

Yayın Kurulu Başkanı / Editor

Ahmet Burçin YERELİ

Yayın Kurulu Başkan Yrd. / Co-Editors

Alparslan A. BAŞARAN

İ. Erdem SEÇİLMİŞ

Altuğ M. KÖKTAŞ

Yayın Kurulu / Editorial Board

Coşkun Can AKTAN

Necmiddin BAĞDADIÖĞLU

Nurettin BİLİCİ

Mehmet Cahit GÜRAN

Ahmet KESİK

Oğuz KARADENİZ

Cağlar ÖZEL

İbrahim ÖZKAN

Mustafa Kemal ÖKTEM

Abuzer PINAR

İsa SAĞBAŞ

Fatih SAVAŞAN

Selami SEZGİN

Mustafa Umut TOSUN

Uğur YILDIRIM

• The Effects of Terror and Violence on Entrepreneurs in the Eastern and South-eastern Regions of Turkey: A Field Research

Terör ve Şiddetin Türkiye'nin Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesindeki Girişimciler Üzerindeki Etkileri: Bir Alan Araştırması
Abdurrahim EMHAN

• Türkiye'de Hizmet Ticareti ve Ekonomik Büyüme İlişkisi

Services Trade and Economic Growth Relationship in Turkey
Erol ÇAKMAK - Eda BOZKURT - Hayati AKSU - Omer Selcuk EMSEN

• Ulusal Kalkınma Sorunsalı Açısından Türkiye'de Kamu Yönetiminin Rolü ve Önemi

The Role and Importance of Public Administration in Turkey in Terms of the National Development Problematique
Uğur SADIOĞLU - Mustafa Kemal OKTEM

• Ülke Riski, Derecelendirme Kuruluşları, Aksaklıklar ve Yeni Düzenlemeler

Country Risk, Rating Agencies, Problems and New Arrangements
Timur Han GUR - Huseyin ÖZTÜRK

• Katma Değer Vergisi, Enflasyon Oranı ve Kamu Harcamaları Arasındaki İlişkilerin Dinamik Analizi

The Dynamic Analysis of the Relationship between Value Added Tax, Inflation Rate and Public Expenditures
İbrahim ARISOY - İtler UNLUKAPLAN

• Merkez Bankası Bağımsızlığı ve Makroekonomik Performans: TCMB Örneği

Central Bank Independence and Macroeconomic Performance: The Case of CBRT
Hakan DEMİRGİL

• Reel Döviz Kuru İstihdam İlişkisi: Türkiye İmalat Sanayi Örneği

The Relationship between Real Exchange Rate and Employment:
The Case of Turkish Manufacturing Industry
Nilgun ACAR BALAYLAR

• Financial Socialization of College Students:

A Comparison of University Students in Ankara and Florida

Üniversite Öğrencilerinin Finansal Sosyalleşmesi:
Ankara ve Florida'daki Öğrenciler Arasında Bir Karşılaştırma
Zeynep COPUR - Michael S. GUTTER

• An Investigation on the Relationship between Government Size and Unemployment Rate: Evidence from OECD Countries

Kamu Hacmi ve İşsizlik Arasındaki İlişki Üzerine Bir İnceleme: OECD Ülkeleri Örneği
Ahmet AYŞU - Gökhan DOKMEN

• Politika Transferi Bağlamında Kamu Yönetiminde Neo-Liberal Reformların Yayılması: Açık Toplum Enstitüsünün Rolü

Diffusion of Neo-Liberal Reforms in Public Administration in the Context of Policy Transfer:
The Role of the Open Society Institute
Mehmet Zahid SOBACI

• Alternative Measures of Rate of Capacity Utilization for the Turkish Economy: A Comparative Analysis in Means of Adequacy for Empirical Investigation and Growth Models

Türkiye Ekonomisinde Kapasite Kullanım Oranlarının Alternatif Ölçüleri:
Ampirik Çalışmalar ve Büyüme Modellerine Uygunluk Açısından Karşılaştırmalı Bir İnceleme
Benan ERES





SOSYOEKONOMİ SOSYOEKONOMİ

Refereed, Scientific, Biannual Hakemli, Bilimsel, Süreli

T.C. Hacettepe University, Center for Market Economics and Entrepreneurship (CMEE)
T.C. Hacettepe Üniversitesi, Piyasa Ekonomisini ve Girişimciliği Geliştirme Merkezi (PEGEM)
Year: 7, Volume: 16, July-December 2011 Yıl: 7, Sayı: 16, Temmuz-Aralık 2011
www.sosyoekonomi.hacettepe.edu.tr ISSN 1305-5577

Publisher / Derginin Sahibi : On behalf of T.C. Hacettepe University, Center for Market Economics and Entrepreneurship / T.C. Hacettepe Üniversitesi, Piyasa Ekonomisini ve Girişimciliği Geliştirme Merkezi adına

Prof. Ahmet Burcin YERELİ
aby@hacettepe.edu.tr

Editor / Yayın Kurulu Başkanı : **Prof. Ahmet Burcin YERELİ**
(Sorumlu Yazı İşleri Müdürü) aby@hacettepe.edu.tr

Co-Editors / : **Dr. Alparslan A. BASARAN**
Yayın Kurulu Başkan Yardımcıları aab@hacettepe.edu.tr

Dr. I. Erdem SECILMIS
ies@hacettepe.edu.tr

Altug M. KOKTAS
altug@hacettepe.edu.tr

Title of Journal / Yayının Adı : Sosyoekonomi Journal / Sosyoekonomi Dergisi

Type of Journal / Yayının Türü : Periodical / Yaygın, Süreli Yayın

Frequency and Language / : Biannual, English & Turkish / 6 Aylık, İngilizce & Türkçe
Yayının Şekli ve Dili

Directorial Address / : T.C. Hacettepe Üniversitesi, Piyasa Ekonomisini ve Girişimciliği
Yayının İdare Adresi : Geliştirme Merkezi, İ.İ.B.F. Maliye Bölümü, Beytepe Kampusu / ANKARA
Tel: +90 312 297 86 75 – 76
Fax: +90 312 299 20 63

Printing House / Basım Yeri : SÖZKESEN Matbaacılık Tic.Ltd.Şti., İvedik Organize Sanayi,
Matbaacılar Sitesi, 558 Sk. No: 41 Yenimahalle / ANKARA
Tel: +90 312 395 21 10 – 395 59 07
Fax: +90 312 395 61 07

Place and Date of Print / : Ankara, 31.10.2011
Basım Yeri ve Tarihi

Abstracting-Indexing / Dizin : ASOS, EBSCO, EconLit, PECYA, ProQuest University Library of
Legensburg.

Editorial Board / Yayın Kurulu

Coskun Can	AKTAN	Dokuz Eylul University
Necmiddin	BAGDADIOGLU	Hacettepe University
Nurettin	BILICI	Cankaya University
Mehmet Cahit	GURAN	Hacettepe University
Ahmet	KESIK	Republic of Turkey, Ministry of Finance
Oguz	KARADENIZ	Pamukkale University
Caglar	OZEL	Hacettepe University
Ibrahim	OZKAN	Hacettepe University
Mustafa Kemal	OKTEM	Hacettepe University
Abuzer	PINAR	Harran University
Isa	SAGBAS	Yildirim Beyazit University
Fatih	SAVASAN	Sakarya University
Selami	SEZGIN	Pamukkale University
Mustafa Umur	TOSUN	Hacettepe University
Ugur	YILDIRIM	Kahramanmaraş Sutcu Imam University

Referees of This Issue / Bu Sayının Hakemleri

Ahmet Yilmaz	ATA	Gaziantep University
Necmiddin	BAGDADIOGLU	Hacettepe University
Serdal	BAHCE	Ankara University
Alparslan A.	BASARAN	Hacettepe University
Duran	BULBUL	Gazi University
Ali Tarkan	CAVUSOGLU	Hacettepe University
Tuncay	CELIK	Erciyes University
Dilek	DILEYICI	Dokuz Eylul University
Oguzhan	DINCER	Illinois State University
Haluk	EGELI	Dokuz Eylul University
Lutfi	ERDEN	Hacettepe University
Serkan	ERKAM	Hacettepe University
Ramazan	GOKBUNAR	Celal Bayar University
Turkmen	GOKSEL	Ankara University
Yilmaz	GOKSEN	Dokuz Eylul University
Burak	GUNALP	Hacettepe University
Vedat	ISIKHAN	Hacettepe University
Mete Kaan	KAYNAR	Hacettepe University
Yusuf	KILDIS	Dokuz Eylul University
Levent	KORKUT	Hacettepe University
Metin	MERIC	Dokuz Eylul University
Mustafa	MIYNAT	Celal Bayar University
Ibrahim	ORGAN	Pamukkale University
Ali Riza	OZDEMIR	Balikesir University
Ibrahim	OZKAN	Hacettepe University
Ozlem	OZKIVRAK	Trakya University
Bican	SAHIN	Hacettepe University
Fatih	SAVASAN	Sakarya University
Mehtap	TUNC	Dokuz Eylul University
Aydin	ULUCAN	Hacettepe University
Seyfi	YILDIZ	Kirikkale University
Volkan	YURDADOĞ	Cukurova University

Bu derginin her türlü yayım ve telif hakkı Sosyoekonomi Dergisi'ne aittir. 5846 sayılı Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu hükümlerine göre, fotokopi, dijital ve benzeri yöntemlerle herhangi bir bölümü veya tamamı Dergi Sahibinin veya Yayın Kurulu Başkanının izni olmadan basılamaz ve çoğaltılamaz. Bilimsel etik kurallarına uygun olmayan alıntı yapılamaz. Dergide yayımlanan makalelerin fikri sorumluluğu yazarlara aittir.

Content / İçindekiler

Author(s) / Yazar(lar)	Title / Makale Başlığı	pp. / ss.
Executive Summary		4
Editörün Notu		5
Abdurrahim EMHAN	The Effects of Terror and Violence on Entrepreneurs in the Eastern and South-eastern Regions of Turkey: A Field Research Terör ve Şiddetin Türkiye'nin Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesindeki Girişimciler Üzerindeki Etkileri: Bir Alan Araştırması	7
Erol ÇAKMAK Eda BOZKURT Hayati AKSU Omer Selcuk EMSEN	Türkiye'de Hizmet Ticareti ve Ekonomik Büyüme İlişkisi Services Trade and Economic Growth Relationship in Turkey	21
Ugur SADIOGLU Mustafa Kemal OKTEM	Ulusal Kalkınma Sorunsalı Açısından Türkiye'de Kamu Yönetiminin Rolü ve Önemi The Role and Importance of Public Administration in Turkey in Terms of the National Development Problematique	41
Timur Han GUR Huseyin OZTURK	Ülke Riski, Derecelendirme Kuruluşları, Aksaklıklar ve Yeni Düzenlemeler Country Risk, Rating Agencies, Problems and New Arrangements	69
Ibrahim ARISOY İlter UNLUKAPLAN	Katma Değer Vergisi, Enflasyon Oranı ve Kamu Harcamaları Arasındaki İlişkilerin Dinamik Analizi The Dynamic Analysis of the Relationship between Value Added Tax, Inflation Rate and Public Expenditures	93
Hakan DEMIRGİL	Merkez Bankası Bağımsızlığı ve Makroekonomik Performans: TCMB Örneği Central Bank Independence and Macroeconomic Performance: The Case of CBRT	113
Nilgun ACAR BALAYLAR	Reel Döviz Kuru İstihdam İlişkisi: Türkiye İmalat Sanayi Örneği The Relationship between Real Exchange Rate and Employment: The Case of Turkish Manufacturing Industry	137
Zeynep COPUR Michael S. GUTTER	Financial Socialization of College Students: A Comparison of University Students in Ankara and Florida Üniversite Öğrencilerinin Finansal Sosyalleşmesi: Ankara ve Florida'daki Öğrenciler Arasında Bir Karşılaştırma	161
Ahmet AYSU Gokhan DOKMEN	An Investigation on the Relationship between Government Size and Unemployment Rate: Evidence from OECD Countries Kamu Hacmi ve İşsizlik Arasındaki İlişki Üzerine Bir İnceleme: OECD Ülkeleri Örneği	179
Mehmet Zahid SOBACI	Politika Transferi Bağlamında Kamu Yönetiminde Neo-Liberal Reformların Yayılması: Açık Toplum Enstitüsünün Rolü Diffusion of Neo-Liberal Reforms in Public Administration in the Context of Policy Transfer: The Role of the Open Society Institute	191
Benan ERES	Alternative Measures of Rate of Capacity Utilization for the Turkish Economy: A Comparative Analysis in Means of Adequacy for Empirical Investigation and Growth Models Türkiye Ekonomisinde Kapasite Kullanım Oranlarının Alternatif Ölçüleri: Ampirik Çalışmalar ve Büyüme Modellerine Uygunluk Açısından Karşılaştırmalı Bir İnceleme	211
About the Authors		238
Yazarlar Hakkında		240
Notes for Contributors		242
Yazarlara Duyuru		243

Executive Summary

There are eleven articles on the sixteenth issue of our journal. All of the studies are written out as research papers and they include socio-economic-based findings and reviews.

The opening article of this issues discusses the results of an field work measures Turkey's cronical terrorism problem's impacts on enterprenuers in Turkey. The following study essays to determine the effect of trade in services on economic growth, and the relationship growth was tested with ARDL and limit testing methods. In third published article, development problem of Turkey is taking into consideration by public administration point of view. The mentioned article also includes important assessments about our country's perception of public administration such as how to manage the development and so on.

