktan kaybetmiş tornacı baba, palto alacak para olmadığı için, aynı evde yaşayan gâzî dedenin emekli maaşı ile alınan –o dönem solcularının simgesi– parka, parkanın deliklerini diken, tüm ümidini çocuklarına bağlamış anne ve en çarpıcısı teröre kurban verilen evlât.

Sanatçı duyarlılığı ve duygusallığı ile başlangıçta ekonomik sorunlara Sosyalizm'in şifa olacağını düşünmüştü Karaca. O dönemde birçok kişi onunla aynı fikrideydi. 1979 yılında yurt dışına gitmek zorunda kaldı ve ancak 1987 yılında Turgut Özal'ın girişimleri ile yurda dönebildi. Döndüğünde Sosyalizm konusundaki görüşleri çok değişmişti. Bu değişimi yaşayan sadece Karaca değildi. Dünya değişiyordu. Birçok eski hayranı bu değişimi kabul etmekte zorlandılar. Bir gazetede geçmişteki hayat bakışını değerlendirirken Karaca, zamanında 'işçisin sen işçi kal' dediğini ama bunun statik bir yaklaşım olduğunu, bugün olsa 'işçi kalma kendini geliştir ilerle, hatta patron ol' diyeceğini ifade etmiştir. Bir

şarkısında da dile getirdiği gibi 'değişmeyen tek şey değişmenin kendisidir'.

Gerçekten o zamandan bugüne çok şey değişti. Geçmişte bazıları tarafından model olarak gösterilen Sosyalist ülkeler artık ortada yoklar. Muhtemelen Karaca'nın Tamirci Çırağı da yaratıcısını dinlemeyip bir sanayi sitesinde kendi tamirhanesini açmıştır. Hatta, şans yardım etmiş ise zamanında âşık olduğu zengin kızın babasından bile zengindir. Belki o zaman yaşadığı hayâl kırıklığı ile o da bir dönem kendini Sol düşünceye yakın hissetmişti ama bugün hür teşebbüsün gücüne inanmaktadır.

İnsanlar arasındaki gelir farkları hâlâ devam ediyor ve kuvvetle muhtemeldir ki, yetenek, şans gibi faktörler nedeniyle, bundan sonra da devam edecek. Ama artık fakirlik dediğimiz şey 'Parka' isimli şarkıda resmedildiğinden oldukça farklı. Artık düşük gelirli bir ailenin evinde bile, Tamirci Çırağı'ndaki zengin kızın evinde olandan daha çok eşya var. Hatta bazıları bir otomobile bile sâhip. 'Parka'daki cefakâr annenin aksine, bugün çok az kişi eskiyen gömleğini, parkasını yamamaya zaman harcıyor. Onun yerine ucuz Çin mallarından yenisini almayı tercih ediyor. Bu, zengin-fakir ayrımı ortadan kalktığı anlamına gelmiyor hatta insanlar bu farkı daha fazla hissediyorlar. Ancak bunun sebebi fakirlerin durumunun kötüleşmesi değil, iletişim imkânlarının artması nedeniyle beklentilerinin yükselmesi. O yüzden, eskisi kadar olmasa da, Cem Karaca şarkıları hâlâ birçok kişi tarafından beğeniliyor, dinleniyor. O hâlâ şarkılarıyla aramızda....

Japon Özelleştirmesinden Alınacak Dersler

Özelleştirme siyasî iktidarlar için riskli kararlardan biridir. Çünkü kısa vâdede birçok kişinin menfaatine aykırı olduğu için yoğun tepkiler alır. Geçtiğimiz Ağustos ayında Japonya'da posta idaresinin (Japan Post) özelleştirilmesi gündeme damgasını vurmuştu. Başbakan Koizumi Posta İdaresini özelleştirmeye kararlıydı. Posta İdaresi deyip geçmemek lâzım, Japan Post 400 bin çalışanı olan (bu Japonya'da kamu çalışanlarının 1/3'üne karşılık geliyor), bankacılık ve sigortacılık hizmetleri ile 3,3 trilyon doları kontrol eden bir kamu kuruluşu.

Japan Post'un özelleştirilmesi 2003 yılında duyuruldu. Hükümet şirketi dörde bölüp (posta, bankacılık, sigortacılık, postaneler) özelleştireceğini ilân etti. Başbakan bu özelleştirmenin en büyük destekçisi iken, özelleştirme meclisteki partilerin ciddî muhalefeti ile karşılaştı. Özelleştirme karşıtları özelleştirme ile birçok postanenin kapanacağını, çalışanların işlerini kaybedece-

ğini savunuyorlardı. Özelleştirme savunucuları ise, özelleştirme ile İdarenin kontrol ettiği fonların daha etkin kullanılabileceğini, bunun da Japonya'nın 1990'ların başından beri içinde bulunduğu resesyondan çıkmasına yardım edeceğini düşünüyorlardı. Özelleştirme gelirleri bütçe açıklarının ve iç borçların dizginlenmesinin de bir yolu olarak görülüyordu. Ayrıca, her kamu kuruluşu gibi Posta İdaresi de yolsuzluk söylentileri içinde yüzüyordu.

Başbakan Koizumi ekonomide reform vaadiyle iktidara gelmişti. Bu yüzden Posta İdaresinin özelleştirilmesinin kendisi için sembolik bir önemi de vardı. Özelleştirme ile ilgili kanun parlementoya gönderilmeden önce kendi partisine eğer kanun kabul edilmezse seçime gideceğini ilân etti. Mecliste kanun 18 kişilik bir farkla reddedilince Kuizomi dediğini yaptı ve ülkeyi erken seçime götürme kararı aldı. Seçim bir anlamada bu konuda vatandaş ne istiyor sorusunun cevanı verecekti. 11 Eylül tarihinde yapılan seçimlerde Japon halkı Koizumi'ye (özelleştirmeye) açık bir destek verdi ve Koizumi reform için gerekli çoğunluğu alarak tekrar başbakan oldu. Yeni hükümetin kurulması ile yeniden meclise getirilen yasa tasarısı hem üst mecliste hem de alt mecliste kabul edildi.

Japonya refah olarak Türkiye'nin çok ilerisinde olmasına rağmen ekonomi siyaset ilişkileri açısından Türkiye'ye benzeyen birçok yönü var. Populizm ve adam kayırmacılık Japonya'da da uzun bir geçmişe sâhip. Ülkenin son 15 yıldır içinde bulunduğu olumsuz ekonomik koşullar bazı radikal adımların atılmasını kaçınılmaz hâle getirdi. Mevcut hükümet bu adımları atacak kararlılığa sâhip gözüküyor. Japan Post'un özelleştirmesinde önemli bir sınav verdiler ancak bu her şey hâlloldu anlamına gelmiyor. Önlerinde âcil çözüm bekleyen bir de sosyal güvenlik sistemi ve mâlî disiplin sorunları var. Koizumi'nin aynı kararlılığı bu sorunların çözümünde de gösterip gösteremeyeceğini zaman içinde izleyip göreceğiz.

Japonya'da olan bitene bakıp kendimiz için de dersler çıkartmamız gereken noktalar var. Birincisi siyasî kararlılıkla ilgili. Türkiye'de başa gelen hükümetlerin özelleştirmenin yararına ne kadar inandıkları ya da bu konuda ne kadar samimî oldukları tartışmalıdır. Bu nedenle Türkiye'de tartışıldığı kadar özelleştirme yapılamamış hatta bu konuda Sosyalizm'den yeni çıkmış ülkelerin bile gerisine düşülmüştür. Siyasî gelecek kaygısı özelleştirmede ciddî adımların atılmasını engellemiştir. Bu nedenle içinde bulunduğumuz yıl içinde yapılan büyük ölçekli özelleştirme umarım bir zihniyet değişimini ifade etmektedir.

