

Ekonomide Güven Faktörü

Yrd. Doç. Dr. Nuri GÖKALP

İstanbul Kültür Üniversitesi, İMYO, İSTANBUL

ÖZET

Güven, bireyler ve kurumlar arasındaki ilişkilerde taahhütlerini yerine getirme, içtenlik, dürüstlük ve erdemin etkin olması durumudur. Birey, toplum ve devlet arasındaki ilişkilerin sağlıklı bir zemine oturmasını sağlar. Güvenin yaygın olduğu bir toplumda işlem maliyetleri azalır, sermayenin ve nitelikli emeğin kullanımı mümkün olur. Türkiye’de birey, toplum ve devlet arasındaki ilişkilerde güven eksikliği gözlenmektedir. Bu durumda aile bir sosyal kurum olarak öne çıkmakta ve bunun ekonomik maliyeti topluma yansımaktadır.

Anahtar Kelimeler: Güven, Sosyal Sermaye

Trust Factor In Economy

ABSTRACT

Trust is a concept that shows the importance of the terms such as “honesty”, virtue and the relationship between individuals and corporations. The trust creates a healthy environment both for the individuals and the community. Such a trust leads to lower transaction cost and efficient use of qualified labor. Unfortunately, we observe a lack of trust between the individual and government in Turkey. As a social institution, family becomes the priority, and the social cost of this lack of trust spills over to the whole community.

Key Terms : Trust, Social Capital.

I- Giriş: Güven Kavramı ve Toplumsal Güveni Sağlama Kanalları

Güven, bireylerin ve kurumların aralarındaki ilişkilerde canlılığı oluşturan; taahhütlerini yerine getirme, içtenlik, gerçeklik, dürüstlük, ve erdemi kapsayan “bilinçli tutarlılık” olarak tanımlanabilir. Güven; toplumsal düzenin, bireysel yaşantının, ekonomik ve demokratik gelişmenin temelini oluşturmaktadır.

Güvenin, ortaklaşa paylaşılan normlara dayalı, dürüst ve iş birliği yönünde davranan üyelerin oluşturduğu bir toplumda ortaya çıkması beklenir. Bu normlar din veya adalet gibi derin değerler hakkında olabileceği gibi, davranış kodları ve çalışma hayatına ilişkin standartlar hakkında da olabilir. Genel bir özellik olarak, güven duygusu, bir toplum düzenli ve dürüst davranışlara beklenti yaratacak şekilde bir dizi ahlaki değeri paylaştığı zaman yükselir.

Bir toplumda veya onun bazı bölümlerinde güven duygusunun hakim olmasından dolayı ileri gelen yeti, sosyal sermaye olarak tanımlanır. Bu, ulus gibi geniş grupların yanı sıra, aile gibi en küçük ve temel sosyal grupların ve bu iki uç arasındaki tüm diğer grupların içerisine gömülmüştür. Sosyal sermaye, tarihsel alışkanlıklar, gelenek veya din gibi kültürel mekanizmalar aracılığıyla yaratıldığı ve iletildiği için, insan sermayesinin diğer türlerinden farklıdır (Fukuyama, 2000:42). Güven olmaksızın gerçekleştirilemeyecek olan sosyal sermaye, Portes ve Landolt’a göre, gönüllü birlikleri oluşturmak ve desteklemek anlamına gelmekte ve refah için sağlıklı bir toplumun gerekli olduğu fikrini ifade

etmektedir. Sosyal sermaye ortak eylemde bulunma çıkmazlarını çözerek insanların birlikte çalışmalarını sağladığı için önemlidir(Karaçimen, 2002).

Bireyler ve kurumlar arasındaki güven oluşumunda dört temel ilke; açıklık, iletişim, katılım ve istikrar önem kazanmaktadır.

Açıklık; spekülasyonlara, belirsizliğe ve dedikodulara yol açmayacak şekilde, ülkenin karşılaştığı sorunların gerçek doğasını ortaya koymak ve alınacak önlemlerin ilgili tüm taraflarca bilinmesini sağlamaktır.

İletişim: Elde edilen bulgular, zor makroekonomik reformların bile, hükümetlerin ihtiyacını, amacını ve reformlardan zarar görecektir toplum kesimlerine verebileceği desteği açıkladığında ve toplumla iletişimi sürdürdüğünde, sabırla karşılandığını ve tolerans gösterilebildiğini ortaya koymaktadır. Reformlar konusunda toplum desteğini sağlayabilmek için gerçekleştirilebilecek iletişim faaliyetleri; iktisadi bilgilendirme kampanyaları, halk eğitimi, medyanın aktif kullanımı, mitingler ve benzeri şekillerde olabilir. Demokratik hükümetler burada önemli bir avantaja sahiptir, çünkü onların yüksek düzeydeki meşruiyeti, tarafların güvenini kazanmaya yardım eder.