Probably the most interesting study in the journal is the one about Credit Rating Agencies and related findings. Highly arbitrary attitudes and evaluations of these organizations have been revealed by this study. Additionally, final regulations based on the recent news and discussions related to topic are also found place in this article. The relationship between the value-added tax rate and inflation is investigated by another study placed in the journal. In this paper, dynamic interactions between the value added tax rate, income, public expenditure and the inflation rate are analyzed on the framework of VAR model with the help of the influence-response functions and variance decomposition methods. In another study, between 1980 and 2009, the macroeconomic performance and inflation rates are discussed in terms of the importance of central bank independence. By using level of legal independence rate and rotation speed of the heads of the Central Bank, an inverse relationship between inflation rates and the independency level of the Central Bank of the Republic of Turkey have been obtained.

In the seventh article of our journal, the effects of emerging developments in the real exchange rates on the level of employment are tried to be analyzed in the context of Turkish manufacturing Industry sample. In another subsequent article, financial socialization of students living in the state of Florida and in Turkey's capital, Ankara, has been evaluated. In both countries, interesting findings are obtained based on interviews conducted with a total of 7303 students. Under the assumption that the size of the state is an important factor for affecting the performance of labor market, another study has been conducted and the situation has been tested with the panel co-integration analysis for 17 OECD member countries between 1990 and 2007. According to test results, a statistical relationship has been detected between unemployment and the size of the state.

The effects of the Open Society Institute on the reform waves that are started at various countries recently and shaped by the neo-liberal policies has been taken as a subject in another paperwork. In the last article of this issue, the capacity utilization rates for Turkish economy has been attempted to be derived by co-integration method based upon the relationship between capital stock and output. In the study, for comparison purposes Wharton index and capital-output ratio measures have been calculated.

Prof. Ahmet Burcin YERELI
Editor

Editörün Notu

Dergimizin 16. sayısında onbir adet makale yer almaktadır. Çalışmaların tamamı araştırma makalesi olarak kaleme alınmış olup tümü sosyoekonomik tabanlı tespitlere ve değerlendirmelere yer vermektedir.

Bu sayımızın açılış makalesi Türkiye'nin kanayan yarası olan terör sorununun girişimciler üzerindeki etkilerini ölçmeye dayalı bir alan çalışmasının sonuçlarını değerlendirmektedir. İzleyen çalışma ise yine Türkiye'de hizmet ticaretinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini tespitiye çalışan bir araştırma makalesidir. Söz konusu ilişki sınır testi ve ARDL yöntemiyle test edilmeye çalışılmıştır. Üçüncü olarak basılan çalışmada ise Türkiye'de kalkınma sorunu kamu yönetimi boyutuyla tartışılmakta ve ülkemizin kamu yönetimi anlayışına yönelik ciddi değerlendirmeler bulunmaktadır. Kalkınmanın nasıl yönetileceği ve bu alandaki son tartışmalara da çalışma içinde yer verilmiş bulunmaktadır.

Dergimizde yer alan çalışmaların belki de en ilginç olanı Kredi Derecelendirme Kuruluşları ile ilgili tespitleri içeren makaledir. Söz konusu kuruluşların son derece keyfi tutumları ve değerlendirmeleri bu çalışma ile ortaya konulmaktadır. Bu konuda gündemdeki tartışmalara ve yaşanan gelişmelere bağlı olarak yapılan son düzenlemelere de çalışma içinde yer verilmektedir. Bir diğer çalışmada ise katma değer vergisi oranı ile enflasyon arasındaki ilişki araştırılmaktadır. Bu çalışmada katma değer vergisi oranı, geliri, kamu harcaması ve enflasyon oranı arasındaki dinamik etkileşimler VAR modeli çerçevesinde etki-tepki fonksiyonları ve varyans ayrıştırma yöntemleri yardımıyla analiz edilmeye çalışılmıştır. Bir başka çalışmada ise 1980-2009 yılları arasında, makroekonomik performans ve enflasyon oranları açısından merkez bankası bağımsızlığının önemi ele alınmıştır. Yasal bağımsızlık düzeyi ve Merkez Bankası başkanlarının devir hızı değişkenleri kullanılarak, Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası'nın bağımsızlık düzeyi ile enflasyon oranları arasında ters yönlü bir ilişkinin geçerli olduğu sonucu elde edilmiştir.

Dergimizin yedinci makalesinde ise reel döviz kurlarında ortaya çıkan gelişmelerin istihdam üzerinde yarattığı etkiler Türkiye imalat sanayi örneği bağlamında analiz edilmeye çalışılmıştır. İzleyen bir başka çalışmada ise Ankara'da ve Florida'da yaşayan öğrencilerin finansal sosyalizasyon durumu değerlendirilmeye çalışılmıştır. Her iki ülkede toplam 7303 öğrenci ile yapılan görüşmelere dayalı olarak yapılan değerlendirmeler ilginç tespitlere dayanmaktadır. İzleyen bir başka çalışmada ise devletin büyüklüğünün işgücü piyasasının performansını etkileyen önemli bir unsur olduğu varsayımı altında 1990-2007 yılları arasında 17 OECD üyesi ülke açısından durum panel koentegrasyon analizi ile test edilmiştir. Test sonuçlarına göre devletin büyüklüğü ile işsizlik arasında istatistiksel açıdan bir ilişki bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Son yıllarda çeşitli ülkelerde başlayan ve neo-liberal politikalar tarafından şekillendirilen reform dalgaları üzerinde Açık Toplum Enstitüsü'nün etkisini ele alan başka bir çalışmada da önemli siyasi tespitler mevcuttur. Bu sayının son makalesinde ise Türkiye ekonomisi için kapasite kullanım oranları, sermaye stoku ve çıktı arasındaki ilişkiye dayalı olarak eşbütünleşme yöntemiyle hesaplanmaya çalışılmıştır. Çalışmada karşılaştırma amacıyla Wharton endeksi ve hâsıla-sermaye oranı ölçüsü de hesaplanmıştır.

Prof.Dr. Ahmet Burçin YERELİ
Editör

The Effects of Terror and Violence on Entrepreneurs in the Eastern and South-eastern Regions of Turkey: A Field Research

Abdurrahim EMHAN

aemhan@dicle.edu.tr

Terör ve Şiddetin Türkiye'nin Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesindeki Girişimciler Üzerindeki Etkileri: Bir Alan Araştırması

Abstract

This study primarily aims to investigate the effects of terror and violence incidents on the entrepreneurs drawing primarily on the concept of terrorism including the targeted segments and objectives of terrorism. Then, the study expands on the impact of terrorism on the economy and firms. The empirical investigation section contains a field study on Diyarbakir, one of the leading providences of the Turkey in terms of its exposure to terrorism and violence for long periods of time. A survey is employed to gather data from the business owners in the city of Diyarbakir.

Keywords : Terrorism, Economy, Business, Entrepreneurship.

JEL Classification Codes : M21, M29, R11.

Özet

Terör ve şiddet olaylarının girişimciler üzerindeki etkilerini araştırmaya yönelik bu çalışmada öncelikle terör kavramına değinilerek terör ve şiddetin hedef kitlesi ve amaçları ele alınmıştır. Daha sonra, terörün ekonomi ve işletmeler üzerindeki etkileri üzerinde durulmuştur. Çalışmanın araştırma bölümünde ise, bölgede uzun yıllardan beri devam eden terör ve şiddet olaylarından olumsuz yönde en çok etkilenen illerin başında gelen Diyarbakır'a yönelik bir alan araştırması yapılmıştır. Bu araştırma kapsamında, anket tekniği ile şehir merkezinde faaliyet gösteren işletme sahiplerinden veriler elde edilerek, bu verilerin değerlendirilmesi yapılmıştır.

Anahtar Sözcükler : Terörizm, Ekonomi, İşletme, Girişimcilik.

Acknowledgement

This article is derived from the same titled paper which had given at “*First Turgut Ozal International Conference on Economics and Politics*” which was held by Inonu University, in Malatya, Turkey, on 15–16 April 2010.

Beyan

Bu çalışma İnönü Üniversitesi tarafından 15–16 Nisan 2010 tarihinde Malatya’da düzenlenen *First Turgut Ozal International Conference on Economics and Politics* başlıklı sempozyumda sunulan aynı başlıklı bildiriden derlenmiştir.

1. Introduction

The impact of recent terror incidents on the economy and business is subject to investigation of different disciplinary fields particularly in the aftermath of the attacks of 9/11. This body of research seems to intensify in the USA, Spain, United Kingdom, and several Mediterranean countries. The main focus of these studies is to highlight the effect of terror on the general economical condition and tourism sector (Alavosius, 2002; Blomberg, Hess and Weerapana, 2004; Drakos and Kutun, 2001; Greenbaum et al., 2007; Sandler and Enders, 2004; Yaya, 2008). These studies employed time series analyses on the data collected from the selected regions to reach conclusions.

Terror incidents also occur in Turkey like other countries, leading to significant socio-economic consequences. The terror incidents and violence are suffered with relatively greater intensity in the Eastern and Southeastern regions of Turkey. This study attempts to explore the impact of on-going terrorism and violence on the economies of the aforementioned regions in Turkey. The current literature on the association of terror and violence with the economy in the Eastern and Southeastern regions of Turkey is quite sparse. The previous researches used secondary data obtained from the Statistical Agency of Turkey, drawing on the results of the time series analysis thereupon (Karagoz, 2008; Mete and Selami, 2008). Apart from the previous study, this study draws upon the primary data gathered through face to face interviews and surveys with the business owners who are exposed to terrorism and violence in the region.

This study was conducted by considering the theoretical approaches the negative effects of terror and violence on the economy. The primary goal of this research is to put forth the extent that the entrepreneurs suffer given the adverse effects of terrorism and violence. The other goal is to provide the prospective investors in the region with useful data. This study makes use of primary data (survey, face to face interviews) and secondary data (library and newspaper archives, internet databases). Considering the sensitivity of the people in these regions and delicacy of the subject matter, participants to the questionnaire survey were interviewed face to face in advance.

1.1. Terror in General Sense

Terror has taken stage from time to time since the ancient ages; nevertheless, it absorbed the attention of the world agenda frequently since 1970's. It has various methods and purposes, rendering it difficult to reach a common definition. Therefore, various definitions of terror exist in the literature. Briefly to describe, terror is the systematic use of violence, intimidation and fear in order to coerce a power or a government (Larousse, 1986: 11445). Terrorism is the political activities of the individuals and minorities based

on violence against people, property and institutions of the society (Larousse, 1986: 11445). A more comprehensive definition of terrorism as a method and an end is “A sustained systematic political and partially military strategy to pacify society and engender paranoid, dubious individuals lacking self-confidence, give rise to feeling of turmoil and chaos, deteriorate confidence in the government, shake the foundations of thought and perception by instilling fear, intimidation and panic in society” (Citlioglu, 2007: 29-30).

The interior and the foreign opposition groups of a country usually follow mainly two methods, namely giving rise to revolts in a country and terrorist attacks. Terrorist attacks rather than setting up revolts are carried out against a country with strong economy and military (Blomberg, Hess and Weerapana, 2004: 463). Terrorism is one of the critical threats to humanity regardless of the actors, reasons and motives behind it (Tascier, 2006: 59). Terrorist experts consider terror as an interdisciplinary method of war. Terror is not restricted to national scale rather it is global in nature. The global actors behind the terror experienced in Turkey seem to support this argument (Serpen, 2007: 1).

When terror is thought to stem from the problem of the sharing of the sources, Turkey has a geopolitical significance, being on the crossroads of three major sources, namely water (Euphrates-Tigris Rivers), energy (Gulf and Caspian oil) and cultivation centers (Cukurova-Mesopotamia). Turkey either possesses these sources or located very close to them. Turkey lies in the middle of the two major cultivation and production centers (US-Europe and China-India) as well. From the perspective of real politics, since Turkey has a considerable effect on the production, distribution channels, with its location on the route of water, energy and food sources, growing population and developing economy, it continues to grab the attention of the national and international political circles (Acun, 2006: 3).

1.2. The Purposes of Terror

Terrorism is “calculated” violence. Its purpose is not to kill as much people as possible, rather to get the masses under influence by terrorist activities (Kislali, 1999: 230). The target of terror which spoils reason and thinking processes and confuses masses is to generate an atmosphere of distrust and uncertainty. While the atmosphere of distrust stemming from terror enhances the anxiety of people regarding the future, uncertainty raises feelings of no control. One other aim of terror is to create a sense of “we” and “they” partition promoted by the radical circles (Kokdemir, 2003: 17).

Terror has various purposes connected with each other. The primary aim of terror is to ruin the morale of people and security forces and create panic by intimidating people and the targeted society. To this end, places like airports, schools, shopping centers,

restaurants, cafeterias in which multitudes of people gather are targeted. The other aim of terror is to shake the authority of state by degrading the public institutions, security forces and other public officers in the eyes of public opinion (Varol, 2007: 2). Terror mainly seeks to inflict psychological harm in society with minimum use of power (Sandler and Enders, 2004: 2). Terror is not there merely to kill and ruin but rather to demonstrate its superiority by intimidating society by its activities (Koknel, 2006: 294). Terrorist organizations attempt to compel the government and realize their aspirations by instilling fear in public through violence and tension (Tascier, 2006: 63).

Although terrorist organizations have different goals, in general these can be classified under 3 broad tactical goals (Tavares, 2004: 1042):

- Drawing attention: Terror is an instrument utilized to convey the public about a goal and a cause. Since the terrorists want to draw the attention of public, they target prominent figures and strategic places such as cities, residential areas, schools, trade centres where they can inflict heavy casualties.
- Causing political instability: Terrorists operate outside the mainstream institutional politics to grind down the existing political structure in order to enhance their chances of achieving their goals. They seek to create authority gap in order to broaden their cosy area of movement, thereby, gaining domestic and foreign support for their activities.
- Imposing damage on economy: Terrorist initiate acts that bring about tangible harm in order to pressure the society as a whole, thereby hindering economic development by affecting commercial investments, banking and finance sectors.