İkinci olarak, hazır özelleştirme rüzgarı yelkenlerimizi dolduruyorken Türk PTT'sinin de özelleştirmesi gündeme alınmalıdır. Geleneksel postaya göre daha hızlı ve güvenli olan elektronik posta giderek yagmlaşmaktadır. Özel kargo kuruluşlarının yaygınlaşmasıyla PTT geleneksel posta dağıtımı alanındaki gücünü giderek yitirmektedir. Bu iki gelişme posta şirketlerinin değerini düşürmektedir. PTT'nin özelleştirilmesindeki her gecikmenin bütçenin zarar hanesine zarar yazacağı dikkate alınmalıdır.

Son olarak, son yıllarda bankacılık alanındaki özelleştirmeler ihmâl edilmiş. Hatta özelleştirilenden çok sayıda banka çeşitli nedenlerle kamulaştırılmıştır. Bu alandaki direncin diğer alanlardan daha büyük olacağı kesindir. Hem çalışanlar hem de kamu bankalarından nemalananlar bu işe şiddetle karşı çıkacaklardır. Ancak tarihe geçecek hükümetler herkese yaranmaya çalışanlar değil, inandığı konularda bazılarını karşısına almaktan çekinmeyenler olacaktır.

Sigorta Sistemi ve Rasyonalite

Geçen hafta gazetemizde sosyal güvenlik sistemimizdeki açıklarla ilgili bir haber vardı. Habere göre açıkların bütçe üzerindeki yükü açısından OECD ülkeleri arasında ilk sıralarda olduğumuz yazmaktaydı. Tabiî bu açıkların finansmanı için hükümetler borçlanmakta bu da açıklara bir de fâiz yükü bindirmekteydi.

Aynı haberde açıklar için iki temel gerekçe belirtilmekteydi. Birincisi, aktüeryal dengenin (aktif-pasif) bozulmuş olmasıydı. Uluslararası standartlara göre 4 çalışanın bir emekliyi finanse etmesi gerekirken, Türkiye'de bu oran 1,6'lara kadar düşmüş durumda. Tabiî bunda özellikle geçmiş iktidarlar tarafından popülist gerekçelerle emeklilik yaşının düşük tutulmuş olmasının payı büyük. Ödediği prim yılı kadar emekli maaşı alanlar var ülkemizde. İkinci gerekçe de primlerin ödenmiyor olması. SSK ve Bağ-Kur'un tahsil edemediği prim alacağı toplamı 29 katrilyon civarında. Tabiî hizmetler devam ederken primler gecikince bu acık

bütçeden kapanmak zorunda kalıyor. Yani, vergi verenler primini ödemeyen sigortalılara yapılan harcamaları finanse ediyorlar.

Aslında sigorta sistemine ilişkin sorunlar Türkiye'ye özgü değil. Tüm dünyada benzer problemler var. Yine tüm dünyada sorun, sigorta sistemlerinin devlet eliyle ticarî-rasyonel bir yapıdan, popülist-duygusal bir faaliyete dönüştürülmüş olması. Bir yandan sisteme 'sigorta' deyip hesaba dayalı olma niteliğini vurguluyoruz, diğer taraftan hesaptan, kitaptan uzak uygulamalarla sistemi dejenere ediyoruz. Sonra da hizmeti alanların tepkisinden korktuğumuz için bu uygulamalardan geri dönemiyoruz. İşte bunlardan birkaçı:

Kadınlar tüm dünyada daha uzun yaşamalarına rağmen daha erken emekli oluyorlar. Dolayısıyla erkeklere göre daha kısa süre prim ödeyip, daha uzun süre emekli maaşı alıyorlar. Tabiî , bu mantığı kadınlara anlatmak zor. (Bununla ne demek istediğimi evli erkek okuyucularım daha iyi anlayacaklardır) Herhalde bunu çok iyi bilen çoğu evli ve çoğu erkek siyasîler tartışmaya girmektense mevcut mantıksız sistemi devam ettiriyorlar.

Aslında kadınlarla ilişkili saçmalıklar bununla sınırlı değil. Bir de *kadınlar evli olmadıkları takdirde ölmüş babalarının maaşını kendileri de ölene kadar alabiliyorlar.* Bu haktan faydalanmak için ben boşanan çiftleri tanıyorum. Daha da ilginci bir arkadaşımın 65 yaşındaki annesi hâlâ 30 sene önce ölmüş babasından emekli maaşı alıyor. Allah uzun ömür versin bir 30 sene daha alacağa benziyor. Bu durumda bir kişinin ödediği primden iki kişi emekli maaşı almış oluyor.

Beş çocuğu olan da hiç çocuğu olmayanlar da aynı primi ödüyorlar. Hâlbuki, her ilâve çocuk ilâve bir risk demektir ve ilâve prim ödenmesi gerekir. (İki tane otomobiliniz olsa, tek prim ile her ikisinde de meydana gelebilecek hasarı tazmin etmeniz mümkün mü?) Mevcut sistemde çok çocuğu olanların sağlık harcamaları

hiç çocuğu olmayan sigortalıların üzerine yüklenmektedir. Bu da çok çocuk yapmayı teşvik eden bir uygulamadır.

Sigorta beklenmeyen durumlar için yapılır. Mevcut durumda ise rutin uygulamalar bile sigorta kapsamındadır. Otomobilinizin sileceği bozulduğunda Kasko poliçesinden mi karşılıyoruz? Tabiî ki hayır. Bir tamirciye götürüp, parasını cebimizden verip, tamir ettiriyoruz. Sigorta şirketine sadece kaza yaptığımızda başvuruyoruz. Hatta küçük kazalarda sigorta primimiz yükselmesin diye zararı sineye çekip yine cebimizden tamir yolunu tercih ediyoruz. Mevcut durumda ise, doğum gibi, sonunu kendimizin hazırladığı bir vakanın bile parasını sigorta şirketine ödetiyoruz. Yani mevcut sigorta sistemi beklenmeyen durumları kapsadığı gibi beklenen durumları da kapsıyor.

Sonuçta ortaya çıkan, sosyal sigorta sisteminin açıkları sigorta sisteminin rasyonaliteden uzaklaşmasının sonucu olduğudur. Bunun da arkasındaki sebep de sistemin politikacılar tarafından iktisadî bir faaliyet olmaktan çıkarılıp, bir oy toplama aracı hâline dönüştürülmesidir. İktisadî aktivitenin arkasında oy değil, para kazanmak yatar. İktisadî aktiviteler oy toplama aracı hâline dönüşürse, en çok oy verenlere zarar verir.

Stand mi, by Pass mı?

Son günlerde basınımızda tıp doktorlarımızın ahlâkî zaaflarına ilişkin tartışmalar önemli yer işgâl ediyor. Tartışmaların kaynağında bazı doktorlarımızın hastalarının, stand ile kolayca ve ucuz bir şekilde çözebilecekleri damar tıkanığı problemini hastadan ya da sigorta şirketinden biraz daha fazla para koparabilmek için bypass ile çözme yoluna gittikleri, böylece hastaya (sigortaya) maddî ve manevî zarar verdiklerine ilişkin bir doktorun açıklamaları var. Tartışmaların önemli bir bölümü 'bu sorunu nasıl çözeriz?' noktası üzerinde yoğunlaşıyor. İki tane temel çözüm önerisi var: Birincisi doktor ile hasta arasındaki para ilişkisini kesmek (Sanırım bununla kastedilen yaygın ve etkin bir sigorta sistemi uygulaması. Böylece hasta doktoruyla para pazarlığı yapmayacak). İkincisi, doktorların ahlâkını düzeltmek.

Ülkemizde bu konu tartışılmaya yeni başlanmış olsa da, doktor ile hasta arasındaki para ilişkisi iktisatçılar tarafından yıllardır tar-

tışılıyor. Tartışmaların bugün ulaştığı noktada bu soruna henüz ortadan kaldırabilmiş değil. Bu yüzden yukarıdaki iki önerinin de etkin bir çözüm getirmesi olasılığı çok zayıf. Bunun nedenlerini tartışmaya önce ikinciden başlayalım. Her ne kadar doktorluk bizlerin gözünde 'ulvi meslekler' sınıfında değerlendirilse de (doktorluğun, muslukçuluktan neden daha kutsal olduğunu anlayabilmiş değilim hâlâ), doktorlar arasında ahlâkî zaafları olanların oranı diğer mesleklerden daha az değildir. Ahlâkî zaafların da ortadan kalkması mümkün değildir. Ahlâken zayıf doktorlar, mühendisler, tornacılar, şoförler her zaman var olmaya devam edecektir. Bu nedenle 'önce ahlâkı düzeltelim' tartışması hayâlden öte bir şey değildir. Yapılması gereken, ahlâkî zaafları dikkate alan bir düzenleme yapılıp, hastaları kötü niyetlilere karşı koruyacak bir sistem oluşturulmasıdır.