Katılım: Hükümetler iktisadi sorunlarla ilgili karar alma süreçlerine halkın katılımını sağlayacak düzenlemeler yapmalıdırlar. Demokratik ülkelerde karar alma sürecine farklı dünya görüşlerine sahip kesimlerin katılımını sağlayacak kurumsal mekanizmalar vardır. Bu mekanizmaların işletilmesi, iktisadi reformların halk tarafından desteklenmesine ve hükümet-toplum arasındaki güvenin oluşmasına yardımcı olacaktır. Bütün tarafların dahil edildiği uzlaşmalara dayalı reformlar, adalet ve eşitlik duygularını güçlendirerek güveni tesis eder. Demokrasi, toplumsal amaçların siyasal kararlara dönüşmesini dolayısıyla ekonomi politikasında bütünselliği sağlayan temel mekanizmadır. Ekonomik istikrarsızlık düzeyi demokrasilerde daha düşüktür. Özellikle dış şoklara karşı demokrasilerin daha iyi bir performans gösterdiği anlaşılmaktadır(Rodrik, 2000:139). J.S. Mill, 1861 tarihli Representative Government adlı kitabında, demokratik hükümet şeklinin avantajını; vatandaşların başkasının bakış açısını anlamaya, uzlaşmaya ve iş birliğine girmeye daha istekli olmalarını sağlamakta görmektedir. Demokrasi; ilk olarak iktidarın güvenilirliğini kaybetmiş politikacılardan yeni bir hükümet grubuna sorunsuz olarak devredilmesini; ikinci olarak, getirdiği katılım danışma ve pazarlık mekanizmalarıyla, gerekli politika uyarlamalarını kararlı bir şekilde gerçekleştirebilmeleri için, politika yapıcılarının fikir birliği oluşturmalarını sağlamakta; üçüncü olarak, kurumsallaşmış ifade mekanizmaları sağladığı için, ekonomik reformlardan etkilenen kesimlerin isyan, protesto ve diğer yıkıcı eylem gereksinimlerini ortadan kaldırmaktadır(Rodrik, 2000:83-84). Ayrıca, demokrasinin getirdiği potansiyel özgürlük insanların yaratıcı enerjisini ortaya çıkarmakta, bu da gelir ve gelişme seviyesinin yükselmesine neden olmaktadır(Kotler vd.,2000:35).

İstikrar: Ekonomi politikaları, ilgili taraflara uyarı yapılmadan ve danışılmadan sıklıkla değiştirildiğinde hükümetler güvenilirlikleri kaybederler. Bu durumda yatırımcılar yatırım yapmaktan uzaklaşmakta ve birikimlerini

likiditesi yüksek alanlarda değerlendirme imkanları aramaktadırlar(Brautigam, 2001). İstikrarsızlık ve risk kavramları çoğu zaman birbirlerini ikame eden kavramlardır. Özellikle, sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesi, ülke riski ve ülkelerin istikrarsızlıklarının ölçülmesini gündeme getirmiştir. Euromoney, S&P, Moody's, Fitch gibi uluslararası kredi değerlendirme kuruluşları, ülke risklerini ölçerek yatırımcılara tavsiyelerde bulunmaya başlamışlardır. Ülke riski ölçümünde büyüme, enflasyon oranı, dış borç servisi gibi ekonomik göstergeler yanında kurumsal-politik risk ölçümleri de yapılmaktadır(Eren-Bildirici, 2001:29-32). Kurumsal ve politik risk ölçümlerinde; parlamentonun kutuplaşması, koalisyon hükümetleri, seçmenlerin kararsızlığı ve oynaklığı, seçimlerin idaresi ve zamanlaması, grevler, hükümet krizleri gibi göstergeler ele alınmaktadır. Bu çerçevede istikrarsızlıkların, enflasyon, büyüme, faiz oranları, doğrudan yabancı sermaye yatırımları ve vergi gelirleri üzerinde olumsuz etkileri ortaya çıkmaktadır.

Sosyal sermayenin en faydalı türü, çoğu kez geleneksel bir topluluk veya grubun otoritesi altında çalışabilme yeteneği değil, kendiliğinden sosyalleşme olarak tanımlanan, yeni kurumlar oluşturabilme ve işbirliği yapabilme kapasitesinden oluşur(Fukuyama, 2000:43). Zamana göre değişebilen, kullanıldığında birikebilen, kullanılmadığında aşınabilen sosyal sermayenin yüksek olduğu bir toplumda yaşamak ve çalışmak daha kolaydır. Sosyal sermayenin olduğu toplumda kendi kendine organize olabilen örgütler ve ağlar vardır. Ekonomik yaşamda olduğu gibi siyasi yaşamda da, demokratik kurumların işlerlik kazanabilmesi için kendi kendine organize olabilme yeteneği önemli ve gerekli bir unsurdur(Saygılıoğlu-Arı, 2003:176-177).

II- Toplumsal Güvenin Ölçülmesi

Bir toplumda güvenin(sosyal sermayenin) ölçülmesinde, devlete ve onun kurumlarına duyulan saygının derecesi, halkın kendine ait kararlara katılım düzeyi, sivil toplum kuruluşlarının yaygınlık derecesi, bireylerin sivil toplum örgütlerinde ne ölçüde görev aldıkları, sivil toplum örgütlerinin faaliyetlerinde bireylerin gönüllü olarak ayda ortalama hizmet saatleri, firmaların ölçekleri ve yönetim şekilleri, birikimlerin değerlendirilme şekilleri, firmaların faaliyet alanlarının yaygınlığı v.b. göstergeler kullanılmaktadır(Hawe-Shiel, 2000:871-885). Yüksek güvenli toplumlarda iş birliği, dayanışma , ortak karar alma ve yatırım yapma, sözleşmelerde esneklik ve ilişkilerde kısa dönemden çok uzun dönemi tercih etme eğilimi ortaya çıkmaktadır.

III- Güven-Ekonomi İlişkisi

Yüksek güvenli toplumlardaki kendiliğinden sosyalleşmenin etkilerini milli gelir istatistiklerinden görmek kolay değildir. Bu etki, belirsizliklerin azalması, işletme ölçeklerinin büyümesi, endüstriyel yapıdaki esneklik ve dış şoklara karşı toplumsal dayanıklılığın artması şeklinde görülür. Ulusal bir ekonomide küçük işletmelere oranla büyük çaplı işletmelerin önemi ve sayısı, bu iki yapının birbirleriyle ilişkide bulunma şekilleri gibi noktalarda belirir.