1.3. The Association between Terror and Economy

Terror cannot be taken as an ordinary act of violence; rather it is quite a complex and multifaceted phenomenon, partially military in nature, which is fostered by multiple or particular basis originating from many different economic, political, social, cultural grounds (Citlioglu, 2007: 29). Terror gets more complicated because of today's advanced media, communication and transportation means and availability of various weapons (Gillingham, 2004: 479).

There is a close relationship between terror and the other economic and political phenomena. One of the prominent factors fostering terror is economic deprivation. Building order in a society is possible when the needs and understanding of people in the community are shaped by a certain degree of unity of interest. Frustrated people appear

as authority forming the order is sometimes not able to meet the needs of people in the society entirely and the general norms and structure contradict with some peoples' needs. The existence of frustrated people brings forth reactions with different degrees against the existing order and authority. These reactions can occur in the form of violence and further extend to terrorist acts (Dilmac, 2004: 1).

There is a strong negative relationship between economy and terror. The business is less prosperous in countries with high levels of violence when compared to countries with lower levels of terrorism (Nitsch and Schumacher, 2004: 423). There is a significant relationship between expansion of terrorism and economic development. Terror is a crucial impediment to economic development (Blomberg, Hess and Orphanides, 2004: 1008). The effects of terror and violence can be juxtaposed as follows: loss in production, unreliability in the delivery of goods and slack, high unemployment, decrease or cease in investments, increase in military expenditure, barrier to foreign investment and capital (Frey et al., 2007: 2; Lenain et al., 2002: 5; Mete and Selami, 2008: 226).

As for the relationship between terror and economy, two major issues seem to be prominent. One problem is entrepreneurs' avoiding risks and hindrance of innovative thinking due to lack of confidence, fear and irritation. The other issue is the change in the consumer behavior because of the inconvenient conditions i.e. lost of the attraction of the market as the transportation costs increase due to dense security controls (Alavosius et al., 2002: 6).

One prediction regarding the impact of lasting terror incidents is that the economy reaches equilibrium at underemployment and underdevelopment levels by the time. Fluctuations occur in the market, income distribution gets worse, asset values decline due to decreasing incomes, balance sheets wear away, cost of debt increases due to the perception of risks, deficit cannot be controlled easily. The dynamics behind this pattern can be better understood when we look at the topic from a micro perspective. The changes in the behaviors of both the producers and the consumers play a major role in the aforementioned inclinations (Civelek, 2003).

The effects terrorism on the commerce and business generally can be gathered under 3 topics (Nitsch and Schumacher, 2004: 424-425):

1. The atmosphere of distrust that the terrorists bring forth increases the business running costs. The almost unpredictability of the terrorists events render the business plans useless. The tension and the pressure that terror brings in the society change the production and consumption patterns in the country and the shopping, transportation and tourism preferences of people in particular, thereby influencing international trade.

2. The increase in the security costs against terror extends distribution cycle and raises marketing costs. Because of the lack of confidence which brought by the terrorism, the appeal of the market decreases for the businesses which would endure more risks.
3. Terror targets the goods and supply chains that give the country competitive advantage. As Ricardo put in his “comparative advantage theory”, some countries produce some goods because of their competitive advantage. Terrorist actions target these kinds of advantages.

Terrorism hurts the economies of the developing countries as it hits the tourism sector which is thought to be a tool of development and integration with the global economy for these countries. By damaging the tourism sector which is critical for the economies of the developing countries, terrorists simply attempt to persuade governments and draw the attention of the media (Yilmaz and Yilmaz, 2005: 43). It is the tourism sector which is affected the utmost and the fastest by terrorism. In the aftermath of a terrorist attack targeting tourists and a tourism region, the first response of the tourism consumers is to leave that region and to delay or call off their traveling plans. Consequently, the tourism income declines, hurting primarily the economy of the country and the firms in the tourism sector as well (Drakos and Kutun 2001: 1; Emsen and Deger, 2004: 69; Yaya, 2008:2; Yilmaz and Yilmaz, 2005: 47).

Terrorist organizations require a considerable amount of financial support to achieve their goals and sustain their activities. The terrorist organizations which depend heavily on foreign countries long ago come up with new sources of income (Aykin, 2008: 1). With their important income bases, terrorist organizations grow day by day. On one hand they finance terror using these funds; on the other hand they try to sneak into the economic system under legal cover to their finances. The terrorist organizations which slip into the economic system grow and prosper with the businesses they establish or acquire. Although terrorist organizations conserve their traditional modes of functioning, today they prove to become more complicated. Terrorist organizations are not merely forces carrying weapons, instead they seek to have an impression of a business owner. For instance, IRA deploy its illegal income particularly in the small scaled businesses such as supermarkets, cafés and hotels which require higher cash in-flows. The income of the organization from the legal transactions and real estate promotion is claimed to be twice as much as the revenue it makes from the illegal activities (Aykin, 2008: 3). From the reports and the verdicts it can be understood that the major financial sources of the on-going terror in Turkey consist of smuggling, and non reported trade, drug trafficking and other black money transactions (Aysan, 2008).

The motivation of the employees is influenced unfavorably from the violence and pressure where terror and violence exists. The firms working in these circumstances

have difficulties in staffing (Hamermesh, 1999: 311-330). Both prospective investors and the existing business would be influenced adversely from the likelihood of terror. Furthermore, the foreign investors take their investment back and shift them to other countries or call off their investment decisions (Abadie and Gardeazabal, 2003: 120; Greenbaum et al., 2007: 1094).

Although a large body of research exists on the direct effects of terror on the economy, its indirect impact on the economic decisions of the regional economies and business units is overlooked.

2. Methodology

The entrepreneurs running business in the providence of Diyarbakir in Turkey participated in this study. 250 people were contacted. When the people who did not want to fill out the questionnaire and declined our request for interview and questionnaires with missing values excluded, 111 usable responses were included in the analysis. Because of the problems with access and time limits, random sampling method was employed to collect data. The research contains both primary and secondary data. Given the sensitivity of the people where the data collected and the delicacy of the subject matter, some entrepreneurs who participated to survey interviewed face to face in advance. The data were collected using a survey questionnaire in this explanatory study.

The questionnaire items prepared especially for this research in the light of the existing literature and the items were measured by using 3-point Likert Scales (1= no, 2= some, 3= a lot). Frequency analysis is employed to analyze the data. Calculated reliability coefficient of questionnaire (**Cronbach's Alpha**) used in survey was found “,80”. The obtained data were analyzed by using SPSS version 16.0 For the comparison of categorical and demographical variables χ^2 (chi-square) test was used. Statistical significance were accepted as $p < 0.05$ level.

Background of the research field: Diyarbakir is one of the most exposed cities to on-going terror since 1980's in the Eastern and Southeastern regions of Turkey. As a result of rising tension and violence, people who were forced to leave or migrated voluntarily from the rural areas settled in the cities of the region, particularly in Diyarbakir (Keyder and Üstündag, 2006: 112). The city which has been exposed to various terror and violence incidents in the last two decades experienced 10 wide shop lock-out (i.e. businesses cease to operate temporarily or permanently mainly because of fear and pressure of terror) cases throughout or in some parts of the city. Diyarbakir is included in this study for she is the political center of the region where terror exists for years and is assumed to be a good representative of the socio-economic features of the region.

According to the data obtained from the Diyarbakir Chamber of Industry and Commerce, 5703 registered firms operate in the city. While the total asset value of the firms in Turkey is 1.5 million Turkish Lira (TL), it is 6.5 thousand TL in Diyarbakir. While the total sales in Turkey are 1.7 trillion TL, it is 6.9 billion in Diyarbakir. 72894 people are employed in the city (Ministry of Industry and Commerce Data 2009).

3. Results

The 2% of the participants have literacy, 27% has primary education, 52% is high -school graduate and 19% has university degree. Although random sampling is used, all of the participants turn out to be male. This indicates the low ratio woman entrepreneurs in Diyarbakir. The 53% of the enterprises participated in the study employ between 1 to 10 people, 13% employee between 11 to 20 people, 12% employ between 21-40 people, 13% employ between 41 to 60 people and 7% employ more than 60 people. The data seem to support the hypothesis set forth. No significant difference occurred when the participants were compared for level of education, age and the number of workers they employ.

The frequency of the responses of the entrepreneurs regarding the terror's impact on the hindrance of enterprise growth, sales volume, recruiting qualified personnel, causing lack of motivation, psychological anxiety and engendering distrust, hindering sound decision making and planning for future is given in Table: 1.

Table: 1
The Relationship between Terror and Violence and Growth, Sales Volume, Recruiting Qualified Personnel, Motivation, and Sound Decision making and Planning for Future

Questions	A lot		Some		No	
	n	%	n	%	n	%
As a business owner how far do you think the terror hinder your capability to develop your company?	47	42,3	36	32,4	28	25,2
Do the terror and violence cause your business to operate under capacity and decline production?	30	27,0	52	46,8	29	26,1
To what extent terror and violence hinder your ability to hire qualified workforce?	41	36,9	38	34,2	32	28,8
Do the terror and violence reduce your motivation?	35	31,5	43	38,7	33	29,7
What degree of psychological anxiety and lack of confidence do the terror and violence raise in you?	36	32,4	49	44,1	26	23,4
Do terror and violence reduce your ability to make sound decisions?	28	25,2	48	43,2	35	31,5
Do you think that the terror and violence hinder you from planning for future regarding your business?	42	37,8	32	28,8	37	33,3

n=111

It was found that there was no significant difference in terms of answers of sample participants when comparing sectors of sample participants with education level and ages. When entrepreneurship employing 6-10 employees compared with entrepreneurship employing 1-5 employees using χ^2 (chi-square) test, it was found a significant difference ($p < .05$) among variables of, unable finding qualified labor force, unable long- range planning, hindering sound decision making, prevention in growth, Psychological anxiety and lack of confidence. Results are presented in Table: 2.

Table: 2
Entrepreneurships Employing 1-5 Employees Compared with Entrepreneurships
Employing 6-10 Employees Using Chi-square Test

Variables	χ^2	p
Unable finding qualified labour force	19.182	0.01
Unable long- range planning	12.109	0.017
Reduce ability to make sound decisions	11.996	0.017
Prevention in growth	10.679	0.03
Psychological anxiety and lack of confidence	9.860	0.043

In the last 2 decades, there were 10 incidents of shop lock-outs in whole or some parts of the city. Two questions were asked to capture the reaction of entrepreneurs to these incidents. When the respondents were asked how many times they involved in an incident of lock-out, 41% said never, 39% more than 3 times, 20% 1 or 2 times. In order to find out the level of social influence among the entrepreneurs regarding lock-out, they were requested to reveal their thoughts about the negative reactions in the neighborhood. In order to find out the entrepreneurs who lock out their shops because of the concern about the reactions coming from the neighborhood, they were asked whether they lock out because they shy from the reactions coming from their neighborhood. 31% of the respondents revealed that they do not care about the reactions at all, 30% was effected somewhat, 40% responded that they shy a lot from the reactions.

4. Discussion and Conclusions

The study investigated whether the terror and violence in the Eastern and Southeastern parts of Turkey have negative impact on investments and entrepreneurs and the extent of this impact. In the introductory hypothesis of the study it was presumed that the terror and violence would have negative impact on the entrepreneurs that carry out business in the region. The following results obtained from the data of the sample containing 111 entrepreneurs seem somehow remarkable:

- More than 70% of the entrepreneurs think that terror and violence hinder growth, sales volumes, and access to qualified workforce. This result confirms the studies of time series analyses (Alavosius et al., 2002; Greenbaum et al., 2007; Hamermesh, 1999; Nitsch and Schumacher, 2004; Sandler and Enders 2004; Tavares 2004) arguing on that terror and violence influence economy, employees and entrepreneurs through risk aversion resulting from lack of confidence, frustration and fear and hindrance of innovative thinking as well. In addition, according to a report revealed in 2010, despite the incentives and privileges (such as tax exemptions, land, insurance premiums) given to existing entrepreneurs in the Eastern and South-eastern parts of Turkey and investors out of the region, they refrain from investing in the region (Turkey Official Bulletin, 08.02.2010).
- The 77% of the entrepreneurs participated in the study think that terror and violence raise anxiety and lack of confidence. The major target of terror and violence is to instill fear and psychological anxiety in society to persuade its supremacy. The studies on ETA in the Basque Region of Spain, IRA in United Kingdom and in Italy also hold that this is usually the case when a society experiences terror (Abadie and Gardeazabal, 2003; Kokdemir, 2003; Sandler and Enders, 2004; Varol, 2007).
- The proportion of entrepreneurs who think that terror and violence have a negative effect on motivation, sound decision making and long-range planning is 70%.
- According to results of this study, entrepreneurs employing 6-10 employees have been affected from terror and violence much more than entrepreneurs employing less employees.
- As for the incidents of shop lock-outs that occurred 10 times depending on various reasons, 41% of the entrepreneurs did not involve, 20% took part 1 or 2 times and 39% involved more than 3 times. Additionally during these events, in comparison with entrepreneurs closing shutters of their work places in fear of damage, those employing 1-5 employees are much more than those employing 6-10 employees.
- The proportion of the entrepreneurs who lock out because they shy from the reactions of the people around is 69%.

The ratio of entrepreneurs who voluntarily support lock-outs is at a quite remarkable level (31%). At the beginning of the study it was assumed that for business owners who employ more employees than the regional average would be expected to incur higher costs such as salaries, rent and tax and hence would not support lock-outs. On the contrary, the findings do not support the presumptions at the beginning of the study

requiring further discussions. In this vein the reasons behind the lock out decisions of the entrepreneurs merit further investigations as the entrepreneurs decide to lock out despite the fact that they incur higher business running costs. Some entrepreneurs whom were asked about the reason of their lock-outs during the structured face to face interviews also came out to suffer psychological and physical harm stemming from terror and violence.