Doktorların hastaları maddî olarak suistimal edebilmelerinin arkasında, doktorların sâhip oldukları spesifik enformasyon nedeniyle verdikleri hizmetin değerlendirilmesinin çok zor olması yatar. Örneğin, baş ağrısı şikâyeti ile doktora gelen hastayı, çok gerekli olmasa bile doktor komisyon aldığı tomografi şirketine gönderip, bir beyin tomografisi çektirmesini isteyebilir. Ya da etkin maddesi aynı olan iki ilâçtan doktor, daha pahalı olsa bile, komisyon aldığı ilâç şirketinin ilâcını hastalarına tavsiye edebilir. Bu işlemin gerekli olup olmadığını bizler gibi sıradan insanların değerlendirebilmesi mümkün değildir. Konu da sağlık olunca, insanlar paradan kaçıp hayatlarını riske atmak istemezler.

Sigorta sistemi bu işi çözebilir mi? Kısmen daha iyi hâle getirebilir. Çünkü sigorta şirketleri harcamalarını denetlemek üzere uzman personel çalıştırırlar. Örneğin Kasko sigortaları hasarı tespit için kendi eksperlerini görevlendirirler. Bu eksperler sigorta şirketi adına kaza yapan aracı görüp hasarın gerçek olup olmadığını, hasar için tespit edilen tazminatın gerçek değeri yansıtıp yansıt-

madığını denetlerler. Benzer şekilde sağlık sigortaları da istihdam ettikleri uzmanlarla kendi hastalarının tedavi harcamalarının doğruluğunu denetlerler. Ancak bu durumda bile doktorlar gereksiz harcamalarla bu defa sağlık sigortalarını aldatabilirler.

Sigorta denetçisi doktora basit bir baş ağrısı için 'neden tomografi çektirdiğini' sorduğunda, doktor denetçiye 'kanserden beyin damarlarında tıkanıklığa kadar sayısız hastalıktan birinden şüphelendiğini, bu ihtimâli bertaraf etmek için tomografiye gerek duyduğunu' iddia edebilir. Bu iddianın aksini ispatlamak çoğu zaman mümkün değildir. Çünkü mutlaka literatürde baş ağrısının ölümcül hastalıkların birçoğunun belirtilerinden biri olabileceğini gösteren bir çalışma mevcuttur. Hani 'yemin etse başı ağrımaz' derler ya, işte öyle.

unu çözmenin bir yolu sağlık hizmetinin sigorta şirketi tarafından verilmesidir. Böylece doktor (hastane) sigorta şirketini aldatsa bile sigorta şirketinin ve hastanenin sâhibi aynı kişi olduğu için para patronun bir cebinden çıkıp, diğer cebine gireceği için sigorta sistemine zarar vermez. Nitekim, ülkemizde de benzer uygulamalar mevcuttur. Örneğin Koç Grubu, hem sigorta şirketine (Koç-Allianz) hem de hastanelere sâhiptir (İstanbul'daki Amerikan ve İtalyan hastaneleri). Benzer biçimde Acıbadem hastaneleri Acıbadem Sigorta şirketi ile aynı grup içinde faaliyet göstermektedirler.

Hasta ile doktor arasına sigorta şirketi girince bir başka ahlâkî sorun ortaya çıkar. Bu kez doktorlara ilâve olarak hastalar da sigorta şirketini zarara uğratmaya başlarlar. Çünkü hasta 'nasılsa cebinden çıkmıyor' diye düşündüğü için en ufak rahatsızlıkta soluğu hastanede alır. Bu durum sigorta sistemine büyük zararlar verebilir. Bunu da önlememek için hastaların masraflara katılması uygulaması başlatılmıştır. Böylece hastanın da maliyeti paylaşması sağlanır. Ucu kendisine de dokununca hasta gereksiz masrafları

kesecektir. Örneğin Almanya'da sağlık sigortası sisteminin açıklarının bütçe üzerindeki yükü dayanılmaza hâle gelmeye başlayınca böyle bir uygulamaya gidilmiş uygulamanın başlamasıyla hastaneye gidenlerin sayısında önemli bir azalma meydana gelmiştir.

Alman tüm önlemlere rağmen hizmeti alan ile parayı ödeyen arasındaki enformasyon problemleri devam ettikçe bu sorunlar kaçınılmazdır. Belki teknolojideki gelişmeler enformasyona daha maliyetsiz ulaşılabilmesini mümkün kılacaktır. Ancak, mevcut teknoloji düzeyinde daha fazla bilgiye sâhip olan tarafın (doktorların) avantajlı pozisyonlarını sağlık hizmetinin parasını ödeyenlere karşı kullanmaları ihtimâli her zaman var olacaktır. Şunu da belirtmek gerekir ki, tüm zorluklarına rağmen tüm dünyada sigorta sistemleri hâlâ bir şekilde var olmaya devam ediyorsa, doktorların ve hastaların önemli bir kısmın dürüst olduğunu söylemek de yanlış olmaz.

Ben Vergisini Veren bir Vatandaşım

Yukarıdaki ifadeyi Amerikan filmlerinde çok duyarız. Kendisine haksızlık yapıldığını düşünen vatandaşın devlet memuruna karşı duruşunu gösterir. Dik, kendine güvenen bir duruştur bu. Kişinin vergi verdiği için bazı vatandaşlık haklarına sâhip olduğunu ve bu hakların kendisine en az karşısındaki kamu görevlisi kadar güç verdiğini dile getirir. Vergi vermenin vatandaşa kamu politikalarının oluşturulması ve denetlenmesi hakkı sağladığının belki de en iyi ifadesidir. Bunun ekonomik alandaki en önemli getirisi vergi verdiğinin bilincinde olan vatandaşların bu vergilerin nasıl harcandığı konusunda da daha fazla duyarlı olmalarıdır. Bu yüzden millî savunma harcamalarını tartışmak birçok ülkede neredeyse mümkün değilken, bugün birçok Amerikalı getirdiği maddî ve manevî maliyetleri düşünerek Irak'taki savaşa karşı çıkabilmektedir.

Türkiye'de ise buna karşılık gelen bir ifade maalesef oluşamamıştır. Bunun iki önemli sebebi vardır. Birincisi, Türkiye

Cumhuriyeti'nde yaşayanların büyük bir kısmının hâlâ vergi mükellefi bile olmaması, olanların da önemli bir kısmının vergisini doğru düzgün ödememesidir. İkinci neden, vergisini verenlerin de bunun farkında olmamasıdır. Bu yüzden vatandaşın devleti karşısında boynu hep büküktür. Vatandaş harcamaları bırakın denetlemeyi düşünmeyi, devlet harcamalarının havadan gelen bir parayla yapıldığını düşünerek bu tip harcamaları teşvik ederler.

Vergi kaçakları ya da kayıtdışı ekonomi üzerine çok konuşulduğu ve yazıldığı için bu yazıda bence en az onun kadar önemli olan ödenen verginin farkında olunamaması ya da yanlış algılama sorunu üzerinde duracağım. Ödediğimiz vergilere ilişkin algı sorunlarımızın arkasında iki temel neden yatar. Birincisi, toplamadaki kolaylık nedeniyle birçok verginin kaynakta kesilmesidir. Örneğin işçilerin ödediği vergileri işveren, işçilerin maaşından keser ve onlar adına maliyeye yatırır. Bu nedenle birçok işçi vergi verdiğini düşünmez bile. Zaten işe girerken de net ücret üzerinden anlaşmıştır. Vergilerdeki artış ya da azalışları da farketmez. Bu yüzden vergilerden yakınmadığı gibi vergilerinin nasıl harcandığına ilişkin hesap da sormaz. Diğer taraftan işverenler bu vergileri kendileri ödüyor gibi düşünürler. Hâlbuki işçilerden tahsil edip onlar adına ödeme yapmaktadırlar. Kuşkusuz onlar açısından bir işçilik maliyetidir ama vergi onlara ait değildir. Fakat para bir kere ceplerine girip sonra da çıktığı için onlar sürekli yüksek vergilerden yakınırlar.