A- Belirsizliklerin Azalması:

Güvenin toplumda oynadığı en önemli rol, insanlar arasındaki etkileşim için istikrarlı bir yapı kurması, dolayısıyla belirsizliği ortadan kaldırmasıdır(North, 2004). Siyasi ve yasal nedenlerle, resmi kararların kısa sürede değişmesi söz konusu olsa bile, gelenekler, adetler, davranış biçimleri gibi ortak paylaşılan normlara dayalı güven duygusunun varlığı, toplumdaki istikrarlı yapıyı koruyabilecektir. Ancak buna rağmen, enformel kurumsal yapıya dayalı güvenin uzun dönemli sürdürülebilirliği için formel kurumsal yapı ile de desteklenmesi gereklidir.

Güvenli hukuki alt yapının olmadığı, mevduatların kamulaştırmaya maruz kalabileceği veya sözleşmelerin hukuki koruma altında olmayabileceği ülkelerde girişimcilerin yatırım yapma ihtimali zayıftır. Hükümetlerin kamulaştırma yapması ve sözleşmeleri reddetmesi riski konusunda, iş aleminin algılamaları ile, ekonomik büyüme arasında güçlü bir korelasyon vardır. Dolayısıyla, büyümenin hem toplum hem de yatırımcılar için daha fazla güvenin olduğu, istikrarlı hükümet eylemlerine bağlı olduğu, hükümetin toplumun güvenini kazanması gerektiği ortaya çıkmaktadır.

Güven uygun alıcı ve satıcıyı bulmak, sözleşmeler hakkında müzakereler yapmak, hükümet düzenlemelerine uymak ve anlaşmazlık durumlarında bu sözleşmeleri ileri sürerek hak aramak gibi, işlem maliyeti olarak tanımlanan maliyetleri azaltarak etkinliği artırır. Çünkü bu işlemlerin her biri tarafların bir diğerine güvenmesi durumunda kolaylaşır. Bu durumda her ayrıntıyı sözleşmelerde uzun uzadıya belirtme ihtiyacı azalır, beklenmedik olaylar karşısında tedbir almaya daha az ihtiyaç duyulur ve daha az anlaşmazlık olur. Güvenli ilişkilerde taraflar kısa vadede karlarını maksimize etmeyi dert etmezler. Çünkü, bir dönem açık verseler bile daha sonra karşı tarafın bunu telafi edebileceğini bilirler(Fukuyama, 2000:167).

B- İşletme Ölçeği-Güven İlişkisi

Kendiliğinden sosyalleşmeye yüksek düzeyde eğilim gösteren bir kültürün yol açtığı sonuçlardan birisi, geniş çaplı, modern kurumsal şirketler oluşturma becerisidir. Üreticiler ve dağıtımçıların optimum ölçek etkinliğine ulaşmaya çalıştıkları bir süreçte, büyük ölçekli profesyonel yönetime sahip şirketlerin doğuşunu şüphesiz bir dizi teknolojik ve piyasa büyüklüğüne ilişkin faktör zorladı. Ancak, kendiliğinden sosyal örgütlenmelere eğilim duyan bir kültürün varlığı büyük organizasyonların gelişim sürecini son derece kolaylaştırdı. Bu durumda Japonya, Almanya ve ABD gibi yüksek güven düzeyine sahip üç toplumun, büyük ölçekli işletmelerin gelişimine öncülük etmeleri rastlantı değildir.

Modern şirketler gerçekte işlem maliyetlerini ekonomik kılma amacına ve etkisine sahip olan bir dizi örgütsel yeniliğin ürünleri olarak anlaşılmalıdır. İşlem maliyeti; mübadele edilen unsurun değerli özelliklerini ölçmenin bedeli ile, hakları korumanın ve anlaşmaları yürürlüğe sokma ve denetlemenin bedelidir(North, 2002:39). Bankacılık, sigorta ve finansman ile muhasebeciler ve avukatlar gibi mesleklerle ilgili maliyetleri kapsar. İnsanlara güven

duyulmadığında işlem maliyetleri büyük boyutlara ulaşabilir*(Wallis-North , 1986).

Üçüncü Dünya ülkelerinin işlem maliyetleri ile gelişmiş ülkelerin işlem maliyetleri karşılaştırıldığında; Üçüncü Dünya ülkelerinde işlem maliyetlerinin daha yüksek olduğu görülmektedir(North, 2002:91). Üçüncü Dünyanın kurumsal yapısı, verimli piyasaların özelliği olan formel yapıdan ve yaptırımdan yoksundur. Mülkiyet haklarının güvence altında olmaması, yasaların kötü uygulanması ve piyasalara girişin önündeki engeller, karlarını maksimize etmeye çalışan şirketleri kısa dönemli vizyona ve çok az sabit sermaye kullanmaya yöneltecek, dolayısıyla şirketlerin küçük ölçekli olmalarına neden olacaktır.En karlı şirketler, sabit sermaye ihtiyacı az olan, ticaretle, yeniden dağıtımla veya karborsayla uğraşan şirketler olacaktır.