The findings suggest that the on going terror and violence in the region for a long time have damaging impact on the entrepreneurs and the general economic prosperity of the region. The future researches that investigate the effect of the terror and violence on different sectors of the economy are expected to contribute to our understanding of the subject matter.

References

- Abadie, A. and J. Gardeazabal (2003), "The Economic Costs of Conflict: A Case Study of the Basque Country", *The American Economic Review* 93(1): 113-132.
- Acun, İ. (2006), "Terörizmin Dinamikleri Var, Ya Pasaportu?", *Cağın Polis Dergisi* 38: 26-35.
- Alavosius, M.P. vd. (2002), "The Impact of Terrorism on the US Economy and Business", *Journal of Organizational Behavior Management* 22 (4): 3-26.
- Aykın, H. (2008), "Terör A.Ş.", *Yaklaşım Dergisi* 3(1):15-24.
- Aysan, M. (2008), "Terör ve Kayıtdışı Ekonomi", *Radikal Gazetesi*, August 27.
- Blomberg, S.B. vd. (2004), "The Macroeconomic Consequences of Terrorism", *Journal of Monetary Economics* 51: 1007-1032.
- Blomberg, S.B. vd. (2004), "The Economic Consequences of Terror", *European Journal of Political Economy* 20(2): 463-478.
- Civelek, U. (2003), "Terör ve Ekonomi", *Radikal Gazetesi*, November 24.
- Citlioglu, E. (2007), "Terörizmin Yeni Konsepti", *Stratejik Analiz* 89: 29-30.
- Dilmac, S. (2004), "Global Bir Tehdit: Terörizm", *Cağın Polis Dergisi* 30: 1-8.
- Drakos, K. and M.A. Kutan (2001), "Regional Effects of Terrorism on Tourism: Evidence from Three Mediterranean Countries", *Working Paper*.
- Emsen, O.S. and M.K. Deger (2004), "Turizm Üzerine Terörizmin Etkileri: 1984-2001 Türkiye Deneyimi", *Akdeniz Üniversitesi İİBF Dergisi* 7: 67-83.
- Fleming, R.S. (2008), "Rethinking Organizational Vulnerability to the Threat of Terrorism", *The Journal of Global Business* 2(2): 217-221.
- Frey, B.S., S. Luechinger and A. Stutzer (2007), "Calculating Tragedy: Assessing the Costs of Terrorism", *Journal of Economic Surveys* 21: 1-24.

- Gillingham D.W. (2004), *Terrorism and Business, Terrorism and the International Business Environment: The Security - Business Nexus*, Edited: Gabriele G.S. Suder, Massachusetts, Edward Elgar Publishing.
- Greenbaum, R.T., L. Dugan and G. Lafree (2007), "The Impact of Terrorism on Italian Employment and Business Activity", *Urban Studies* 44: 1093–1108.
- Hamermesh, D.S. (1999), "Crime And The Timing Of Work", *Journal of Urban Economics* 45(2): 311–330.
- Karagoz, M. (2008), "The Effect of Terrorism on Tourism: Evidence from Unit Root Test with Breaks", This *Research Paper* is Financially Supported the Scientific and Technological Research Council of Turkey with the Project Number: 106k099.
- Keyder, C. and N. Üstündag (2006), "Doğu ve Güneydoğu Anadolu'nun Kalkınmasında Sosyal Politikalar", *TESEV Doğu ve Güneydoğu Anadolu'da Sosyal ve Ekonomik Öncelikler Raporu*, Bölüm IV, Boğaziçi Üniversitesi Sosyal Politika Forumu.
- Kıslalı, A.T. (2008), *Siyaset Bilimi*, Edit: Gerek N., Eskişehir, Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Kokdemir, D. (2003), "Bir İnsan Davranışı Olarak Terör", *Pivolka*, Savas Özel Sayısı: 17–19.
- Koknel, O. (2006), "Terörün Psiko-sosyal Dinamiği" Tebliği Müzakeresi, *Dindarlık Olgusu* Sempozyum Tebliğ ve Müzakereleri, Edit: Hayati Hokelekli, İstanbul.
- Larousse (1986), *Sözlük ve Ansiklopedisi*, Cilt: 22, İstanbul, Milliyet Yayınları.
- Lenain, P., M. Bonturi and V. Koen (2002), "The Economic Consequences of Terrorism", OECD Economics Department *Working Papers*.
- Mete, F. and S. Selami (2008), "Regional Underdevelopment and Terrorism: The Case of South Eastern Turkey", *Defense and Peace Economics* 19(3): 225–233.
- Nitsch V. and D. Schumacher (2004), "Terrorism and International Trade: An Empirical Investigation", *International Economics* 20: 423–433.
- Sandler, T. and W. Enders (2004), "An Economic Perspective on Transnational Terrorism", *European Journal of Political Economy* 20(2): 301–316.
- Serpen, A. (2007), "Terör ve Hayvancılık", *Infovet Aylık Hayvan Sağlığı Sektörü Dergisi* 44: 1–9.
- Tascıer, F. (2006), "Küresel bir Tehdit: Terörizm", *Uludağ Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi Felsefe Dergisi* 7: 59–63.
- Tavares, J. (2004), "The Open Society Assesses Its Enemies: Shocks, Disasters and Terrorist Attacks", *Journal of Monetary Economics* 51: 1042–1054.
- Varol, K. (2007), "Terör ve Sağduyu", *Cağın Polis Dergisi* 71: 1–7.

- Yaya, M.E. (2009), “Turkish Tourism Industry, Terrorism and Warfare”, *Defense & Peace Economics* 20: 477-497.
- Yıldız, M. (2008), “Demokrasinin Terörle İmtihanı: İspanyanın ETA Sorunu”, *İdarecinin Sesi* 130: 36-44.
- Yılmaz, B.S. and O.D. Yılmaz (2005), “Terörizm ve Terörizmin Hedefi Olarak Turizm Endüstrisi”, *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi* 4: 43-47.

Türkiye’de Hizmet Ticareti ve Ekonomik Büyüme İlişkisi

Erol ÇAKMAK

Eda BOZKURT

Hayati AKSU

Ömer Selçuk EMSEN

cakmak@atauni.edu.tr

edbozkurt_85@hotmail.com

haksu@atauni.edu.tr

osemsen@hotmail.com

Services Trade and Economic Growth Relationship in Turkey

Abstract

In this study, the relationship between service trade and GDP has been investigated for Turkish Economy. In relevant literature, the relationship between service trade and economic growth varies depending on the level of economic development and openness. The relationship is generally observed as positive for developed countries though it is indefinite for developing ones. In empirical studies carried out for the relationship between service trade and GDP, regression analysis and its advanced extensions such as unit root and co-integration analyses are generally employed. The relationship is sought out for Turkey through an ARDL approach in this study. According to test results, the effect of service trade on economic growth is negative while the effect of the other independent variable, namely openness is found as positive, both short and long run. At the development level of Turkish economy, the positive effect of service trade on economic growth has not been observed yet. As Turkey becomes more open to trade, it is expected that positive effect on economic growth will be observed.

Keywords : Bound Test and ARDL Model, Service Trade, and Economic Growth.

JEL Classification Codes : O40, F14, F43.

Özet

Bu çalışmada Türkiye ekonomisinde hizmet ticareti ve GSYİH ilişkisi araştırılmıştır. Literatürde hizmet ticareti ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki, ekonomilerin dışa açıklık ve gelişmişlik düzeyine bağlı olarak farklılık göstermektedir. Bu ilişki, gelişmiş ülkeler için daha çok pozitif yönlü olmakla birlikte, az gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkeler açısından belirsizlik taşımaktadır. Hizmet ticareti ve GSYİH arasındaki ilişki üzerine yapılan deneysel çalışmalarda, genellikle regresyon, birim kök ve eş bütünleşme analizleri kullanılmaktadır. Bu çalışmada ise söz konusu ilişki, Türkiye için ARDL yöntemiyle test edilmiştir. Hem kısa dönem hem de uzun dönem test sonuçlarına göre Türkiye ekonomisinde hizmet ticaretinin ekonomik büyüme üzerine etkileri negatif iken; modelde yer alan bir diğer bağımsız değişken olan ekonominin dışa açıklığının etkisi pozitif çıkmıştır. Türkiye ekonomisinin içinde bulunduğu gelişmişlik düzeyinde, hizmet ticaretinin ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkilerinin henüz görülemediği anlaşılmıştır. Dışa açıklıkla birlikte hizmet ticaretinin gelişme trendini sürdürmesi halinde ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkilerin görülmeye başlanacağı söylenebilir.

Anahtar Sözcükler : Sınır Testi ve ARDL Modeli, Hizmet Ticareti, Ekonomik Büyüme.

1. Giriş

Bir bilim olarak iktisadın vücut bulmaya başladığı dönemlerde araştırmacılar daha çok mal kavramı üzerine yoğunlaşmışlardır. Merkantilist düşünceden klasik ekole kadar hizmetler artık ya da üçüncül sektör olarak nitelendirilmiştir. Bu açıdan hizmetler olgusu, tarım dışında kalan ve dolayısıyla sermaye birikimi yaratmayan basit hizmetçilik faaliyetleri olarak değerlendirilmiştir. Böyle bir değerlendirme uzun süre dış ticarete de fiziki malların hâkimiyetine sebep olmuştur. Ancak, ulaştırma ve haberleşmedeki gelişmelere paralel olarak hizmet unsuru da dış ticarete kendini gösterdiği gibi, zamana bağlı olarak ağırlığının arttığı gözlenmiştir. Bu bağlamda modern ekonomilerde giderek artan bir öneme sahip olan hizmet kavramının iktisat literatüründe 1950’li yıllardan sonra yaygın bir şekilde kullanıldığı dikkat çekmektedir.

Hizmetlerin tanımlaması ve sınıflandırılması açısından literatür incelendiğinde, bu tanımlama ve tasnifin yazarlara, ülkelere ve kurumlara göre farklılık arz ettiği söylenebilir. Diğer bir ifadeyle ortak bir tanımlama ve sınıflandırma hususunda tam bir uzlaşmanın sağlandığı söylenemez. Araştırmacılar bakımından hizmetlere ilişkin ilk çalışma T. P. Hill’e aittir. Hill, hizmetlerin saklanamadığı ve üretildiği anda tüketilmesi gerektiğine odaklanarak, hizmetleri bir kişi veya ekonomik birimin başlangıçta bahsedilenden farklı olarak bir kişi ya da ekonomik birimle önceden yapılan anlaşma çerçevesinde gerçekleştirdiği aktivitelerin meydana getirdiği değişim olarak ifade etmiştir (Hill, 1977: 4). Hizmet kavramına ilişkin olarak dikkat çekici diğer tanımlamalar AET ve GATS’da yapılmıştır. AET’de hizmetler normal olarak bir ücret karşılığı yapılan ve malların, sermayenin ve kişilerin serbest dolaşımı kapsamına girmeyen işler olarak tanımlanmaktadır (DPT, 2000: 2). GATS Uruguay Round esnasında ise gelişen teknolojiyle birlikte hizmetler üzerinde meydana gelen değişim ve çeşitliliğin yeni hizmet türlerini ortaya çıkaracağı ve nasıl bir tanımlama yapılırsa yapılsın yetersiz kalacağı belirtilmiştir. Bu açıdan hizmet kavramını tam olarak kuşatan bir kavramsal bütünlüğün oluşmamasında özellikle iktisadi açıdan üçüncü sektör olarak tanımlanan hizmetler sektörünün ekonomik gelişmenin lokomotifi olmasından kaynaklanan yenilikçiliği ve değişime açık boyutunun etkili olduğu söylenebilir. Dolayısıyla diğer sektörlerle göre ekonomiye daha dinamik unsur kazandırıcı niteliği bulunan hizmetlerin mülkiyet sahipliği açısından kamu ve özel hizmetler şeklinde tasnifi yapılabileceği gibi, ana sektörün alt başlıkları şeklinde de, yani sağlık, eğitim, güvenlik v.b. sınıflandırması yapılabilir.

Günümüzde hizmetler sektörü, teknoloji ve iletişim-enformasyon alanındaki gelişmelerle giderek çeşitlenirken, ekonomik değerler üzerinde daha etkili olduğu dikkat çekmektedir. Bu noktada Dünya Bankası verilerine göre değerlendirme yapıldığında, 2007 yılı itibarıyla dünya ekonomisinde hizmetler sektörünün GSYİH içindeki payının %70’lere ulaştığı dikkati çekmektedir (bkz. Tablo: 1). Diğer taraftan istihdamın sektörel dağılımında ise gelişmiş ülkelerde bu oranın %75’e ve gelişmekte olan ülkelerde ise %60’a ulaştığı

ifade edilmektedir. Ortaya çıkan bu yapı, C. Clark ve A. Fisher tarafından ortaya atılan “üç sektör kanunu”nun doğasıyla örtüşmektedir. Burada birincil sektör olarak tarım, ikinci sektör olarak sanayi ve üçüncül sektör olarak hizmetler sektörü nitelendirilmesi yapılarak; gerek istihdamın, gerekse ulusal gelirin gelişmişlik düzeyine paralel olarak ağırlıklı biçimde bu sektörlerce oluşturulduğu ifade edilmektedir. Bu kanuna göre ulusal gelir ve istihdamın gelişmemiş ekonomilerde ağırlıklı olarak tarım sektörünün, gelişme sürecindeki ekonomilerde sanayinin ve gelişmişlikte üst noktalara gelindiğinde de hizmetler sektörünün ağırlıklı paya sahip olduğunu vurgular (Çakmak, 1996: 52). Ulusal gelir ve istihdam yapısında sektörel bazda ortaya çıkan bu değişimler aynı zamanda ülkenin faktör donanımındaki dönüşümünü ifade eder. Bu durumda, yani faktör donatımında benzeşmeler ise özellikle gelişmişlik düzeyi benzer toplumlarda endüstri-içi ticaret olgusunun dış ticarete önemli bir belirleyici olduğuna temas eder ve bu yaklaşım çerçevesinde dış ticaret yapısının oluştuğu ileri sürülür. Endüstri-içi ticarete mal farklılaştırmasına paralel olarak ortaya çıkan dış ticaret yapısının da hizmet ticareti farklılaştırması boyutuyla dış ticareti yarattığına temas edilir (Ekinci, 2008: 90).