Vergilere ilişkin algılama sorunun ikinci kaynağı bazı vergilerin, çeşitli nedenlerle, malların fiyatları içinde gizlenmiş olmasıdır. Örneğin Katma Değer Vergisi fiyatların içinde olduğu için çoğumuz bu vergiyi ödediğimizi düşünmeyiz bile. Ödediğimiz miktarın tamamının satıcıya gittiğini düşünürüz. İşin ilginci, malı satan da para bir kez cebine girip daha sonra çıktığı için KDV'yi de ödediği vergiler arasında düşünür ve yüksek vergilerden yakınır.

Hâlbuki KDV'yi malı sattığında tüketiciden tahsil etmiştir. Ama para cebine girdikten sonra kendi parası gibi düşünmektedir.

Sonuç olarak Türkiye'de birçok kişi vergi ödediği hâlde bunun farkına varmamakta, bu yüzden harcamaları için siyasîlere hesap sorma hakkını kendisinde görmemektedir. Bu da siyasîlerin sorumsuz harcamalar yapmasına neden olmakta, sorumsuz harcamalar topluma yüksek fâizler ve enflasyon olarak geri dönmektedir. Bu nedenle vergi verenlerin bunun farkına varmasını sağlamak bir ülkenin ekonomik performansı açısından önem arzeder. Bunu yapmak ise çok kolay değildir. Keşke önce herkese maaşlarını brüt olarak ödeyip sonra da onlardan vergilerini kendilerinin ödemelerini istesek. Fakat bu işleri karıştıran ve maliyetleri arttıran bir çözüm.

Yine de bazı maliyetsiz ya da düşük maliyetli çözümler üretmek mümkün. Örneğin, cep telefonu operatörleri müşterilerinin kendilerini eleştirmelerini önlemek için telefon konuşmaları üzerindeki yüksek vergilere ilişkin bir farkındalık oluşmasında önemli ölçüde başarılı oldular. Telefon operatörlerinin yoğun çabaları sayesinde artık neredeyse tüm cep telefonu kullanıcıları yüksek vergiler ödediğinin farkında. Yine KDV tarzı vergileri fiyatlara dâhil olmaktan çıkarmak da bir çözüm olabilir. Çoğu kişi ödediği tüm mallarda KDV olmasına rağmen fiyata dâhil olduğu için bunu devlete değil satıcıya ödediğini düşünmektedir. Etiketlerde vergi hâriç fiyatların yeralması, verginin kasada ilâve edilmesi ödenen vergilerin farkına varılmasını kolaylaştıracaktır. Benim bir çırpıda aklıma gelen öneriler bunlar. Biraz daha düşülürse farklı ve hatta daha iyi çözümler bulunabilir. Bu yöndeki çabalar vatandaşların vergi gelirlerine yaptıkları katkıların farkına varmalarına yardım edecek, onların haklarının daha fazla bilincinde olan, siyasetçiden hesap soran vatandaşlar olmasına yardım edecektir. Tüm bu dönüşüm sonuçta Türkiye'nin ekonomik performansını da olumlu etkileyecektir.

Yokolan Türler

Her ne kadar çocukların televizyona gözlerini dikip saatlerce seyretmelerinden nefret etsem de, televizyonun kafalarını dinlemek isteyen anne babaların kurtarıcısı olduğunu itiraf etmem gerekir. Bu yüzden, dün, can sıkıntısından evde bir oraya, bir buraya saldıran kızımı sakinleştirmek için televizyonu açtım. Kanalı bir çocuk programına ayarladım ve onunla birlikte seyretmeye başladım.

Programda bir 'abi' stüdyodaki çocuklarla hayvanlar ve hayvan sevgisi hakkında konuşuyordu. Onlara, hangi hayvanları tanıdıklarını, onları sevip sevmediklerini soruyordu. Konu dönüp dolaşıp yokolan türlere geldi. 'Abi'ye göre bazı hayvan türleri biz insanların onları kürkleri, derileri ya da dişleri için öldürmeleri nedeniyle yok olmaktaydı. Stüdyodaki tüm çocuklar 'abi' ile aynı fikirdeydiler. O an hemen telefona sarılıp programa müdahale etmek istedim. Çünkü tâze dimağların yanlış bilgilerle doldurulmasına gönlüm razı olmuyordu. Onlara gerçeğin daha farklı oldu-

ğunu söylemem gerekiyordu. Bazı türlerin yok olmasından gerçekten endişe eden biri olarak, bu görüşün stüdyodaki çocukların anne-babalarının çoğu (hatta büyükanneleri ve büyükbabaları) tarafından da paylaşıldığını bilmekteydim. Ancak bu düşünce türlerin yok olmasına engel olamamıştı. Teşhis yanlış olduğu için, tedavi de işe yaramamıştı. Çocuklar gerçeği bilirlerse belki onlar doğru çözümler üretebilirdi.

Bazı hayvan türlerin yok olmasının sebebi açgözlü insanlar tarafından öldürülmeleri değildir. Eğer böyle olsaydı ineklerin, koyunların, tavukların neslinin tükenmesi gerekirdi. Bizlerin beslenmelerinde önemli yeri olan bu hayvanlardan yüzbinlercesi hergün sofralarımıza çeşitli şekillerde sunulmak üzere öldürülmektedir. Buna rağmen bu cinslerin nesilleri tükenmemekte, hatta sayıları artmaktadır. Öldürülen fillerin, kaplanların, balinaların sayısı, öldürülen tavuklarla, ineklerle, koyunlarla karşılaştırıldığında solda sıfır kalır. Ancak, bu iki grup arasında önemli bir fark vardır. Tavuklar, inekler, koyunlar **özel mülkiyete** tâbi iken, kaplanlar, filler, balinalar **ortak maldır** ya da kimsenin malıdır.

Hiçbir açgözlü müteşebbis ürettiğinden fazla tavuğu veya ineği kesmeyeceği gibi başkasına da kestirmez. Sâhip olduğu tavukların sıfırlanması onun sermayesinin de sıfırlanması, sayılarının artması sermayesinin de artması anlamına gelir. O yüzden, açgözlü kapitalistler **sâhip oldukları** hayvanları yok etmeye değil, onların sayılarını arttırmaya çalışırlar. Hatta zenginliğini azaltacağı için, sadece hayvanlarının sayısını arttırmaya çalışmazlar, onların sağlıklarını, can güvenliklerini de korurlar. Onlara zarar verenlere karşı caydırıcı eylemlerde bulunurlar.

Ancak, eğer hayvanlar kaplanlar, filler, balinalar vs. gibi orta malı ise onların sayısını arttırmak sağlığı ile ilgilenmek kimsenin işine gelmez. Çünkü, kendi besleyip büyüttüğü fil başkası tarafından dişleri için öldürülebilir. Mülkiyet hakkı olmadığı için fili bes-

leyip büyütenin de söyleyecek hiçbir şeyi olmaz. Ölünce elindeki filleri vârislerine devredemez. Balıkçılar tarafından öldürülen her balina öldürenin zenginliğini arttırır ama diğerlerinin servetinde bir azalmaya neden olmaz. Mantık bu şekilde kurulunca bir fil, timsah, balina vs. soykırımı yaşanır. En hızlı, en fazla öldüren en kârlı olur.

Soruna mülkiyet açısından bakmaya başladıklarında hayvanseverler artık bazı türlerin yok olmaması için yapmaları gerekenin duygusal nutuklar atmak değil bu türlerin birileri tarafından sâhiplenilmesinin sağlamak olduğunu göreceklerdir.