Geniş çaplı güven duygusunun ve kendiliğinden birleşmelere yönelik eğilimin olmaması durumunda, büyük ölçekli ekonomik organizasyonlar inşa edebilmenin iki yolu vardır: Birincisi, doğrudan devletin büyük ölçekli işletmeler kurması ve ekonomik kalkınmaya öncülük etmesi, ikincisi ise, yabancı sermaye ile ortak yatırımlara yönelmek veya doğrudan yabancı sermaye yatırımlarıdır. Ancak her iki yolun da sırasıyla verimsizlik ve dış aleme katmadeğer transferi gibi kendine has olumsuz yönleri vardır (Fukuyama, 2000:354).

Yüksek güven duygusuna sahip toplum olma ile büyük ölçekli özel işletmeler oluşturma yeteneği arasında bir ilişki olduğu görülmektedir. Güçlü aile yapısına sahip, düşük güvenli, birbirleri ile ilişkileri zayıf olan insanların oluşturdukları toplumlarda ise, geleneksel olarak, nispeten küçük ölçekli aile şirketleri yaygındır.

Aile şirketleri, hem mülkiyetin hem de yönetimin ailenin kontrolünde olması demektir. Gerçekte bütün ekonomik amaçlı çabalar aile şirketleri ile başlar. Chandler'in de belirttiği gibi, tarihsel süreçte üç aşamadan geçen şirketler ilk iki aşamada, ailenin mülkiyetinde ve yönetiminde kalır. Sermaye sahipleri(aile) ilk aşamada hem yatırımların hemde işletme kararlarının belirleyicisidir. İkinci aşamada, yatırımlara yön veren işletme sahipleri olmakla birlikte işletmeye ait günlük kararlar profesyonel yöneticiler tarafından verilir. Üçüncü aşamada ise mülkiyet yayılmış, kurucu ailenin yönetim üzerindeki etkinliği zayıflamıştır. İşletmeye ilişkin kararlar, uzun vadeli stratejik kararlar da dahil olmak üzere profesyonel yöneticiler tarafından alınır(Chandler, 1962'den aktaran, Buğra, 1997:243). Görüldüğü gibi aile, ekonomik organizasyonların gelişmesinde yalnızca bir başlangıç noktasıdır. Güvenli toplumlar, ailelerin dışında, sosyalleşmenin diğer biçimlerine geçişi, anonim şirketler ve sınırlı sorumlu ortaklıklar kurmak suretiyle gerçekleştirebilirken, düşük güvenli

* ABD ekonomisinde milli gelirin %45'ten fazlasının işlem maliyetlerine gittiği, yüz yıl kadar önce bu oranın %25 oranında olduğu hesaplanmıştır. Geniş bilgi için bkz.: J.J.Wallis-D.C.North, "Measuring the Transaction Sector in the American Economy 1870-1970", **Long Term Factors in American Economic Growth**, Ed. S.L.Engerman-R.E.Gallman, Chicago, 1986.

toplumlarda şirketleşme sürecinin ikinci aşamasından öte bir yapılanmanın yaygın olmadığı görülmektedir.

C- Endüstriyel Esneklik:

Yüksek güven duygusuna sahip toplumlar, organizasyonların alt kademelerine daha fazla sorumluluk vererek, ekip çalışmasına dayalı ve esnek bir anlayış temelinde iş ortamlarını düzenleme kapasitesine sahiptir. Düşük güvenli toplumlarda ise çalışanlar bir dizi bürokratik kuralla sınırlandırılır. İnsanlar güven verici bir ortamda çalıştıklarını hissetmedikçe, yaratıcı yeteneklerini ortaya koyamazlar. Çalışanların kapasitelerine güvenilmesi, kuruluşun, yaratıcılığının serbest bırakılarak, sorunların çözülmesi ve yeni iş olanakları yaratabilmesine imkan tanımaktadır (Gökbunar vd., 2004).

Eğer geniş hiyerarşiler modern enformasyon teknolojisi sayesinde küçük şirketler doğru evrilebilirse, güven bu geçiş sürecinde de yardımcı olacaktır. Teknoloji ve pazar koşulları değiştikçe, sosyal sermaye ile donanmış toplumlar, bu sermayenin daha az olduğu toplumlara oranla daha istekli bir şekilde yeni organizasyon biçimlerini belirleyebilecektir. Bilgi devriminin büyük organizasyonları tarih sahnesinden sileceği veya hiyerarşinin önemini azaldığı iddialarına karşılık (ki bu idiaların kısmi bir geçerliliği vardır), güvene dayalı toplumların yeni gelişmelere karşı daha yüksek bir uyum kabiliyetiyle, uygun kurumları oluşturabileceği söylenebilir. Diğer bir ifadeyle, işletme yapılarının dönüşümü toplumdaki sosyal sermayenin, güvenin yaygınlığı ölçüsünde kolay ve maliyetsizdir (Fukuyama, 2000:41).

Sosyal sermaye toplumun oluşturacağı endüstriyel ekonominin doğasını etkiler. Eğer bir işletmede birlikte çalışan insanlar, ortak ahlaki kurallara uygun hareket ettiklerinden dolayı birbirlerine güveniyorlarsa, işleri yürütmenin maliyeti az olur (Aktan, 2004) Etkin organizasyonlar, kişisel çıkar ve sözleşmelere dayalı olmaktan çok, ortak etik değerler üzerinden kurulur. Ortak etik değerlere dayalı topluluklar kendi ilişkilerinin kapsamlı yasal düzenlemeler ve sözleşmelerle çevrenmesine ihtiyaç duymazlar. Yerleşmiş ahlaki uzlaşma, toplumun üyelerinin birbirlerine karşılıklı olarak güvenmesi için bir zemin hazırlar. Böyle bir toplum organizasyonel yenilikler getirmede daha başarılı olacaktır; çünkü yüksek güven duygusu çok çeşitli kapsamdaki sosyal ilişki türlerinin belirmesine izin verecektir. Aksine, birbirine güvenmeyen insanlar, kendilerini yalnızca müzakereye, anlaşmaya ve dava etmeye yönelten formel kurallar ve düzenlemeler sistemi altında işbirliği yapabilen bir toplumda bulacaktır. Hatta bazı durumlarda sistem onları baskıcı yöntemler kullanarak kendi kurallarına uygun davranmaya zorlayacaktır. Toplumdaki güvenin yerini alan bu yasal aygıt, işlem maliyetlerini de yükseltecektir. Diğer bir ifadeyle toplumdaki yaygın güvensizlik bütün ekonomik aktivitelere bir tür vergi olarak eklenecektir (Fukuyama, 2000:42-43).