Burada ulusal ekonomilerde giderek ağırlıklı bir sektör konumuna gelen hizmetler sektörünün giderek daha liberal politika uygulamalarına paralel olarak dış ticarete de sıçrama gösterdiği söylenebilir. Bu yönüyle toplam dünya ticareti içerisinde hizmet ticaretinin payı gelişmiş ülkelerde %72 ve gelişmekte olan ülkelerde %25’dir. Dolayısıyla gelişmiş ve gelişmekte olan ülke ayırımı yapıldığında, gelişmiş ülkelerin hizmet ticaretinin daha yüksek katma değerler içerdiği ve buna karşılık gelişmekte olan ülkelerde ise hizmet ticaretinin daha çok basit işgücü tanımlamasıyla yerine getirildiği ve bu nedenle katma değerinin düşük kaldığı gözlenmektedir (Bhagwati, 1987: 553–554).

Tablo: 1
Dünyada Gelir Sınıflandırmasına Göre Hizmetler Sektöründe Gelişmeler

	Gelir Grupları	1977	1987	1997	2007	2008
Hizmetler Sektörünün GSYİH İçindeki Payı	Dünya	55.3	60.3	65.8	69.3	-
	Düşük	-	40.4	43.1	46.1	46.5
	Orta	40.6	43.8	51.7	53.0	53.5
	Yüksek	50.8	63.5	68.9	72.8	-
Hizmetler Sektörünün Cari Değerleri (milyar dolar)	Dünya	3.584,78	9.310,43	18.349,17	33.637,28	-
	Düşük	-	74,78	95,53	197,73	241,43
	Orta	577,26	1.129,15	2.757,96	6.687,29	7.915,01
	Yüksek	3.000,29	8.112,66	15.498,62	26.717,03	-

Kaynak: World Bank, World Development Indicators, 2010.

Dünyadaki gelişmeler Birinci sektörden ikinci sektöre ve ikinci sektörden de üçüncü sektöre doğru gerek üretim, gerekse dış ticaretin kaydığına işaret etmektedir.

Sektörel anlamdaki dönüşümlere paralel olarak hizmetler ticaretinde karşılaştırmalı üstünlüğün meydana getirdiği avantajlar ise, hizmetlere ilişkin pazarların daha fazla yabancı katılıma, yani rekabete nasıl açılabilceğine ilişkin uygun politika araştırmasını da beraberinde getirir (Hoekman ve Mattoo, 2008). Türkiye’de de 1980 sonrası uygulanan dışa açık ekonomi politikaları, başlangıçta daha ziyade mal ticaretine yoğunlaşırken, özellikle 1990 sonrasında hizmet ticareti ivme kazanmıştır. Dolayısıyla bu çalışmada Türkiye için hizmet ticaretinin GSYİH üzerindeki olası etkileri araştırılmıştır. Bu amaçla Cobb-Douglas tipi bir büyüme modeli esas alınarak, hizmet ticaretinin büyüme üzerindeki etkileri araştırılmaya çalışılmıştır.

2. Literatür Araştırması

Uluslararası hizmet ticareti ve ekonomik büyüme üzerine ilişkileri incelemeyi amaçlayan uygulamalı araştırmaların daha çok hizmet alt sektörleri üzerine yoğunlaştığı dikkat çekmektedir. Bu çalışmalarda ilişkinin tahmini için farklı modeller, ülkeler ve dönemler kullanılmıştır. Aşağıdaki tabloda bu konuda yapılmış çalışmalardan bir kısmı özet olarak verilmiştir.

Tablo: 2
Hizmet Ticareti ve Ekonomik Büyüme Literatür Özeti

	Yazar(lar)/ Çalışma Yılı	Ülke(ler)/ Dönemi	Yöntem	Sonuç
Genel Nitelikteki Çalışmalar	François-Schuknecht (1999)	93 ülke için, 1985–1986	Panel Veri Analizi	Finansal sektör rekabeti ve finansal sektör açıklığıyla büyüme arasında güçlü pozitif ilişkiler bulunmaktadır.
	Frankel-Romer (1999)	150 ülke için, 1985	Yatay Kesit Analizi	Hizmet ticareti ile ekonomik büyüme arasında nedensel ilişki bölgesel anlamda farklılık göstermektedir.
	Mattoo-Rathindran-Subramanian (2001)	60 ülke için, 1990–1999	Yatay Kesit Analizi	Telekomünikasyon hizmetlerinde tam dışa açılan ülkelerde daha üst bir büyüme performansı söz konusudur.
	El Khoury-Savvides (2006)	GÜ ve AGÜ’ler, 1990–2000	Eşik Değer Analizi	Telekomünikasyon ve finansal hizmetlerde ticaret ve büyüme ilişkileri araştırmasında, düşük gelirli ülkelerde telekomünikasyonun ve yüksek gelirli ülkelerde ise finansal hizmetler ticaretinin büyümeyi olumlu etkilediği tespit edilmiştir.

	Lee-Chang (2007)	OECD ve dışında kalan ülkeler, 1990–2002	Nedensellik ve Eş-bütünleşme testleri	Turizmdeki gelişme OECD ülkeleri dışında kalan ülkelerin büyümesi üzerinde daha fazla etkilidir. Uzun dönemde OECD ülkelerinde turizmde ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir ilişki vardır.
	Handsa (2003)	115 alt sektör (22 tarım- 88 sanayi–12 hizmet), 1993–1999	Girdi-Çıktı Analizi	Hizmet sektörünün tarım ve sanayiye göre büyüme üzerine etkileri daha güçlüdür. Fakat katma değer açısından hizmet sektörünün payının zayıf olduğu tespit edilmiştir.
	Po-Huang (2008)	88 ülke (1.Grup:57, 2.Grup:8 ve 3.Grup:23 ülke), 1995–2005	Eşik Değer Analizi	Hasılanın yüzdesi olarak kabul edilen uluslararası turizm gelirleri belirli bir eşik değerinin altında olan ülkelerde turizmin ekonomik büyüme üzerine etkisinin olmadığı görülmüştür.
	Lam-Shui (2010)	Çeşitli ülke ve bölgeler, 1980–2006	Dinamik Panel Veri Analizi	Avrupa ülkeleri ve yüksek gelirli ülkelerde haberleşme hizmetleri ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü bir ilişki vardır.
Genişmiş Ülkeler Üzerine Yapılan Çalışmalar	Kiyota (2005)	Japonya, 1985–1995	Girdi-Çıktı Tabloları	Hizmetler içerisinde AR-GE’nin payı Japonya’nın mal ihracatı içerisindeki payından daha yüksektir.
	Lee (2008)	25 OECD ülkesi, 1975–2004	Dinamik Panel Veri Analizi	Hizmetler sektöründe yakınsamanın yok denecek düzeyde olduğu tespit edilmiştir.
	Maroto-Sanchez / J. Cuadrado-Roura (2009)	37 OECD Ülkesi, 1980–2005	Panel Veri Analizi	Hizmetlerdeki büyüme ile ekonomik verimlilik artışı arasındaki ilişkinin pozitif ve istatistikî açıdan anlamlı olduğu belirlenmiştir.
Gelişmekte Olan ve Az Gelişmiş Ülkeler İçin Yapılan Çalışmalar	Madden-Savage (1998)	Geçiş Ekonomileri, 1990–1995	Panel Veri Analizi	Haberleşme hizmetleri için yapılan altyapı yatırımlarıyla ekonomik büyüme arasında ilişki vardır.
	Kar-Pentecost (2000)	Türkiye, 1963–1995	Nedensellik, Eş-bütünleşme, Vektör Hata Düzeltme Modeli	Finansal gelişmeden ekonomik büyümeye doğru güçlü, ekonomik büyümeden finansal gelişmeye doğru zayıf bir ilişki vardır.
	Özdemir-Öksüzler (2006)	Türkiye, 1963–2003	Johansen Eş-bütünleşme Testi, Vektör Hata Düzeltme Modeli	Turizmde ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir ilişki vardır.

Banga (2005)	Hindistan, 1990–2002	Tanımlayıcı İstatistikler	Yazılım ve telekomünikasyon hizmetleri ile posta ve demiryolu taşımacılığı ayırımında, birinci gurubun görece daha yüksek katma değer taşıdığı ve bu da yüksek gelirli ülkelerde büyümeyi olumlu etkilerken; ikinci gurubun ise katma değerinin düşük olmasına karşılık düşük gelirli ülkelerde büyümeyi pozitif etkilediği tespit edilmiştir.
Aslan-Küçükaksoy (2006)	Türkiye, 1970–2004	Nedensellik Testi	Finansal gelişmeden ekonomik büyümeye doğru nedensel ilişki vardır.
Bahar (2006)	Türkiye, 1963–2004	Vektör Otoregresyon Analizi (VAR)	Turizm ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemde karşılıklı bir ilişki vardır.
Keck-Zebaze (2009)	Güney Afrika, 1997–2003	Panel Veri Analizi	Rekabetçi telekomünikasyon uygulamalarının ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir.
Lautier (2008)	Tunus, 1985–2005	Tanımlayıcı İstatistikler	Sağlık hizmetlerindeki gelişme toplam ihracata ve istihdama olumlu yansımalarla bulunmaktadır.
Coşkun, Temizel- Taylan (2009)	Türkiye, 1998–2008	Eş-bütünleşme ve Nedensellik Testi	Uzun dönemde bankacılık sektöründeki gelişme ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilemektedir. Kısa dönemde ise etkisi yoktur.

Genel olarak literatür özeti dikkate alındığında, teorik beklentilere paralel olarak katma değeri yüksek niteliğe sahip hizmet ticareti ile ekonomik büyüme arasında anlamlı ilişkilerin daha çok gelişmiş ülkeler açısından ortaya çıktığı gözlenmektedir. Buna karşılık az gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelerde ise katma değer açısından düşük hizmet ticareti ile ekonomik büyüme arasında ilişkiler yakalanamazken; yüksek katma değerli hizmetler boyutu ve büyüme ilişkilerini ortaya koyan çalışmalar yaygındır. Diğer bir ifadeyle gelişmekte olan veya az gelişmiş ülkeler bağlamında hizmet ticareti ve büyüme ilişkilerinde ciddi anlamda zayıflıklar söz konusudur. İlişkilerin yakalandığı alt sektörler ise daha çok katma değer düşük olduğu turizm, posta v.b. sektörlerdir. Diğer bir ifadeyle yapılan çalışmalar göstermektedir ki, az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde hizmetler ticaretinin GSYİH üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmamaktadır.

Tablo: 3**Dünyada Gelir Sınıflandırmasına Göre Mal ve Hizmet ile Hizmet İhracının GSYİH Toplam ihracat İçindeki Payları**

	Gelir Grupları	1977	1987	1997	2007	2008
Hizmet İhracatının Payı	Düşük	-	-	0.055	0.065	0.064
	Orta	0.022	0.024	0.040	0.046	0.046
	Yüksek	0.037	0.038	0.048	0.069	0.071
Mal ve Hizmet İhracatının Payı	Düşük	-	-	0.221	0.359	0.367
	Orta	-	0.161	0.237	0.341	0.343
	Yüksek	0.193	0.187	0.230	0.301	0.317

Not: Birinci satırda görünmez kalemler olarak ifade edilen hizmetlerin ulusal ekonomideki payı-ağırlığı gösterilmiştir. İkinci satırda, yani mal ve hizmet ihracatının GSYİH içindeki payı da ekonominin toplam dış âleme sunduğu mal ve hizmetlerin GSYİH içindeki payını ifade eder ve bu kalem aynı zamanda ekonominin dışı açıklığının göstergeleri arasında sayılır.

Kaynak: World Bank, *World Development Indicators*, 2010.

Bu durum da hem dış ticaret teorilerinin hem de kalkınma iktisadının mantığı ile örtüşmektedir. Özellikle gelişmişlik açısından belirli bir düzeye ulaşamayan ülkelerde hizmetler sektörünün gelişmemiş olması doğal olduğu gibi, bu ekonomilerin aynı zamanda mal ticareti ile ekonomik büyüme ilişkileri de söz konusu olmadığına dair klasikleşmiş nitelik taşıyan yaygın bir literatür de (bkz. Michaely, 1977; Tyler, 1981; Feder, 1982; Balassa, 1985; Krueger, 1990; Ram, 1985, 1987; Sengupta ve Espana, 1994) bulunmaktadır (Emsen ve Değer, 2007: 161–195). Dolayısıyla hizmetler sektörünün yeterince gelişmediği ve bu nedenle arzının da kısıtlı olduğu ekonomilerde hizmet ticareti için uygun iklimin oluşmadığı görülürken; bu durumun yansımaları da hizmetler sektörü ticareti ve ekonomik büyüme arasında doğrusal ilişkilerin yakalanamamasıdır.