Özelleştirme: Sonuçlar ve Tartışmalar

Özelleştirme kavramını ilk defa 1980'li yılların başında, o dönem başbakan olan Turgut Özal'dan duymuştum. Gerçi konuşulan tam olarak bir özelleştirme değil, Boğaz Köprüsü gelirlerine endeksli iç borçlanma senetlerinin çıkartılması ile ilgiliydi. Ancak tartışma, muhalefetin çarpıtmasıyla, kamuoyunda 'Boğaz Köprüsü'nün satılması' şeklinde ele alınmaktaydı. Özal, 'satarım', muhalifler 'sattırmam' diye diretiyorlardı.

Daha sonra Anavatan Partisi iktidarında özelleştirme gerçek anlamında da gündeme geldi. Özelleştirme takip eden tüm hükümetlerin programında yer aldı. Bu nedenle üzerine çok tartışmalar yapıldı, çok şeyler yazıldı. Yirmi yıllık bu zaman diliminde birçok kuruluşun özelleştirmesi de gerçekleşti. Ancak yapılanlar ile tartışmalar yan yana konsa tartışmaların kapsamının yapılan özelleştirmeden birkaç kat daha büyük olduğu görülecektir. Hatta son zamanlarda özelleştirme, enflasyon, kriz, iç ve dış borçlar tartışmalarının arasından sıyrılıp gündeme bile gelememekteydi. 2005

yılında herkesi şaşırtan gelişmeler yaşandı. Yılan hikâyesine dönen ve Mümtaz Soysal'ın direnişi ile özdeşleşen Türk Telekom'un, rüşvetleriyle ünlenmiş araç muayene istasyonlarının, birkaç defa alınıp satılan Tüpraş'ın, olaylı alıcılarıyla Galata Limanı'nın satılması gibi maddî ya da sembolik değeri yüksek özelleştirmelerin ardından özelleştirme iyi ve kötü yönleriyle yeniden gündemde ilk sıralardaki yerini aldı. Fakat son tartışmalar gösteriyor ki, uzun zaman gündemden düşmenin etkisiyle olsa gerek, herkes özelleştirme tartışmalarını unutmuş ya da siyasî iktidarlar bunu iyi anlatamamışlar. 1990'ların başında kapitalist sisteme geçen ülkeler bile özelleştirmede bizden daha fazla yol kat etmiş, biz ise hâlâ çeyrek asır öncesinin tartışmalarını yapıyoruz. Okumakta olduğunuz yazı özelleştirme bilgilerimizi tâzeleme amacıyla kaleme alındı. Çeşitli kısıtlar nedeniyle gözden kaçırılan noktalar olabilir; ancak gündemdeki tartışmaların yarattığı soru işaretlerinin giderilmesine özen gösterildi.

Nerden çıktı bu KİT'ler?

Ekonomide devletin kendine ait işletmeler kurmasının ya da devralmasının birkaç sebebi var. Birincisi, 20. Yüzyıl başlarında Türkiye gibi bir ülkede, örneğin demir çelik fabrikası gibi bir tesisi kuracak sermaye özel sektörde yoktu. Bu nedenle zamanın yöneticileri bu işi devletin yapması gerektiğini düşündüler. İkincisi, işletme teknolojisinin ekonomik açıdan tekeli daha ekonomik kıldığı alanlarda (elektrik, su dağıtımı, kanalizasyon vs.) özel sektörün konumunu tüketiciler aleyhine kullanacağı, bu nedenle işletmenin devlet tarafından yerine getirilmesinin daha uygun olduğu görüşü tüm dünyada genel kabul görmekteydi. Üçüncüsü, bazıları devlet işletmeciliğinin genel olarak daha iyi ekonomik performansa yol açtığına inanıyorlardı. Bunda Sovyet propagandasının özellikle Batılı aydınlar üzerinde etkili olmasının rolü büyüktü.

Yaygın inancın aksine, piyasa ekonomisi ideolojisi Türkiye'de fikrî düzeyde hiçbir zaman egemen olamadı. Hâlbuki atalarımız

diye çoğu zaman göğsümüzü gererek adını andığımız Osmanlı İmparatorluğu'nda, savunma hizmetleri bile özel sektöre devredilmişti. Bunun dışında demiryolları, elektrik dağıtım, şehiriçi deniz ulaşımı çok yakın zamana kadar özel sektörün elindeydi. Daha sonra Batı'dan örnek alınan merkezî devlet anlayışının gelişimi ile devlet kapısından geçinme geçer akçe oldu. Analar kızlarını memura vermeye, oğlan çocuklarını da memuriyete sokmaya can atmaya başladılar. Fakat bürokrasi kendi başına bir değer yaratmadığı için bu işi yapmak üzere bir özel girişimci sınıf yaratma gereği doğdu. Alışkanlıktan olsa gerek yeni sermayedar sınıfı da sırtını devlete yaslamaktan çok hoşlandı. Sonra da devletten hiç kopamadık.

Neden özelleştirmeye çalışıyoruz?

Tüm dünyada özelleştirmeyi savunanların en temel iki gerekçesi olduğunu söylemek yanlış olmaz. Birincisi, temelde kapitalizmin gelişme dinamiğinin ardında özel mülkiyetin olduğu anlayışıdır. Mülkiyete tâbi varlığın değerindeki artışlardan sadece o mülkün sâhibi doğrudan faydalanır. Bu yüzden sadece mülkün sâhibi o varlığı en iyi şekilde kullanır. Kamu malı ise 'hiç kimsenin' malıdır ve onu iyi kullanmak için kimse çaba sarf etmez. (Kimse kendi evindeki tuvaletin duvarlarını karalamayı aklından geçirmez ama umumi tuvaletler grafittilerle doludur): Eğer ekonomide kaynaklar kıtsa bunları iyi kullanmak gerekir. İyi kullanmanın yolu da bu kaynakları özel mülkiyete dönüştürmekten geçer.

Devlet sadece malı üretmekle kalmaz. Çoğu zaman ürettiği malın piyasa fiyatını da belirler. Devletin fiyat belirleme yoluyla piyasalara müdahale etmesi kaynak dağılımını bozar, özel sektörü etkin olmayan yatırımlar yapmaya yönlendirir. 1980'li yıllardan önce fâiz oranlarının devlet tarafından piyasa düzeyinin altında belirlenmesi nedeniyle özel sektörümüz etkinliğine bakmadan birçok yatırım yapmıştır. Sonra bu yatırımlardan üretilen malla-

rın maliyeti yüksek olunca yabancı mallarla rekabet edememiş ve Türkiye'yi dış dünyaya kapamışlardır.

Bu fikirler yüzyıllardır dile getirilmesine rağmen devletin ekonomiye müdahalesini savunan görüşler 20. Yüzyıl'ın başından 1980'lere kadar altın dönemini yaşadı. 1980'lere geldiğimizde ise Batı dünyası devlet müdahalesini içinde bulunduğu bunalımın sorumlusu olarak görmeye başladı. Piyasa ekonomisinin hâkim kılınmasının ekonomik performansı olumlu etkileyeceği fikri genel kabul gördü. Bunun ilk ve kapsamlı uygulaması İngiltere'de Muhafazakâr Margaret Thatcher hükümeti tarafından yapıldı. Thatcher özelleştirme ve piyasa mekanizmasını daha iyi işletmeye yönelik politikaların sembolü hâline geldi.

Kamu mülkiyeti-kamu müdahalesi anlayışına en büyük darbe sosyalist sistemin 1990'ların başında çökmesiyle geldi. Yıllardır Sovyetler ve uyduları 'Biz sosyalizm sayesinde refah içinde yüzüyoruz' propagandası yapmasına rağmen, bazıları bunun bir aldatmaca olduğunun farkındaydılar ancak bu ülkelerin bağımsız bir ekonomik analizini yapmak mümkün olmadığından söylediklerini ispatlayamıyorlar, en azından, geniş kitlelere dertlerini anlatamıyorlardı. Çöküş ile 'takke düştü, kel göründü'. Bu çöküşün konumuz açısından en önemli mesajı şuydu: 'Fabrika yapmakla iş bitmiyor. Onu işletmek de önemli.' Hâlbuki bizim gibi ülkelerdeki politikacılar her köye fabrika yaptıklarında memleketin kalkınacağını düşünüyorlardı; ama gerçekler bunun doğru bir düşünce olmadığını söylüyordu. Sovyetler fabrikasızlıktan değil, aşırı fabrikadan ya da kötü çalışan fabrikalardan batmıştı. Kapitalizme geçildikten sonra eski Sovyet vatandaşları bu işe yaramayan fabrikaların inşaat malzemelerini, makinelerini çalarak eskisine göre daha verimli alanlarda kullandılar.