D- Dış Şoklara Dayanıklılık:

Güven, toplumların rekabet gücünü arttırarak, ulusal ve özellikle küreselleşme sürecinde yaygınlaşan uluslar arası krizlere karşı daha dayanıklı olmalarını sağlar. Gerçekte çağdaş dünyadaki tüm ekonomik faaliyetler, bireyler tarafından değil, yüksek düzeyde sosyal işbirliğini gerektiren organizasyonlar

tarafından yerine getirilir. Mülkiyet hakları, sözleşmeler ve ticari yasaların hepsi, modern pazar yönelimli ekonomik bir sistemi oluşturmada vazgeçilmez kurumlardır. Bu tip kurumlar eğer sosyal sermaye ve güvenle bütünleşirse, toplumların rekabet gücü artacaktır.

Sosyal çatlakların derin ve toplumsal uzlaşmayı sağlayabilecek sivil toplum kuruluşlarının yetersiz olduğu güvensiz toplumlar, dış ekonomik şoklarla başa çıkmakta da yetersiz kalmaktadırlar. Bu tür toplumlarda ticaret şartlarında bozulma gibi, dış şokların ekonomik maliyetleri, bu şokların başlattığı dağılım çatışmalarıyla daha da büyür. Bu çatışmalar toplumda kaynak kullanma verimliliğini; mali politikadaki ve (reel kur, reel ücret gibi) temel nispi fiyatlardaki gerekli uyarlamaların gerçekleştirilmesini geciktirerek ve faaliyetleri verimli alanlardan (rantlara doğru) uzaklaştırarak v.b. şekilde azaltır(Rodrik, 2000:76).

Katılımcı politik sisteme sahip ülkeler, dış şoklarla başa çıkmak konusunda daha başarılı olmaktadır. Ülkelerin karşılaştıkları dış şokları atlatabilmek için uyguladıkları istikrar tedbirlerinin başarılı olabilmesinin üç temel koşulu vardır; devlete olan güvenilirliği artırmak, kararlara katılımı sağlamak ve sosyal güvenliğe önem vermek.

Kendiliğinden sosyalleşmeye yönelik güçlü bir eğilimin, ekonomik çerçevenin dışında da bazı yararları vardır. Sözleşme ve ticari yasalar gibi kurumların sanayileşmiş, modern bir ekonominin ortaya çıkışı için gerekli şartlar olduğuna şüphe yoktur. Hiç kimse yalnızca güven ya da ahlaki yükümlülüklerin bunların yerini alabileceğini iddia edemez. Ama bu tip kurumların varlığını kabul edersek, yüksek düzeydeki güvenin ekonomik etkinliği, istikrarı ve şoklara karşı toplumsal dayanıklılığı artırdığını söyleyebiliriz.

IV- Türkiye Ekonomisinde Güven Unsuru

Türkiye ekonomisinde güven unsurunun rolü; işletmelerin ölçek, mülkiyet ve yönetim yapıları ile halka açıklık oranları ve faaliyet alanlarının yaygınlığı gibi göstergeler aracılığıyla açıklığa kavuşturulabilir.

Türkiye’de imalat sanayii işletmelerinin ölçek yapıları incelendiğinde, toplam imalat sanayii işletmelerinin %98.4’ünü 1-49 işçi çalıştıran küçük ölçekli, %1.1’inin 50-199 kişi istihdam eden orta ölçekli, %0.5’inin de 200 ve daha fazla kişiyi istihdam eden büyük ölçekli işletmelerin oluşturdukları görülmektedir(Bkz. Tablo:1). Küçük ölçekli işletmeler, imalat sanayii istihdamının % 47.1’ini ve imalat sanayii katma değerinin %14.1’ini gerçekleştirmektedir. İstihdamdaki payı % 38.9 olan büyük sanayi işletmeleri ise, katma değer %72.7’sini gerçekleştirmektedir. İstihdamın büyük kısmını gerçekleştiren küçük ölçekli işletmelerin, üretime yaptıkları net katkının düşük olduğu görülmektedir.

Tablo: 1 Türkiye’de İmalat Sanayii İşletmelerinin Ölçek Dağılımı

Sanayi Ölçeği	İşletme Sayısı	İşletme Payı (%)	Çalışan Sayısı	Çalışan Payı (%)	Katma Değer (Trilyon TL)	Katma Değer Payı (%)
Küçük Ölçekli Sanayi (1-49)	194.546	98.4	721.469	47.1	37.9	14.1
Orta Ölçekli Sanayi(50-199)	2.247	1.1	213.676	14.0	35.6	13.2
KOS(1-199)	196.793	99.5	935.144	61.1	73.5	27.3
Büyük Sanayi (200+)	982	0.5	595.601	38.9	194.9	72.7
TOPLAM İMALAT SANAYİ	197.775	100.00	1.530.745	100.00	268.4	100.00

Kaynak: DIE, 1992 Yılı Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı.