3. Veri Seti ve Yöntem

GSYİH ile hizmet ticareti arasındaki ilişkilerin araştırılmasında kullanılması planlanan model, en basit şekliyle bağımlı değişkenin GSYİH olarak belirlendiği ve açıklayıcı değişkenler olarak üretim faktörlerinin, yani emek ve sermayenin yer aldığı Cobb-Douglas tipi üretim fonksiyonuyla tanımlanır:

$$Q=A \cdot K^a \cdot L^b \quad (1)$$

Burada Q, çıktı düzeyini; K, sermaye miktarını ve L, emek miktarını ifade ederken; a, üretimin emeğe göre esnekliğini ve b de üretimin sermaye esnekliğini gösterir. Bu üretim fonksiyonu ölçeğe göre sabit getiriler ($a + b = 1$) varsayımından hareketle aşağıdaki şekilde ifade edilen dönüşümü söz konusu olur:

$$\ln Q = \ln A + \alpha \ln K + b \ln L \quad (2)$$

Burada model doğrusallaştırılmıştır (Gujarati, 2003: 215). Çalışmada asıl GSYİH ile hizmet ticareti ilişkilerinin araştırılması amaçlandığından, GSYİH’ye olası etkileri düşünülen hizmet ticaretinin modele dâhil edilmesi ile ortaya çıkan model aşağıdaki şekle dönüşmüştür.

$$\ln Y_i = \ln \beta_1 + \beta_2 \ln L_{2i} + \beta_3 \ln K_{3i} + \beta_4 \ln S_{4i} + \beta_5 \ln O_{5i} + u_i \quad (3)$$

Bu forma bağlı olarak çalışmada zaman serisi analizleri bağlamında tanımlayıcı istatistiklere, korelasyon katsayısına, birim kök sınamalarına ve sınır testi uygulamalarına gidilmiştir. Çalışmada kullanılan veriler ise Dünya Bankası Elektronik Veri Sistemi’nden alınmıştır. Veriler yıllık olup 1974–2008 yılları arasını kapsamaktadır. Kullanılan değişkenler GSYİH (GDP), sabit sermaye stokunun GSYİH’ya oranı (CAP), aktif nüfus (ACTPOP), dışa açıklığın göstergesi olarak ihracat ve ithalat toplamının GSYİH’ya oranı (OPEN), hizmet ihracatının GSYİH’ya oranı (SER)’dir. Çalışmada E-views 5.1 paket program kullanılmıştır.

4. Tahmin Sonuçları

Çalışmada değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler Tablo: 4 yardımıyla incelenebilir. 1974–2008 döneminde ortalama GDP 193 milyar dolar iken, hizmet ihracatının GSYİH’ya oranını ifade eden SER ortalaması %15’dir. Diğer taraftan üretim üzerine birinci dereceden etkili olan faktörlerden ACTPOP ortalaması 34,8 milyon ve CAP ortalaması %19 iken; ekonominin dışa açıklığını temsil eden OPEN ortalaması ise %34,8’dir.

Tablo: 4
Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler

	GDP	CAP	ACTPOP	OPEN	SER
Ortalama	1.93E+11	0.198337	34823177	34.75022	0.157903
Medyan	1.51E+11	0.198734	34418784	34.82708	0.158608
Maksimum	7.35E+11	0.264198	49448640	54.97032	0.274408
Minimum	4.12E+10	0.143953	21786460	9.102440	0.032198
Standart Sapma	1.73E+11	0.038901	8638820.	13.26409	0.072033
Gözlem	35	35	35	35	35

Tablo: 5’de değişkenlere ait korelasyon katsayıları vasıtasıyla CAP, ACTPOP, OPEN ve SER değişkenlerinin GDP üzerine etkisi görülmektedir. Buna göre GDP üzerinde bağımsız değişken olarak alınan değişkenlerin etkisinin bulunduğu

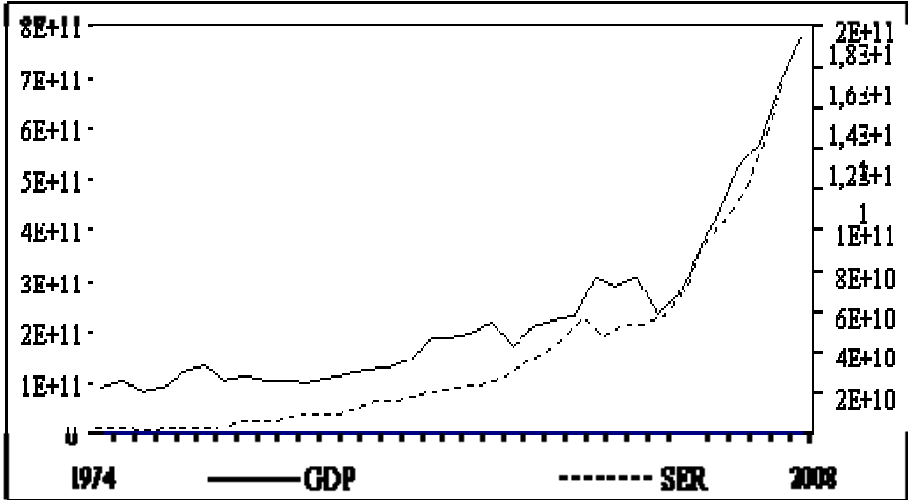
gözükmektedir. GDP ile SER arasındaki korelasyon katsayısı 0.634 olup, bunun da orta derecede bir ilişki şeklinde olduğu söylenebilir.

Tablo: 5
Değişkenlere Ait Korelasyon Katsayıları

	GDP	CAP	ACTPOP	OPEN	SER
GDP	1				
CAP	0.988	1			
ACTPOP	0.852	0.852	1		
OPEN	0.682	0.697	0.916	1	
SER	0.634	0.640	0.908	0.984	1

Şekil: 1, 1974–2008 döneminde Türkiye’de GDP ile hizmet ihracatı arasındaki ilişkileri göstermektedir. Şekilde kırılma noktalarından da görüleceği üzere ekonomik kriz ya da daralma olgularının yaşandığı yıllarda GDP’de istikrarsız dalgalanmalar söz konusudur. Buna karşılık hizmetler ihracatı uzun süre durağan seyir takip etmiş ve 1990’lardan itibaren ise sıçrama göstermiştir. Ancak, ele alınan 1974–2008 arası dönemde, GDP’de 1976, 1980, 1982, 1991, 1994, 1999 ve 2001 yıllarında daralmalar yaşanırken; en önemli daralma yılları da 1980, 1994 ve 2001 yılları olmuştur. Buna karşılık hizmet ihracatının söz konusu yıllarda GDP’deki daralmaya paralel olarak artış trendinde düşüşün belirgin bir şekilde yaşandığı yıllar ise sadece 1976 ve 1999 yılları olmuştur. Diğer taraftan 1991 ve 2001’de GDP’de önemli daralmalar yaşanırken, hizmet ticaretindeki değişme bir önceki yıla göre hemen hemen sabit kalmıştır. Dolayısıyla ele alınan dönemde GDP ve hizmet ticareti arasında bir ilişkiden ziyade, hizmet ticaretinin kendi genişleme süreci içerisinde olduğu dikkat çekmektedir.

Şekil: 1
Türkiye Ekonomisinde GDP ve SER İlişkileri



Yukarıdaki betimleyici tanımlamaların yanı sıra ekonometrik bir model çerçevesinde, ekonomik büyüme ile hizmet ticareti arasındaki ilişkiler, zaman serisi analizi ile incelenecektir. Böylece ilişkinin olup olmadığı ve bir ilişki varsa, bunun yönün belirlenmeye çalışılacaktır. Bu çerçevede sahte regresyon sorununa düşmemek için birim kök sınamalarına ihtiyaç vardır. Bilindiği gibi bir zaman serisinin ortalaması ile varyansı zaman içinde değişmiyorsa ve iki dönem arasındaki ortak varyansı bu ortak varyansın hesaplandığı döneme değil de yalnızca iki dönem arasındaki uzaklığa bağlıysa, serinin durağan olduğu söylenebilir ve yapılacak tahminler de sahte regresyon içermez (Gujarati, 2003: 713). Bu çalışmada sınır testi yapılabilmesi için değişkenlerin $I(0)$ veya $I(1)$ olmalarının araştırılmasına gereksinim vardır. Çalışmada modele temel teşkil eden değişkenlere ait durağanlık sınaması sonuçları Tablo: 6’da verilmiştir.

Tablo: 6
ADF Birim Kök Sınama Sonuçları

	GDP		CAP		ACTPOP		SER		OPEN	
Değişkenler	Seviye	I. Frk.	Seviye	I. Frk.	Seviye	I. Frk.	Seviye	I. Frk.	Seviye	I. Frk.
Test İstatist.	1.686	-4.886	-1.840	-4.843	-1.061	-2.750	-2.722	-6.142	-3.275	-5.055
Kritik Değerler										
1%	-4.252	-4.262	-4.252	-4.262	-3.654	-3.654	-4.252	-4.262	-4.262	-4.262
5%	-3.548	-3.552	-3.548	-3.552	-2.957	-2.957	-3.548	-3.552	-3.552	-3.552
10%	-3.207	-3.209	-3.207	-3.209	-2.617	-2.617	-3.207	-3.209	-3.209	-3.209

ADF birim kök test sonuçlarına göre değişkenler seviyeler cinsinden durağan değildir. Analiz birinci farklar cinsinden tekrarlandığında; GDP, ACTPOP, CAP, SER ve OPEN değişkenlerinin durağan oldukları tespit edilmiştir. Fakat değişkenlerin aynı dereceden durağan olmamaları durumunda, model için uzun dönem ilişkiler eş-bütünleşme testi yardımıyla araştırılmaz hale gelir. Bu durumda genellikle vektör otoregresif (VAR) analizi gerçekleştirilir. Bu olumsuz durumun çözümünde ve dolayısıyla uzun dönemli ilişkilerin araştırılmasında Pesaran vd. (2001: 289–326) sınır testi (autoregressive distributed lag: ARDL) analizleri uygulanır.

Eş-bütünleşme analizinde bağımlı değişkeni açıklamaya çalışan tahmincilerin tümünün 1 veya daha üst değerde bütünleşik olduğu kısıtlaması söz konusudur. Bağımlı değişken ve tahminciler arasındaki seviye değerleri açısından ilişkinin olmadığına dair sıfır hipotezi varsayımında, bağımlı değişken sürecini tanımlayan süreç, tahmincilerin sadece $I(0)$ ve $I(1)$ veya karşılıklı olarak eş-bütünleşik olup olmadığı hususunu $I(1)$ olarak kabul eder. Tahmincilerin sadece $I(0)$ ve $I(1)$ veya karşılıklı olarak eş-bütünleşik olup olmadığına dair belirsizliğin bilinmediği durumda, yazarların geliştirdiği asimptotik teori, değişkenler arasındaki tekil seviye ilişkisinin varlığını test etmede basit tek değişirlikli bir çatı sağlar.

Tablo: 7
Eş-bütünleşme Testi İçin Uygun Gecikme Uzunluğu Araştırması

Trendsiz					
	AIC	SC	LM(1)	LM(2)	LM(3)
Eq1	-1.991040	-1.310809	0.06 (0.80)	0.73 (0.69)	2.83 (0.42)
Eq2	-2.660465	-1.744380	4.87 (0.03)	4.99 (0.08)	5.18 (0.16)
Eq3	-3.598719	-2.442278	7.47 (0.01)	7.90 (0.02)	14.75 (0.00)
Trendli					
	AIC	SC	LM(1)	LM(2)	LM(3)
Eq1	-2.508233	-1.782653	0.01 (0.91)	0.33 (0.85)	2.15 (0.54)
Eq2	-2.803532	-1.5841643	7.24 (0.00)	9.16 (0.01)	12.31 (0.01)
Eq3	-4.435119	-3.222420	22.42 (0.00)	23.83 (0.00)	26.96 (0.00)

Eş-bütünleşme testi için uygun gecikme uzunluğu araştırmasında LM değerlerinden 0,05 ve üzeri değerlere sahip eşitlikler seçilir. Buna göre 1 no'lu eşitliklerde trendsiz ve trendli tüm LM değerlerinin uygun gecikme içerdiği Tablo: 6'dan görülmektedir. Bilindiği gibi LM değerleri otokorelasyon olup olmadığını test eder.

Burada hem trendli hem de trendsiz bir gecikmeli eşitliklerde otokorelasyon bulunmadığı için AIC ve SC değerlerine bakılmaksızın, bu eşitlikler uzun dönemli ilişkinin varlığı konusundaki araştırmaya temel teşkil edecektir.

Uygun bulunan eşitlikler esas alınarak uzun dönem ilişkinin olup olmadığı wald testi ile hesaplanan F değerleri ve bağımlı değişkenin gecikmeli değerinin t değerleri Pesaran, Shin ve Smith (2001)’de verilen tablo değerleri ile karşılaştırmak suretiyle araştırılır.

Tablo: 8
Eş-bütünleşme Testinde Seçilen Bir Gecikmeli Eşitlikler İçin Hesaplanan t ve F İstatistiklerinin Değerleri

Trendli	Trendsiz
$t_v = -3.28$	$t_{ii} = -0.73$
$F_{iv} = 4.68$	$F_{iii} = 1.76$
$F_v = 5.41$	

Tablo: 9
t ve F Değerleri İçin Kritik Değerler

Trendli				Trendsiz			
Önem Düzeyleri	%10	%5	%1	Önem Düzeyleri	%10	%5	%1
t_v	-3,13/-4,04	-3,41/-4,36	-3,96/-4,96	t_{iii}	-2,57/-3,61	-2,86/-3,99	-3,43/-4,60
F_{iv}	3,03/4,06	3,47/4,57	4,40/5,72	F_{iii}	2,45/3,52	2,86/4,01	3,74/5,06
F_v	3,03/4,06	3,47/4,57	4,40/5,72				

Kaynak: Pesaran ve diğ., 2001: 301-302,304-305.

Tablo: 8’de verilen hesaplanmış F ve t değerleri Tablo: 9’daki kritik değerle karşılaştırıldığında, trendli modelin t istatistiği kararsızlık bölgesinde, hesaplanan F istatistiklerine göre ise %5 önem düzeyinde eş-bütünleşme ilişkisinin olduğu görülmektedir. Trendsiz modelde ise eş-bütünleşme ilişkisi olduğuna dair anlamlı bulgulara rastlanamamıştır. Tablo 7’de de görüldüğü gibi AIC ve SC seçim kriterlerine göre trendli model, trendsiz modele göre daha güçlü olduğundan, trendli model esas alınarak, değişkenler arasında uzun dönemli ilişki olduğuna karar verilmiştir.