Siyasî düzeyde özelleştirme söyleminin hayatımıza girmesi şaşırtıcı bir biçimde Batı ile aynı tarihlerde oldu. Ancak Anavatan Partisi

hükümetleri ortam müsait olmasına rağmen gerek yeterli kararlılığın olmaması gerekse toplumsal tepkiler nedeniyle yeterince özelleştirme yapamadılar. Dolayısıyla, Turgut Özal'ın ve ANAP'ın özelleştirmeye en büyük katkısı bu kavramı ülke gündemine taşınması oldu. Takip eden koalisyon dönemlerinde de çeşitli nedenlerle çok çarpıcı bir özelleştirme yapılamadı. 2005 yılı başına kadar yapılan özelleştirme 9,4 milyar dolardı. Bu yılın ilk 9 ayında yapılan özelleştirmeler ise sürpriz biçimde 17 milyar doları buldu. Yani 25 yılda yapılan özelleştirmenin yaklaşık iki katı özelleştirme bir yıla sığdırıldı. Bu çarpıcı sonuç tartışmaları yeniden alevlendirdi.

Özelleştirilen kuruluşlar yabancılara peşkeş çekiliyor mu?

Refahın yolu daha fazla üretmekten geçer. Daha fazla üretmek için daha fazla emek ve sermaye kullanmak gerekir. Bizim gibi ülkelerde emek bulmak kolaydır ama sermaye sınırlıdır.

Bu nedenle gelişmekte olan ülkeler yabancı sermayeyi ülkelerine çekmek için bin bir takla atmaktadırlar. Aramızdan bazıları 'yabancı sermaye önünde takla atmayalım' düşüncesinde olabilir. Bu kişiler emin olmalıdırlar ki Türkiye'nin arkasında onlarca ülke yabancı sermaye için takla atmaya hazır beklemektedirler. Bu yüzden Türkiye sermaye seçme şansına çok da sâhip değildir. Ancak yabancılara karşı millî cephe oluşturma fikri özellikle siyasî arenada iyi prim yapmaktadır. Globalleşen dünyada yabancı sermayeden duyulan korku Türkiye gibi ülkelerle sınırlı değildir. Almanya'da da Alman şirketlerinin yabancılar tarafından satın alınması kamuoyunda tedirginlik yaratmıştı. Politikacılar orada da bu argümanı sonuna kadar suiistimal ettiler. Örneğin Sosyal Demokrat Parti Başkanı Franz Müntefering, yabancı sermaye fonlarını Alman şirketlerini talan eden çekirge sürülerine benzetti. Ancak aynı kişi ulaştırma bakanı iken bütün otoban dinlenme tesislerini yabancılara satmıştı.

ABD Pepsi şirketinin Fransız Danone şirketi hisselerini satın alacağına dâir söylentiler de Fransa'da benzer tepkilere neden oldu. Cumhurbaşkanı Chirac yabancı sermayeye karşı olmadık-

larını; ama anahtar Fransız şirketlerini korumak için sıkı önlemler alınması gerektiğini söyledi. Başbakan Villepin, millî şirketleri yabancıların ele geçirmelerine (takeover) karşı yeterince korunmadığını belirtti ve Fransız hükümetinin ekonomik milliyetçilik için daha fazla enerji harcaması gerektiğini ifade etti. Ancak, Fransız siyasîler kendi şirketlerini yabancılara karşı koruma nutuklarını atarken Fransız devletinin de ortağı olduğu France Telecom, İspanya'da bir cep telefonu operatörü satın almaktaydı. Diğer taraftan, Fransa'nın en büyük 40 şirketinin yarıdan fazlası yabancı yatırımcıların mülkiyetindeydi.

Sadece telekom dünyasındaki karmaşık uluslararası bağlantılar bile yabancı sermayeye ne kadar karşı olunması gerektiği konusunda herkesin kafasını karıştırmaktadır. Örneğin Global One şirketinde Fransız ve Alman Telekom şirketleri ve ABD'li Sprint şirketi ortaklar. Çek Telekom'un özelleştirmesinde en yüksek teklifi İspanyol Telefonica şirketi verdi. Royal Dutch Telekom (Hollanda) Almanya'nın e-plus telekom şirketini satın aldı. İrlanda Telekom şirketinin de, Kuzey İrlanda sorunu nedeniyle problemler yaşadığı, İngiltere merkezli Vodafon şirketi tarafından 2001 yılında satın alındığını belirtmekte yarar var. Türkiye de bu pazarda karmaşık mülkiyet ilişkilerine dâhil oldu. Arnavutluk Telekom, Orta Asya'daki yatırımlarıyla parlayan Çalık Grubu tarafından satın alındı. Özelleştirilmeyi istemeyen Türk Telekom hem Bulgaristan hem de Kırgızistan'da telekom özelleştirmesi ihalelerine girdi. Turkcell, Azerbaycan ve Kazakistan'ın iki cep telefonu operatöründen biri. Böyle bir ortamda sadece Türkiye yabancı sermaye tehdidi altında demek ne derece doğru olabilir? Eğer bir tehlike varsa hepimiz tehlikedeyiz demektir.

Her şeye rağmen yabancı sermayeden çekinenlerin bilmesi gereken, özelleştirme ile gelen yabancı sermayenin abartılacak kadar büyük olmadığıdır. Bu seneki özelleştirmelerde sadece Türk Telekom'un tamamı yabancı sermayeli bir kuruluşa satılmıştır ve bu satışla gelmesi beklenen sermaye miktarı 6,5 milyar dolar-

dır. Zaten Türkiye'ye 80 yılda giren yabancı sermaye miktarının Hollanda'ya bir yılda giren yabancı sermeye tutarı kadar bile olmadığını düşünürsek, bu konuda çok da fazla korkulacak şey olmadığını söyleyebiliriz.

Kârlı kuruluşları özelleştirmek akıl kârı mı?

Evet. Özelleştirme ile hedeflenen kârlılık değil etkinliktir. Bir kamu kuruluşu piyasalarda tekel konumdadır. Kötü yönetilmesine, kaynakları israf etmesine rağmen kâr ediyor olabilir. Ya da kamu kuruluşu yılda 5 TL kâr elde ediyor; ama muadili özel sektör kuruluşu 15 TL kâr ediyorsa kamu kuruluşunu kârlı mı saymalıyız? Belki de gerçekten çok yetenekli ve çok dürüst bir yönetim başa gelmiştir. Kamu kuruluşunu iyi yönetiyor, kaynakları etkin kullanıyordur. Bu durum bile özelleştirmeme için mazeret değildir. Çünkü mevcut durum tesadüfidir. Kamu kuruluşunun doğası gereği sürekli bu nitelikte bir yönetimi başa getirmesi mümkün değildir.