İmalat sanayi işletmelerinin büyük kısmını oluşturan küçük ölçekli işletmelerin istihdam, yatırım, üretim ve ihracat paylarının uluslararası çerçevede değerlendirilmesi(Bkz. Tablo: 2), Türkiye’deki küçük ölçekli işletmelerin yapısını daha net ortaya koyabilecektir.

“Tablo:2’den de görüleceği gibi, Türkiye’deki küçük ölçekli işletmelerin istihdamdaki payları seçilmiş ülkelerin ortalamasına yakın olduğu halde, üretim, yatırım ve ihracattaki payları seçilmiş ülkelere oranla çok daha gerilerde kalmaktadır. Türkiye’de küçük ölçekli işletmelerin yatırımlardan aldığı payın az

Tablo: 2 Çeşitli Ülkelerde Küçük İşletmelerle İlgili Ekonomik Göstergeler

	A.B.D.	Alm.	Hind.	Jap.	İng.	G. Kore	Fra.	İta.	Türk.
Küçük İşlet. Toplam İşletmelere Oranı	97.2	99.8	98.6	99.4	96.0	97.8	99.9	97.0	98.8
Küçük İşlet. İstihdam Oranı (%)	50.4	64.0	63.2	81.4	36.0	61.9	49.4	56.0	45.6
Küçük İşlet. Yatırım Payı (%)	38.0	44.0	27.8	40.0	29.5	35.7	45.0	36.9	6.5
Küçük İşlet. Üretim Payı (%)	36.2	49.0	50.0	52.0	25.1	34.5	54.0	53.0	37.7
Küçük İşlet. İhracat Payı (%)	32.0	31.1	40.0	38.0	22.2	20.2	23.0	-	8

olduğu(% 6.5), ve bunun uluslararası rekabet edecek nitelikte ürünler üretilmesini engellediği, dolayısıyla ihracattaki paylarının da düşük olmasına (%8) yol açtığı ifade edilebilir. Nitekim, yatırımlardaki payı yüksek olan ülkelerin (Fransa, Almanya, Japonya, G.Kore, ABD), ihracattaki paylarının da yüksek olduğu, uluslararası alanda rekabet edecek nitelikte ürünler üretme kapasitesine sahip oldukları görülmektedir.

Ayrıca, Türkiye’de küçük işletmelerin karşılaştıkları finansman sorunları, yönetim sorunları, nitelikli(mali, idari ve teknik) eleman sorunları, bürokratik sorunlar ve pazarlama sorunları dikkate alındığında, bu işletmelerin, gelişmiş ülkelerde olduğu gibi; çağın ihtiyaçlarına uygun şekilde, değişen talep koşullarına anında uyum sağlayabilecek, esnekliğe sahip üretim sistemleri olarak, ölçek ekonomilerine dayalı yığın üretim sistemlerinin yerini almaya aday oldukları söylenemeyecektir. Türkiye’deki küçük ölçekli işletmelerin daha çok toplumsal güven eksikliğinden kaynaklanan, “küçük olsun benim olsun” sloganıyla ifade edilebilecek bir mülkiyet anlayışının sonucu olarak kurulduğu, dolayısıyla yapısal olarak büyümelerini engelleyici unsurlara sahip oldukları söylenebilir.

Diğer taraftan, Türkiye’deki büyük ölçekli işletmelerin önemli bir kısmını bünyelerinde barındıran holdinglerin kuruluş amaçları, faaliyet alanlarının yaygınlığı ve yönetim yapıları da toplumsal güven eksikliğinin izlerini taşımaktadır.

Güven unsurunun Türkiye’de şirket örgütlenmeleri üzerindeki etkileri iki şekilde olmaktadır. İlk olarak Türkiye’de bireylere ve topluma duyulan güvensizlik dolayısıyla şirket yönetiminde aileler ön plana çıkmış ve ailenin şirket üzerindeki kontrolünün devamını sağlamak amacıyla holding şeklinde örgütlenmeler yaygınlaşmıştır. Türkiye’de holding şeklindeki örgütlenme, vergi avantajları ve şirketler grubunun prestij kazanma amacı bir tarafa bırakılırsa, aile isminin ve aile girişiminin devamına ilişkin kaygılar sonucu yaygınlaşmıştır. Ailenin yönetim üzerindeki kontrolünün kuşaklar boyunca sürdürülmesine verilen önem, Türk holding şirketlerinin örgütsel yapısını belirleyen en önemli unsurlardan biridir. Faaliyetleri ne kadar geniş olursa olsun Türk holdingleri firmayı kurmuş olan ailelerin malıdır ve onlar tarafından yönetilirler. Nitekim, İMKB’de işlem gören beş holdingin yönetim kurulu üyeleri incelendiğinde ailelerin yönetimdeki hakimiyetlerine verdikleri önem daha iyi anlaşılmaktadır(Bkz. Tablo:3).

Tablo:3’den de görüldüğü gibi, holding yönetim kurulları genellikle kurucu/sermaye sahibi aile/aileler tarafından kontrol edilmektedir. Holding ana şirketi grubun beyni, bağlı şirketler de uzuvları olarak görülmekte ve fonksiyonları sınırlı olsa da, bağlı şirketlerin yönetim kurullarında da sermaye sahibi/kurucu aile güçlü şekilde temsil edilmektedir.