Değişkenler arasında eş-bütünleşmenin olduğuna karar verdikten sonra AIC kriteri kullanılarak değişkenlerin seviye değerleri ile Tablo 10’da verilen ARDL (1,3,1,0,0) modeli tahmin edilmiştir.

Tablo: 10
ARDL (1,3,1,0,0) Uzun Dönem Büyüme Eşitliği İçin Hesaplanan Katsayılar

Değişkenler	Katsayı	Standart Hata	p değerleri
C	-17.12447	7.692576	0.0366
LGDP(-1)	0.814873	0.133995	0.0000
L OPEN	-0.446977	0.276163	0.1198
L OPEN (-1)	1.054043	0.206465	0.0000
L OPEN((-2)	-0.247671	0.165527	0.1488
LOPEN(-3)	-0.086011	0.134112	0.5279
LCAP	0.533674	0.203941	0.0157
LCAP(-1)	-0.455605	0.192206	0.0270
L SER	-0.497407	0.211698	0.0282
LACTPOP	1.162443	0.649790	0.0874
R ²	0.987752	F-istatistiği	197.1291
Düzeltilmiş R ²	0.982741	F-istatistiği p değerleri	0.000000
D-W istatistiği	2.200635		

ARDL (1,3,1,0,0) modelinden hareketle hesaplanan uzun dönem ilişkilerini veren eşitlik ise;

$$\lgdp = -92.501 + 1.476 \lgdp_{-1} + 0.421 \lgdp_{-2} - 2.686 \lgdp_{-3} + 6.279 \lgdp_{-4}$$

(35.58) (2.32) (0.66) (2.12) (1.78)

şeklinde. Parantez içerisinde verilen t değerler Wald istatistiği (bkz. Brooks, 2007: 174) kullanılarak hesaplanmıştır.

Burada Türkiye ekonomisi için uzun dönemde GDP üzerine OPEN, CAP ve ACTPOP değişkenleri pozitif etkiye sahipken; SER değişkeni beklenenin aksi yönde, yani negatif etki göstermektedir. Diğer taraftan bu değişkenlerin istatistikî açıdan anlamlılığına bakıldığında, OPEN ve SER değişkenlerinin anlamlı oluşu dikkati çekmektedir. Dolayısıyla Türkiye ekonomisinin uzun dönemli büyüme sürecinde, dışa açık ekonomi politikaları uygulamalarının etkili olduğu söylenebilir. Özellikle 1980'den sonra uygulanan dışa açık ekonomi politikalarının ekonomide kırılganlıkları artırmasına karşılık, bir tür öğrenme süreçlerini harekete geçirerek, büyümede önemli fonksiyon gördüğü açıktır. Buna karşılık dışa açıklık paralelinde hizmet ticaretinin ise büyüme üzerinde negatif ve istatistikî açıdan da anlamlılık gösteren etkilerinin olması, Türkiye ekonomisinin henüz belirli bir olgunluk düzeyini yakalayamadığının göstergesi konumundadır. Diğer bir ifadeyle dışa açıklığın mevcut ekonomik yapıya göre daha üst düzey nitelikte hizmet ticareti içermemesi ve mevcut hizmet ticaretinin de katma değerinin yeterince yüksek olmaması, hizmet ticaretine ağırlık veren politikaların büyümede lokomotif güç olamadığı anlaşılmaktadır.

Ayrıca üretimde temel girdi konumundaki emek ve sermayenin istatistiki açıdan anlamlılık düzeyi düşük olmasına rağmen, pozitif işarete sahip olması teorik beklentilere uygundur. Türkiye ekonomisinde tasarruf eğilimini ve dolayısıyla sermaye stokunu artırıcı politika önlemlerine yönelmenin yatırımları artırarak emeğin verimliliğini artırması beklenir.

Yukarıdaki verilen uzun dönem tahmininin yanı sıra kısa dönem ilişkilerin de araştırılması yoluna gidilmiştir. Bu süreçte kısa dönem ilişkiler araştırmak için uzun dönem eşitliğinden elde edilen hata terimleri, kısa dönemli ilişkileri ortaya koyan eşitlikte hata düzeltme terimi olarak kullanılması suretiyle Tablo: 11’deki model tahmin edilmiştir.

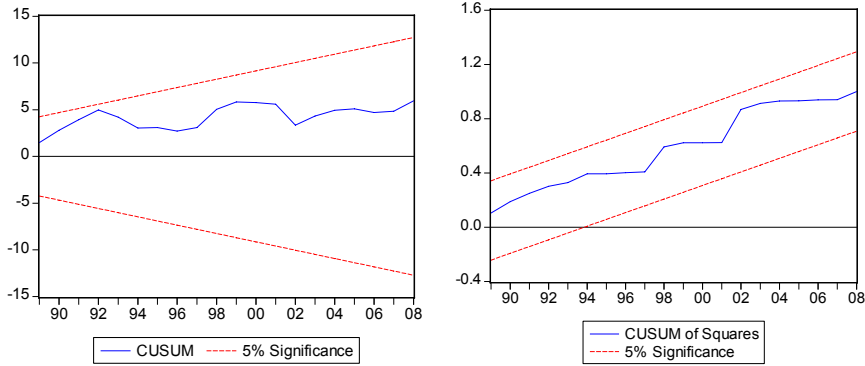
Tablo: 11
ARDL (1,3,1,0,0) Kısa Dönem Büyüme Eşitliği İçin Hesaplanan Katsayılar

Değişkenler	Katsayı	Standart Hata	p değerleri
C	-0.037651	0.064631	0.5667
LGDP(-1)	0.926735	0.225514	0.0005
LOPEN	-0.252432	0.106073	0.0274
LOPEN(-1)	0.696751	0.147501	0.0001
LOPEN(-2)	-0.168875	0.059228	0.0099
LOPEN(-3)	-0.050279	0.052885	0.3531
LCAP	0.432164	0.051224	0.0000
LCAP(-1)	-0.349391	0.104790	0.0033
LSER	-0.251720	0.109523	0.0325
LACTPOP	1.748070	2.420218	0.4785
ECM(-1)	-0.909235	0.196281	0.0002
R ²	0.959859	F-istatistiği	47.82465
Düzeltilmiş R ²	0.939789	F-istatistiği p değeri	0.000000
D-W istatistiği	1.965539		
Obs. ARCH R ²		2.765218	0.102891
Obs. White R ²		29.19838	0.083926
Jarque-Bera Norm.		0.621857	0.732766

Kısa dönem eşitliğinde ECM katsayısı beklendiği üzere negatif işaretli ve anlamlı çıkmıştır. Katsayı değerinin yaklaşık -1’e eşit olması, kısa dönemde, uzun dönemden sapmaların yaklaşık olarak 1 yıl içerisinde kendini telafi ettiğine işaret eder. Burada Türkiye ekonomisinde kısa dönemde hizmet ticaretinin GDP üzerindeki etkilerinin negatif ve anlamlı olduğu görülmektedir. Kısa dönem büyüme eşitliğinde, uzun dönem büyüme eşitliğindeki gibi hem işaret hem de istatistik açıdan anlamlı olan açıklayıcı (LOPEN VE LSER) değişkenler içerisinde LCAP değişkeni de girmiştir. Ancak, LACTPOP değişkenin uzun dönem büyüme eşitliğindeki gibi pozitif fakat istatistikî açıdan anlamlı olmayan konumunun kısa dönemde de sürdürdüğü görülmektedir. Bu durum Türkiye

ekonomisinde emek verimliliğinin düşük olduğuna işaret eder. SER değişkeninin de uzun dönemde negatif ve istatistikî açıdan anlamsızlığı bu kez kısa dönemde yine negatif, ancak istatistikî açıdan %5 önem düzeyinde anlamlı olduğu görülür. Dolayısıyla kısa dönemde Türkiye ekonomisinde büyümede işgücünün etkinliği kendini kısmen de olsa hissettirdiği; buna karşılık hizmetler ticaretindeki artışların ekonomik büyüme üzerinde olumsuz yansımaları olduğu söylenebilir.

Şekil: 2
İstikrarlılık Testleri



Diğer taraftan kısa dönem büyüme eşitliği için oluşturulan modelin diagnostik test sonuçlarında da modelin yeterliliğine işaret etmektedir. Bu noktada Şekil: 2'deki Cusum ve Cusum-LM kareleri grafiklerinde regresyon katsayıları ile hata terimleri varyansının istikrarlı bir seyir izlediği görülmektedir.

5. Sonuç

İktisat literatüründe ekonomik büyüme ile hizmetler ticareti arasındaki ilişkileri ortaya koyan teorik yapı daha çok mal ticaretini temel alacak şekilde biçimlenen yaklaşımlarla açıklanmaktadır. Bu açıdan hizmetler sektörünün gelişmesinin ekonomik gelişme ile paralel yapı sergilediğine veya diğer bir ifadeyle ekonominin gelişmişlik ya da olgunluk düzeyine ulaşmasına bağlı olduğuna vurgu yapılırken; dış ticarete hizmetler sektörünün payının da ekonomik gelişmişlik düzeyi ile doğrusal olması doğaldır. Zira daha çok lüks tüketim içerisinde kabul edilen hizmetlerin içeride üretilen unsurlarının başlangıçta iç piyasada emilmesi olağandır. Standart dış ticaret teorileri içerisinde yer alan bakış açıları içerisinde gerek faktör donatımı, gerekse endüstri-İçi ticaret olguları bu durumu açıklayıcı niteliktedir. Bu yönüyle öncelikle ekonominin belirli bir olgunluk

düzeyine ulaşmadan hizmetler ticaretine ağırlık verici politika uygulamalarının hem ekonomik büyüme üzerinde etkilerinin zayıf olmasına hem de kaynak dağılımını bozduğuna temas edilebilir.

Teoride olduğu gibi uygulamada da bir kısım araştırmalar hizmetler ticaretinin büyümeyi olumlu yönde etkilediğini, bir kısım araştırmalarda olumsuz yönde etkilediğini ve bir kısım araştırmalarda da ilişiksizlik bulunmuştur. Bu araştırmada Türkiye özelı için yapılan incelemelerde, ele alınan veriler ile yapılan temel istatistikî özellikler açısından hizmetler ticaretinin ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilediği gözlenmektedir. Özellikle 1980’den itibaren dışa açılma ve 1990’lardan itibaren hizmetler sektöründe katma değeri düşük alanlara ağırlık veren politikaların ekonomide istikrarsızlık ve kriz dönemleri ile örtüşen bir yapı doğurduğu gözlenmiştir. Ancak, Türkiye ekonomisinde mal ihracatı ve ekonomik büyüme ilişkilerinde doğrusallık ortaya konulmaya başlamışken; burada özellikle bir tür yaparak öğrenme mekanizmalarının işlediği ve ölçek ekonomileri-kapasite kullanımlarının etkili olduğu ileri sürülebilir. Mal ticaretinin ekonomik büyümede lokomotif rolüne karşılık, hizmetler ticaretinin Türkiye ekonomisinde henüz olumlu etkiler yaratamadığı tespit edilmiştir. Dolayısıyla Türkiye’de hizmet ticaretine yönelim veya bu tür ticareti destekleyici politikalar hem daha düşük katma değerin ortaya çıkmasına hem de kaynak dağılımının bozulmasına yol açmaktadır. Bu nedenle Türkiye ekonomisinin büyüme trendini besleyen, başta dışa açıklık olmak üzere, benzeri unsurlara ağırlık verilmesi ile belirli bir olgunluk düzeyine ulaşmasının hizmetler sektörünü besleyeceği ve bunun da doğal olarak ekonomik büyüme ile hizmetler ticaretine dayalı bir dış ticaret yapısını ortaya çıkaracağı ifade edilebilir.

Kaynakça

- Aslan, Ö. ve İ. Küçükaksoy (2006), “Finansal Gelişme ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Ekonomisi Üzerine Ekonometrik Bir Uygulama”, *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi*, 4: 25–38.
- Bahar, O. (2006), “Turizm Sektörünün Türkiye’nin Ekonomik Büyümesi Üzerindeki Etkisi: VAR Analizi Yaklaşımı”, *Muğla Üniversitesi, İ.İ.B.F. Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 13(2): 119–136.
- Banga R. (2005), *Critical Issues In India’s Service-Led Growth*, Indian Council for Research on International Economic Relations Working Paper, No.171.
- Bhagwati J.N. (1987), “Trade in Services and the Multilateral Trade Negotiations”, *The World Bank Economic Review*, 1(4): 549-569.
- Brooks, C. (2007), *Introductory Econometrics for Finance*, Cambridge University Pres, Cambridge.
- Çakmak, E. (1996), *Uluslararası Hizmet Ticareti Gelişme Seyri, Teorideki Yeri ve Politika Sorunları*, Atatürk Üniversitesi İ.İ.B.F., Erzurum.