Gelelim Türkiye'deki tartışmalara... Bazı kesimler TÜPRAŞ ve Erdemir'in kârlı kuruluşlar olduğunu ve bunların satılmaması gerektiğini iddia ediyor. Hâlbuki bu iki kuruluş da talepteki ârızî artışların yarattığı fiyat yükselmesi nedeniyle kâr etmekte. Peki Çin'in ateşlediği yassı demir talebi bittiğinde Erdemir, petroldeki talep azaldığında TÜPRAŞ aynı kârlı konumlarını sürdürebilecekler midir? Yarın zarar etmeye başladıklarında bu şirketlere belki bugünkü kadar para veren çıkmayacak hatta müşteri bile bulunamayacaktır. O zaman özelleştirmeye karşı çıkanlar uğranan kaybı kendileri telâfi edebilecekler midir? Uzun bir zaman dilimi ele alındığında kâr-zarar konusu daha bâriz ortaya çıkmaktadır. 1985-2004 yılları arasında vergi sonrası toplam KİT zararlarının 21 milyar dolar olduğu tahmin edilmektedir. Burada Deniz Gökçe'nin TÜPRAŞ'a ilişkin sürekli verdiği çarpıcı örneği yinelemekte yarar var. TÜPRAŞ'a teklif veren Macar MOL şirke-

ti bizim paha biçemediğimiz TÜPRAŞ gibi bir şirket. Macarlar bu şirketin kıymetini bilemeyip (!) 1995 yılında özelleştirmişler. Şimdi bu şirket TÜPRAŞ'la yaklaşık aynı ciroya sâhip olmasına rağmen ondan üç kat daha fazla kâr ediyor. Şirket 9 ülkede faaliyet göstermeye başlamış ve hisse değeri 9 milyar dolara fırlamış. Bu arada Macaristan'm nüfusunun 10 milyon olduğunu ve sosyalist sistemden daha 15 yıl önce kurtulduğunu belirtelim.

Ülkenin güzide kuruluşlarını özelleştirmede bu kadar acele etmesek mi?

Özelleştirmeden beklenen yararlardan biri de özelleştirme gelirlerinin hükümetlerin borçlanma gereklerini azaltmasıdır. 1995 yılında Türk Telekom'u satabilseydik 20 milyar dolar gelir elde edilebileceği düşünülüyordu. Bu meblağ da o dönemki iç borçların % 80'ini karşılamaktaydı. Diğer telekomların satışı, cep telefonlarının yaygınlaşması gibi gerekçelerle bugün o değerin çok altında bir rakama razı olduk. Telekom özelleştirmesi ile elde ettiğimiz gelir bugün iç borçların % 10'unu bile karşılamıyor. Telekom sektöründeki teknolojik gelişmeler tüm hızıyla devam ediyor. Bu alandaki belki de en önemli gelişme, internet üzerinden telefon görüşmelerinin giderek yaygınlaşması. Önce bilgisayardan bilgisayara görüşme sağlayan web tabanlı telefon görüşmelerini artık bir cihazla internete bağlanmış telefonlarla da yapmak mümkün. Kısaca VOIP (Voice over Internet Protocol) olarak adlandırılan bu teknolojide konuşmalar veri şebekeleri üzerinden dijital enformasyon paketleri şeklinde yollandığı için konuşmalar daha ucuza yapılabiliyor. Ayrıca kullanıcı telefon numarasını sadece evinden değil, internet bağlantısının olduğu her yerden kullanabiliyor. The Economist'in son sayısında yayınlanan bir makalede, ABD'de VOIP internet abonelerinin sayısının 1,8 milyon olduğu ve bu sayının, 2010'da 17,5 milyona ulaşacağının beklendiği ifade ediliyor. Artan rekabete paralel olarak ABD'de hem sabit hem de mobil telefon şirketlerinin

gelirlerinde düşüşler gözlenirken özellikle de internet şirketlerinin, bu alana artan bir ilgisi var.

Türkiye'de, ABD'deki kadar olmasa bile, VOIP teknolojisinin kullanıldığını tahmin ediyorum. Bu sayının önümüzdeki günlerde de katlanarak artacağından eminim. Yani, Türk Telekom'un piyasa gücü önümüzdeki yıllarda daha da zayıflayacak. Bu yıl sonuçlanan ihaleden sonra Türk Telekom'un satışının iptali için yeniden davalar açıldığını basından izliyorum. İnanıyorum ki, eğer özelleştirme karşıtları başarılı olursa, bir sonraki satışta bugünkü satış fiyatının belki yarısını bile almak mümkün olmayabilir. Hatta Türk Telekom diğer bazı örneklerde olduğu gibi devletin elinde kalabilir. Bu durumda ekonomide beklenen rahatlama bir başka bahara ertelenir.

Stratejik KİT'leri de mi özelleştirelim?

Bu memlekette ne zaman bir özelleştirme gündeme gelse tüm özelleştirme karşıtları strateji uzmanı oluveriyorlar. TÜPRAŞ'ta stratejik şirket tartışması yeniden gündeme geldi. TÜPRAŞ'ı stratejik olarak addedenlerin savı sanırım şu: Bu şirketi alanlar yarın, örneğin bir savaş hâlinde bize uçak benzini vermezse ne yaparız? Benim cevaplarım: 1) El koyarız. Yine eskisi gibi çalıştırırız. Nasılsa satın alan adam tesisi sırtına yükleyip bir yere götürecek hâli yok. 2) Başka rafinerisi olan ülkeler (sanırım dünyadaki her ülkede rafineri yok) ne yaparsa onu yaparız. Yani satın alırız. (İran can düşmanı İsrail'den silâh alabiliyorsa parayı veren, her yerden her şeyi alabilir sanırım). Zaten TÜPRAŞ işlediği petrolün neredeyse tamamını ithal ediyor. Bu durumda strateji uzmanlarının Türkiye Cumhuriyeti'nin yurtdışında petrol kuyusu işletmesini savunmaları da akıllıca olmaz mı? Bu yüzden 'stratejik kuruluş' kavramını öne sürmenin özelleştirmeye karşı olanların uydurduğu bir strateji olduğunu düşünmeden edemiyorum.

Özelleştirilen kuruluşlar çalışanlara ya da yöre halkına satılsa daha âdil olmaz mı?

Bu önerinin kulağa hoş geldiğini biliyorum; ama bu savı ileri sürenlerin bunun daha iyi bir yöntem olduğunu göstermeleri gerekiyor. Çalışanlar şirketlerini iyi idare edebilseydi, Yugoslavya'daki işçi konseyleri modelinin yürümesi gerekirdi. Yine sosyalist sistemin çöküşünden sonra Rusya'da ve diğer eski Sovyet cumhuriyetlerinde birçok kuruluş çalışanlarına devredildi. Onların da büyük çoğunluğu ya kapandı ya da daha sonra hisseler büyük kapitalistlerin elinde toplandı. Benzer biçimde 1970'li yıllardaki Türkiye'deki işçi şirketleri deneyimi de hüsranla sonuçlanmadı mı? Karabük Demir Çelik Fabrikaları işçi sendikaları ve esnaf odalarından oluşan bir gruba devredildikten sonra ağır bir borç batağına girip, devlet tarafından kurtarılmadı mı?

Bence bu yöntem ancak hiçbir şekilde özelleştirmenin mümkün olmadığı durumda uygulanabilecek bir yöntemdir. İşçilerin arasında girişimcilik yeteneği bulunanlar zaten bir şekilde bunu başaracaklardır. Çoğunluk hisselerinin çalışanlara satışı konusunda ısrar ise, büyük ihtimâlle, kamu üzerine yeni yükler getirmekten başka hiçbir işe yaramayacaktır.

Özelleştirmelerden kimler rahatsız oluyor?

Birçok siyasetçi kamu kuruluşları üzerinden kendilerine, yakınlarına ve yandaşlarına menfaat sağlıyor. Kamu bankaları aracılığıyla rantlar aktarılıyor. Koalisyon dönemlerinde koalisyon partileri arasında kamu bankalarının kontrolünü almak için kavgalar çıkıyor. Özelleştirmeden menfaatleri zarar görenler sadece politikacılarla sınırlı değil. Sendikalar da özelleştirmeyi istemiyor. Türkiye'de sendikacılık kamu ağırlıklı. Sanayi sektöründe kamu kesiminde sendikalaşma oranı % 90 iken bu oran özel kesimde % 40 civarında. Özelleştirme ile sendikalar büyük bir güç kaybına uğrayacaklarını tahmin ediyorlar. Bir de bu kuruluşlarda çalışanlar

var. Kamu kuruluşlarının önemli bir kısmında çeşitli nedenlerle istihdam fazlası var. Bunların maliyeti kamunun üzerine yıkılıyor. Ancak mülkiyet değişince özel sektörün bu maliyeti kamunun üzerine yıkması mümkün değil. Dolayısıyla, hâlihazırda çalışanların bir kısmı özelleştirme ile işini kaybedecek. Piyangonun kendisine çıkabileceğini düşünen çalışanlar da özelleştirmeye karşı çıkıyorlar. Bunların dışında ideolojik olarak özelleştirmenin yararlı olmayacağını düşünenler var. Bu gruplar bir araya gelince çok güçlü bir özelleştirme karşıtı cephe oluşuyor.