Aile bireyleri dışında yönetimde üç değişik yönetici tipi bulmak mümkündür. Bunlardan ilk grup, ünlü bir akademisyen, eski bir siyasetçi veya emekli bir asker gibi, halkla ilişkiler açısından yararlı olacağı düşünülenlerden oluşur. İkinci grup ise aileye yakın kişilerden oluşur. Uzun zaman şirkette çalışarak ailenin güvenini kazanmış olmaları en önemli özellikleridir. Üçüncü grup ise, uzmanlık bilgilerinden yararlanmak için yönetim kuruluna dahil edilenlerden oluşmaktadır ki, bunlar da etkin bir danışman olarak hizmet verirler.

Tablo: 3 Seçilmiş Holdinglerin Yönetim Kurulu Üyeleri

KOÇ HOLDİNG A.Ş.	HACI ÖMER SABANCI HOLDİNG A.Ş.	DOĞAN HOLDİNG A.Ş.	ALARKO HOLDİNG A.Ş.	MAZHAR ZORLU HOLDİNG A.Ş.
Mustafa V. Koç (a) Suna Kıraç (a) İnan Kıraç (a) Semahat Arsel (a) Rahmi M. Koç (a) Sevgi Gönül (a) Erdoğan Gönül (a) Temel Atay F.Bülend Özyıldırım Hasan Subaşı Helmut O. Maucher W.Wayne Booker John H.McArthur Yavuz Alangoya Alessandro Profumo	Sakıp Sabancı (a) Şevket Sabancı (a) Erol Sabancı (a) Ömer Sabancı (a) Demir Sabancı (a) Hazım Kantarcı Nazif C.Paker Aldo L.Kasowski Lütfi Yenel	Aydın Doğan (a) Işıl Doğan (a) Arzuhan Yalçındağ (a) İmre Barmanbek M.Tufan darbaz M.Çetin hacaloğlu A.Vural Akışık Mustafa Aysan Orhan Karabulut Arnold Hornfeld Taylan Bilgel	İshak Alaton (a) İzzet Garip (a) Vedat A.Alaton(a) Leyla A. Günyeli (a) Güner Koçel Ayhan Yavrucu Dalia Herzikowitz Işık Biren A.Vural Akışık	Kemal Zorlu (a) Nafiz Zorlu (a) Sibel S.Zorlu (a) Hüseyin Tosun Sami Yüksel

a: Aile bireyleri

Holdinglerin halka açıklık oranları incelendiğinde, mülkiyetin kurucu ailelerde, yönetim üzerindeki kontrollerini sürdürülebilmesinin bir aracı olarak kullanıldığı anlaşılmaktadır. İMKB bünyesinde işlem gören holdinglerin halka açıklık oranları Tablo:4'te verilmiştir. Görüleceği gibi, çok ortaklı olarak kurulan holdinglerin dışında kalan büyük holdingler, aile şirketi olma özelliklerini koruyabilmek amacıyla sermayelerinin ancak küçük bir kısmını halka açmışlardır.

Tablo: 4 İMKB'de İşlem Gören Holdinglerin Halka Açıklık Oranları

Holding Adı	Kuruluş Yılı	Halka Açıklık Oranı (%)
Koç Holding A.Ş.	1963	18
H.Ö.Sabancı Holding A.Ş.	1967	16
Doğan Holding A.Ş.	1980	34
Alarko Holding A.Ş.	1972	26
M.Zorlu Holding A.Ş.	1996	35
İhlas Holding A.Ş.	1980	53
Net Holding A.Ş.	1981	83
GSD Holding A.Ş.	1986	89
Efes Sın. Yat.Holding A.Ş.	1993	48

Holdinglerde yönetimin profesyonelleşmesi ailenin kontrolünü kaldırmamaktadır. Aksine, yönetimin profesyonelleşmesi, faaliyetleri çok değişik sektörlere yayılan şirketler üzerinde ailenin kontrolünü sürdürmenin bir yolu

olarak kullanılmışlardır. Dolayısıyla, Türkiye’de holdingleşmeye ilginin çok faaliyetli aile firmalarının yönetim ihtiyaçlarına bir cevap olarak arttığı, iş çevrelerinin hukuki düzenleme taleplerinin karşılanmasıyla da, holding şeklinde örgütlenmenin özellikle 1970’li yıllardan itibaren cazip hale geldiği söylenebilir(Buğra, 1997:262).

İkinci olarak ise, sık politika değişiklikleri ve temel ekonomik değişkenlerle keyfi olarak oynanması sürecinde ortaya çıkan belirsizliklerin yarattığı devlete olan güvensizlik, şirketleri bir yandan üretilen rantlardan pay alabilmek, diğer yandan belirsizlikten kaynaklanan riskleri azaltabilmek amacıyla çok geniş alanlarda faaliyette bulunmaya yöneltmiştir. Faaliyet farklılaştırması, firma riskini birçok sektöre yayma ve dönemsel olarak keyfi şekilde değişen politikalarından yararlanan sektörlere esnek geçişler yapma olanağı vermiştir. Bu nedenlerle büyük çok faaliyetli firmaları ana faaliyet alanlarına göre sınıflandırmak pek mümkün değildir. En uzmanlaşmış şirketlerde bile farklı alanlarda faaliyetlerde bulunma eğilimi yaygındır(Buğra, 1997:267).

SONUÇ

Birey, toplum ve devlet arasındaki ilişkilerin sağlıklı bir zemine oturmasını, işlem maliyetlerinin düşmesinin yanı sıra, sermayenin ve nitelikli emeğin etkin kullanılmasını sağlayan güven unsuru, topluma kendiliğinden sosyalleşme eğilimi kazandırdığı için de ekonomik ve demokratik gelişmenin temelini oluşturmaktadır.