Cumhuriyet tarihindeki en büyük özelleştirmeyi yapan AK Parti hükümeti başarılı mı?

Bu soruya basitçe evet ya da hayır diye cevap vermek zor. Türkiye'de politikacılar her zaman herkesi memnun etmeye çalışan politikalar uygularlar. Hatta bunları yaparken yaptıkları işin maliyetinin ne olduğunu düşünmeden sadece getirilerine göre hareket ederler. (Örneğin, hapishanedeki katillere, hırsızlara çıkarılan affın, affı çıkaran partiye ne kadar oy kazandırdığını, diğer taraftan hem partiye hem de topluma verdiği zararı hep merak etmişimdir.) Bu anlamda değerlendirildiğinde şimdiki hükümet uzun dönemli getiriler için kısa vâdede politik geleceğini riske atmıştır. Bu da bence övgüye değer bir davranıştır. Bundan sonraki başarı kriteri özelleştirme gelirlerinin nereye harcanacağıdır. Şu an için en akılcı harcama kalemi iç borçların ödenmesi gibi gözükmektedir. Özelleştirme gelirlerinin bu şekilde harcanması durumunda borçlanma gereği azalacak, fâizler düşecek ve ekonomide canlanma sağlanabilecektir. Zaten hükümet de elde ettiği geliri bu şekilde harcayacağına dâir taahhütlerde bulunmaktadır. Bu, hükümetin başarı hanesine eklenecek olumlu bir puandır. Bu olumlu gelişmelere karşın bağımsız düzenleme kurumları aracılığıyla çeşitli gerekçelerle ekonomiye yapılan müdahaleler artmaktadır. Devletin ekonomiye müdahalesinin azaltılması konusunda samimî olan hükümetlerin bu konuda da gerekli duyarlılığı göstermesi beklenir.

Dostlarla Ne Kadar Görüşmeli?

Bu yazıda iktisat disiplinin analitik araçlarını kullanarak bir kişinin dostlarıyla 'optimal' sohbet süresinin ne olması gerektiğine ilişkin görüşümü belirteceğim. Birçok kişinin bu yazıyı okuduktan sonra bana kızacağını, 'dostlarımızla da saate bakıp mi görüşeceğiz, bu kadar da materyalist olunmaz' diyeceğini biliyorum. Bazıları ise, farkında olmadan, bu analize uygun olarak davrandığını kabul edecektir. Tabiî ki aşağıdaki sunulan görüşlere katılmak zorunda değilsiniz. Belki de kendinizin başka bir teorisi bile olabilir. Simdi analize geçelim.

İktisatta bireyler bir maldan ne kadar tüketeceklerine ilişkin kararlarını sözkonusu maldan ilave bir bir birim tüketmenin getirisine ve maliyetine bakarak karar verirler. Bir malın tüketilen miktarı arttıkça o maldan sağlanan faydanın azalacağı varsayılır. Örneğin, çok susadığımızda içtiğimiz ilk yudum su bize büyük fayda sağlayacaktır. Fakat su içmeye devam ettikçe her

içtiğimiz ilave birim suyun bize verdiği hazzın azaldığını görürüz. Diğer yandan, ilave bir birim mal tüketmenin maliyeti de sürekli artacaktır. Akılcı bir birey, son tüketilen malın getirisi maliyetine eşit oluncaya dek tüketime devam edecektir. Bu noktada tüketimi durdurmak gerekir. Aksi takdirde, tüketime devam edildiğinde ilave bir birim tüketimin maliyeti, getirisini aşacaktır.

Sohbet, satıcı (konuşan) ile alıcı (dinleyen) arasında el değiştiren bir hizmet gibi düşünülebilir. Genellikle bu hizmetin karşılığında maddi bir ödeme yapılmaz fakat istisnai durumlar da vardır (pavyonlarda konsomatrislere yapılan ödemeleri düşünün). Bu benzerliği sürdürerek yukarıdaki mantığı dostumuzla yaptığımız sohbete de uyarlayabiliriz. Sohbetimizin ilk dakikaları kuşkusuz bize büyük bir haz verecektir. Görüşmediğimiz sürede yaptıklarımızdan, ortak ilgi alanları olabilecek siyaset, spor, karşı cinsle ilişkiler gibi konulardan bahsederiz. Fakat zamanla, konuşmadan aldığımız haz azalmaya başlar. Bunun nedeni insanların, genellikle, olayları önemine göre bir sıralamaya tabi tutmalarıdır. Bir konuyla ilgili en ilginç olaylar en önce anlatılır. İkinci yada üçüncü olarak anlatılan olaylar bir öncekine göre daha az ilginçtir. İkincisi, insanların yaşadıklarının bir sınırı vardır. Bu nedenle, ilerleyen vakitlerde arkadaşınızın geçen tatilde Antalya'da neler yaptığını, söz konusu kızla nasıl tanıştığını, çocukluğunda nasıl bisikletten düştüğünü daha önceden de anlatmış oldu-

ğunu farkedersiniz. Kuşkusuz, aynı olayı ikinci defa dinlediğinizde size daha az ilgi çekici gelecektir.

Diğer taraftan, sohbetin maliyeti de zaman geçtikçe artmaya başlar. Örneğin, bir gün sonra saat onikide bitirmeniz gereken ve henüz elinizi dahi sürmediğiniz rapor için gerekli süre sohbet uzadıkça azalmaktadır. Konuşma ve dinleme yorucu eylemlerdir; dolayısıyla sohbet giderek daha yorucu hâle gelir. Üstelik uykunuz gelmiştir ve zaman geçtikçe bu uyku isteği hem ağırlaşmakta hem de konuşmalara konsantre olmanızı engellemektedir. Ayrıca, saat geçtikçe otobüsler ve dolmuşlar seyrekleşmekte, taksiler çift tarifeye geçmektedir. Bu nedenle eve dönmenin maliyeti de artmaktadır.

Sonuçta, yapılması gereken son yaptığınız sohbetin getirisi, maliyetine eşit olduğu noktada sohbeti kesip eve gitmektir. Aksi takdirde, sohbet uzadıkça ilave sohbetin maliyeti, getirisini asacak, sohbet ızdıraplı bir hâl alacaktır. Zaten bu nedenle gazeteler, eğlenceli başlayan sohbetlerin (bazen alkolün de etkisiyle) nasıl kanlı bıçaklı bittiğine ilişkin haberlerle doludur. Tabii, 'optimal' sohbet süresi için saat cinsinden bir telaffuz etmek yanlış olur. Eğer dostunuz on yıldır görmediğiniz ve bu dönem içinde Borneo'daki doğal yaşamı araştıran biriyse (tabii bu konu sizin de ilginizi çekiyorsa) süre uzayacak; sık sık gördüğünüz, rutin bir yaşantısı olan biriyse kısalacaktır. Ayrıca, yukarıda ana hatlarıyla verdiğimiz iktisadi analiz fayda ve maliyetleri etkileyen diğer unsurların sabit olduğu varsayımı

altında geçerlidir. Bunlardaki değişmeler de 'optimal' süreyi etkileyecektir. Örneğin, sohbet esnasında televizyon açılıp, ya da pasta, börek, çörek ikram edilip faydanın azalmasının önüne geçilmeye çalışılır. Ya da, dostunuz size raporu hazırlamada yardım edebileceğini, arabasıyla sizi evinize bırakabileceğini vaat edip maliyetlerinizi düşürebilir. Fakat bunlar, sürenin belirlenmesindeki mantığı değil, sadece süreyi etkiler.