Güven bunalımı içerisinde olan toplumlarda, aile ve devlet gibi diğer sosyal kurumlar güven eksikliğini kapatabilmek için ön plana çıkmaktadır. Bu çerçevede, işletme mülkiyetinde ve yönetiminde ailenin ağırlığı artmakta, işletme ölçeğinin optimum seviyeye çıkması ve yönetimde profesyonelleşmenin sağlıklı bir şekilde gerçekleştirilmesi güçleşmektedir.

Türkiye’de ekonomik olmamalarına ve bir çok sorunla karşılaşmalarına rağmen, küçük sermayelerin birleşerek etkin ölçekli işletme kuramaları, dolayısıyla ekonomik olmayan küçük ölçekli işletmelerin yaygınlığı, büyük işletmelerin(holdinglerin) yönetimin profesyonelleşmesini yozlaştırmaları ve yönetimin kontrolü için mülkiyetin ailede kalmasına özen göstermeleri, riskten sakınmak için işletmelerin faaliyet alanlarını yaygınlaştırmaları birey, toplum ve devlet ilişkilerinde güven eksikliği bulunduğu göstermeleri olarak değerlendirilebilir.

Bir yandan, bireylerin topluma ve ekonomi politikalarındaki istikrarsızlıklar dolayısıyla devlete güvenememeleri, diğer taraftan devletin, piyasa mekanizması çerçevesinde dahi bireylere ve topluma, güvenememesi, Türkiye’de ekonomik yapının rasyonel ve etkin bir şekilde örgütlenmesine engel olmaktadır.

Birey-toplum ve devlet arasındaki güven bunalımının kaynakları ve bu güvensizliği giderme yolları, şüphesiz ayrı bir çalışmanın konusudur. Ancak, yine de Türkiye’de güvensizliğin kaynakları olarak; iş etiğinin ve kurum kültürünün yeterince gelişmemiş olması, kurumsal düzenlemelerin güveni toplumda

yaygınlaştıracak yeterlilikte ve etkinlikte olmaması, birey-toplum ve devlet arasındaki ilişkilerde tamamlayıcılık ve dayanışmadan çok ayırıcılık ve rekabetin geçerli olması gibi unsurların etkili olduğu ifade edilebilir. Toplumda güven duygusunun yerleşmesini sağlamak ise; açıklık, iletişim, katılım ve istikrarın birey-toplum ve devlet arasındaki ilişkilere hakim olmasını sağlamaktan geçmektedir.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- AKTAN, C. Can., “Neo-Klasik Yönetim Teorilerinde İnsan Boyutu”,
(<http://www.canaktan.org/yonetim/insan-yonetim/neo-klasik.htm>) (27.01.2004)
- BRAUTIGAM, Deborah, “Yeni demokrasilerde İktisadi Reformun Yönetilmesi”, Liberal Düşünce Topluluğu Dergisi, sayı:22, 2001. (www.liberal-dt.org.tr/dergiler/ldsayi22/2213.htm)
- BUĞRA, Ayşe, **Devlet ve İşadamları**, İletişim Yayınları, İstanbul, 1997.
- DİE, **1992 Genel İşyeri Sayımı**, Ankara.
- EREN, ERCAN-Melike BİLDİRİCİ, “Türkiye’de Siyasal ve İktisadi İstikrarsızlık”, İktisat İşletme ve Finans Dergisi, Ekim 2001.
- FUKUYAMA, Francis, **Güven Sosyal Erdemler ve Refahın Yaratılması**, T.İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul, 2000.
- GÖKBUNAR, Ramazan - KAYALI C. Ve H. AKTAŞ, “İnsan Sermayesinin Çıktısı Yaratıcılık ve Toplam Kalite Yönetimi: İşletmelerin Beyninin Tamamen İşe Koşturulması”, (www.canaktan.org/yonetim/toplam_kalite/insan-kaynaklari/gokbunar-insansermayesi-toplamkalite.pdf).
- KARAÇİMEN, Yeter, **Türkiye’de Bireylerin Kişisel-Kurumsal Güven kaybı ve Medyanın Rolü: Amprik Bir Araştırma**, Yayınlanmamış Y.L.Tezi, 2002.
- KOTLER,P.-S.JATUSRIPITAK-S.MAESINCEE, **Ulusların Pazarlanması-Ulusal Refahı Oluşturmada Stratejik Bir Yaklaşım**, T.İş Bankası Kültür yayınları, İstanbul, 2000.
- NORTH, Douglass C., **Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans**, Sabancı Üniversitesi Yayınları, İstanbul, 2002.
- NORTH, Douglass C., “The New Institutional Economics and Development”, (www.econ.iastate.edu/tesfatsi/NewInstE.North.pdf) (26.01.2004)
- HAWE, P.-A.SHIELL, “Social capital and Health Promotion:Review”, Social Science and Medicine 51,2000, ss.871-885.
- RODRIK, Dani, **Yeni Küresel Ekonomi ve Gelişmekte Olan Ülkeler**, Sabah Kitapları, İstanbul, Ocak 2000.
- SAYGILIOĞLU, Nevzat -Selçuk ARI, **Etkin Devlet Kurumsal Bir Tasarı ve Politika Önerisi**, Sabancı Üniversitesi Yayınları, İstanbul, 2003.
- WALLIS, J.J. -D.C.NORTH, “Measuring the Transaction Sector in the American Economy 1870-1970”, Long Term Factors in American Economic Growth, Ed. S.L.Engerman-R.E.Gallman, Chicago, 1986.