- Coşkun M., F. Temizel ve A.S. Taylan (2009), “Bankacılık Sektörü Hisse Senedi Getirileri ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Türkiye Örneği”, *Kocaeli Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5(7): 1-18.
- D.P.T. (2000), *Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Hizmet Ticaretinin Serbestleştirilmesi Özel İhtisas Komisyon Raporu*, DPT: 2543- ÖİK: 559, Ankara.
- Ekinici, M.B. (2008), *Uluslararası Hizmet Ticaretinde Gelişmeler: Gelişmekte Olan Ülkeler ve Türkiye*, İstanbul Ticaret Odası, No 10, İstanbul.
- El Khoury, A.C. and A. Savvides (2006), “Openness in Services Trade and Economic Growth”, *Economics Letters*, 92(2): 277-283.
- Emsen, Ö.S. ve M.K. Değer (2007), “İktisadi ve Siyasal Liberalizasyon ve Ekonomik Büyüme İlişkileri: Geçiş Ekonomileri Üzerine Panel Veri Analizi”, *Atatürk Üniversitesi İİBF Fakültesi Dergisi*, 21(2): 161–195.
- François, J.F. and L. Schuknecht (1999), *Trade in Financial Services: Pro-competitive Effects and Growth Performance*, CEPR Discussion Paper 2144.
- Frankel, J.A. and D. Romer (1999), “Does Trade Cause Growth?”, *The American Economic Review*, 89(3): 379-399.
- Gujarati, D.N. (2003), *Temel Ekonometri*, (Çev: Ü. Şenese ve G.G. Şenese), Literatür Yayıncılık, İstanbul.
- Gündoğan, N. (2002), *Hizmetler Sektöründe İstihdam*, Kamu-İş Planı Özel İhtisas Komisyonu Raporu, 7/1, Ankara.
- Handa, S.K. (2003), *Sustainability of Services-Led Growth: An Input Output Analysis of the Indian Economy*, RBI Occasional Papers.
- Hoekman, B. and A. Mattoo (2008), *Services Trade and Growth*, The World Bank, Development Research Group, Trade Team.
- Hill, T.P. (1977), “On Goods and Services”, *Review of Income and Wealth*, 23(4): 315-338.
- Kar, M. ve E.J. Pentecost (2000), *Financial Development and Economic Growth in Turkey: Further Evidence on the Causality Issue*, Department of Economics Economic Research Paper No. 00/27, Southborough University.
- Keck, A. and C. Djioack-Zebaze (2009), “Telecommunications Services in Africa: The Impact of WTO Commitments and Unilateral Reform on Sector Performance and Economic Growth”, *World Development*, 37(5): 919-940.
- Kiyota, K. (2005), “Services Content of Japanese Trade”, *Japan and the World Economy*, 17(3): 261-292.
- Lam, P.L. and A. Shiu (2010), “Economic Growth, Telecommunications Development and Productivity Growth of the Telecommunications Sector: Evidence around the World”, *Telecommunications Policy*, 34(4): 185-199.

- Lautier, M. (2008), “Export of Health Services from Developing Countries: The Case of Tunisia”, *Social Science & Medicine*, 67(1): 101-110.
- Lee, C.C. and C.P. Chang (2008), “Tourism Development and Economic Growth: A Closer Look at Panels”, *Tourism Management*, 29(1): 180-192.
- Lee, J. (2008), “Trade, FDI, and Productivity Convergence: A Dynamic Panel Data Approach in 25 Countries”, *Japan and the World Economy*, 21(3): 226-238.
- Madden, G. and S.J. Savage (1998), “CEE Telecommunications Investment and Economic Growth”, *Information Economics and Policy*, 10(2): 173-195.
- Maroto-Sanchez, A. and J.R. Cuadrado-Roura (2009), “Is Growth of Services an Obstacle to Productivity Growth? A Comparative Analysis”, *Structural Change and Economic Dynamics*, 20(4): 254-265.
- Mattoo, A., R. Rathindran and A. Subramanian (2001), “Measuring Services Trade Liberalization and Its Impact on Economic Growth: An Illustration”, *Journal of Economic Integration*, 21(1): 64-98.
- Özdemir, A.R. ve O. Öksüzler (2006), “Türkiye’de Turizm Bir Ekonomik Büyüme Politikası Aracı Olabilir Mi? Bir Granger Nedensellik Analizi”, *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(16): 107–126.
- Pesaran, M.H., S. Yongcheol and J.S. Richard (2001), “Bounds Testing Approaches to the Analysis of Level Relationships”, *Journal of Applied Econometrics*, 16(3): 289-326.
- Po, W.C. and B.N. Huang (2008), “Tourism Development and Economic Growth-A Nonlinear Approach”, *Physica A*, 387(22): 5535-5542.
- Wood, A., and J. Mayer (2000), “Africa’s Export Structure in a Comparative Perspective”, *Cambridge Journal of Economics*, 25(3): 369-394.
- World Bank (2010), *World Development Indicators*, Washington D.C.

Ulusal Kalkınma Sorunsalı Açısından Türkiye’de Kamu Yönetiminin Rolü ve Önemi

Uğur SADIOĞLU

ugursadi@hacettepe.edu.tr

Mustafa Kemal ÖKTEM

kemalok@hacettepe.edu.tr

The Role and Importance of Public Administration in Turkey in Terms of the National Development Problematique

Abstract

Globalization has led into a debate on the new roles of government including on economics, as well as public administration in general. Today’s trend of decentralization for public administration (in the sense of both service delivery and territorial facilities) is considered as being a pioneering power of national development and causes governments to constitute policies and required legislation in this direction. Anyone may come to ask these questions: Whether the lack of management for development policies and processes is a reason for main social, economical, political and cultural problems confronted by Turkey which has eagerly run for increasing its development since the last few centuries? Is it possible to find out effective solutions to these problems and to make a better development planning through focusing on the analysis of self-owned problems and sources? This study aims at discussing problematic issues of development administration in the context of new roles, tools, policies, and values of the current public administration, and to search for overcoming Turkey’s problems of development administration.

Keywords : Development Administration, Public Administration, National Development, New Management Approaches, Turkey.

JEL Classification Codes : P11, O20, H10, H70.

Özet

Küreselleşme süreci artan bir şekilde devletin ekonomi üzerindeki rolünü, devletin yeni rollerini ve genel olarak kamu yönetimi olgusunu tartışmaya açmıştır. Günümüzde öne çıkan yerelleşme eğilimi (hizmet ve yer yönünden), ulusal kalkınmanın önemli sağlayıcısı olarak düşünülmekte ve ülke yönetimleri bu konuda siyasalar oluşturmakta ve yasal düzenlemeler yapmaktadırlar. Türkiye gibi son birkaç yüzyılda (ve belki de bu yüzden biraz sabırsızca) ve Cumhuriyet tarihi boyunca bu amaçla hareket etmek isteyen bir ülkenin halen büyük toplumsal, ekonomik, siyasal ve kültürel sorunlarla karşı karşıya olmasının sebebi acaba kalkınmanın iyi yönetilememesi midir? Ülkelerin kalkınmasında kendi öz sorunlarından hareketle kendi bakış açıları ile kendi kaynakları üzerine kurulu bir kalkınma planlaması ve yönetimi daha etkin olabilir mi? Bu çalışmada, kalkınma yönetimine ilişkin soru(n) alanları kamu yönetimine yüklenen yeni roller, araçlar, siyasalar ve değerler açısından tartışılacak ve Türkiye’nin kalkınma yönetimi sorunsalı için bazı çözüm yolları aranacaktır.

Anahtar Sözcükler : Kalkınma Yönetimi, Kamu Yönetimi, Ulusal Kalkınma, Yeni Yönetim Yaklaşımları, Türkiye.

Acknowledgement

This article is a reviewed and improved version of the different titled paper- “*The National Development Cycle: Turkey’s Development Administration Problematique*”- presented by the same authors on the subject of “National Development and Local Governments” at “*4th Local Governments Symposium*” which was held by TODAİE, 19-20 October 2009.

Beyan

Bu çalışma 19–20 Ekim 2009 tarihleri arasında TODAİE tarafından düzenlenen “Ulusal Kalkınma ve Yerel Yönetimler” konulu *4. Yerel Yönetimler Sempozyumu*’nda aynı yazarlar tarafından sunulan “*Ulusal Kalkınmanın Döngüsü: Türkiye’nin Kalkınma Yönetimi Sorunsalı*” başlıklı tebliğin gözden geçirilmiş ve geliştirilmiş halidir.

1. Giriş

Toplumların doğması, gelişmesi ve yok olması İbn Haldun’un *Mukaddime* adlı eserinde ayrıntıları ile aktardığı üzere toplum bilimlerinin bir kanunu halini almıştır. Tarihsel süreçte medeniyetlerin oluşması, ortaya çıkardıkları yönetim biçimleri, sahip oldukları ekonomik ilişkiler, kültürel yaşam, siyasal çerçeve dönemsel olarak teknik gelişmelerden önemli bir şekilde etkilenecek kalıplar değiştirmektedir. İşte İbn Haldun’un eserinden yola çıkılarak özetlenen “toplumların doğması, gelişmesi ve yok olması” sürecinde gelişme aşamasında toplumlar arasında sahip oldukları yönetsel mekanizmalar aracılığıyla bir yarışma ve rekabet ola gelmektedir. Bahsedilen ilişkinin ve/veya çatışmanın temelinde toplumların farklı teknik üstünlükleri kullanmalarından kaynaklanan bir *eşitsizlik* durumunun varlığı yatmaktadır. Toplumlar ve onların siyasal varlığı olan ülkeler arasındaki bu mücadeleler tarihinde *toprak* kazanmak ve *vergi* almak, koloni kurmak ve *kaynaklarını* sömürmek, *pazarlara* nüfuz etmek ve satış yapmak, finansal marketlere girmek ve finansal kazançlar elde etmek, vb. farklı görüntülerle karşımıza çıkan bir mücadele devam etmektedir. Mücadelenin temelinde ülkeler arasındaki sosyal, ekonomik, siyasal, kültürel eşitsizlikleri kapatma amacı temeldir. Bu noktada, “gelişme”nin ulus devlet döneminde ülkeler arasındaki ilişkilerde amaç haline gelmiş tanımının “*kalkınma*” olarak karşımıza çıktığı görülmektedir (Şan, 2005:14).

Kalkınma sorununda tarafların oluşması, ülkelerin-toplumların tarihin hiçbir döneminde bu kadar dengesiz olmayan bir eşitsizlikle, en belirgin biçimde Sanayi Devrimi sonrasında ortaya çıkmıştır. Sanayi Devrimi’nin ilk kez İngiltere’de ortaya çıkması bir anlamda ulus devletleri kalkınma sorunsalının temel aktörü haline getirmiştir. Çünkü, İngiltere ve ABD sahip olduğu teknik-üretim gücüyle önemli bir üstünlüğü minimal devlet eliyle sağlasa da, Fransa, Almanya, Japonya gibi ülkeler Sanayi Devrimi sürecinde açılan arayışı ulus devlet mekanizmasının yardımı ile kapatmaya çalışmıştır. Bugünün gelişmiş ülkeleri olarak kabul edilen bu ülkelerde bahsedilen siyasi, ekonomik, hukuki, kültürel, vb. yapılar ve tanımlar farklı gelişme çizgileri izlemiş ve çeşitli sınıf mücadeleleri sonucunda ortaya çıkmıştır. Hatta piyasanın çeşitli sorunlarla tıkandığı noktalarda ulus devletin düzenleyici bir aktör olarak (savaşta, koloni sağlamada, ticareti kolaylaştırmada, piyasa kurallarını işler kılmada, düzenlemede vb.) kullanıldığı bu tarihte hep görülmüştür (Bkz. Moore, 2003; Pierson, 2000: 170-171, 185). Kalkınma sürecinde devletin bir aktör olarak rol alması ülkemiz örneğinde, henüz “kalkınma yönetimi-iktisadi”nın popüler olmadığı II. Dünya Savaşı öncesinde, Cumhuriyet’in kurulmasından sonra özellikle 1930’lı yıllardaki Sanayi Planlaması girişimlerinde görülebilir (Keyder, 2003: 147-150). Devletin kalkınmadaki rolü Rusya örneğinde Sovyetler Dönemi’nde de görülebilir. Bu örnekler, devletin ülkeler arasında teknik-üretim üstünlüğünü geç yakalamaktan kaynaklanan eşitsizliği gidermede önemli bir aktör olduğunu göstermektedir. Günümüzde ülkelerin toplumsal, siyasal, ekonomik ve kültürel yapılarına göre *gelişmiş*, *gelişmekte olan* ve *az gelişmiş* olarak sınıflandırılması devam etmektedir. Yapılan sınıflandırma gelişmişlik-

azgelişmişlik kutupları¹ arasında tanımlanmaktadır. Türkiye, gelişmekte olan ülkeler arasında veya küreselleşmenin yeni tanımlarıyla belirtilirse “*yükselen piyasalar*” (emerging markets) (Yeldan, 2002: 20) sınıfında değerlendirilmektedir.

Cumhuriyet’in ilk yıllarından itibaren “*çağdaş medeniyetler düzeyine ulaşmak*” hedefi doğrultusunda bir mücadelesi vardır. Ancak, kalkınma yarışına başlangıç noktaları açısından değerlendirildiğinde, bazı ülkelerin kalkınma hedefini yakalamaları ve sürdürmek için yarışa devam etmelerine rağmen, Türkiye’nin hala bir yönetim sorunsalı olarak karşımızda durduğu gerçektir. Tabii ki unutulmaması gerekir ki Türkiye’de gelişmenin itici gücü olan dinamikler doğal seyrinde gelişmemiştir. Özellikle Osmanlı İmparatorluğu’ndan devralınan mirasta milli yatırımcı-sermayedar sınıfın neredeyse hiç olmaması, nitelikli işgücünün savaşlarda ağır kayıp vermesi ve mübadelede ülkeyi terk etmesi dolayısıyla yetersiz olması, küçük üreticilere dayalı bir tarım ekonomisinin süregelmesi, devletin ve piyasanın kurumlarının-kurallarının-değerlerinin yerleşmemiş olması gibi birçok olumsuz yönlerin bulunması (bkz. Keyder, 2003) Cumhuriyet yönetiminin ister istemez aktif-müdahaleci rol benimsemesini getirmiştir. Zaten kalkınmanın gerçekleşmesi için piyasa dinamikleri yanında “iyi düzenleyici” bir modern devletin kurumsal gelişiminin kalkınma politikalarının dönüm noktalarıyla çakıştığı gözükmemektedir (Sezen, 2003: 1–17). Kalkınma politikaları sadece Türkiye’nin içindeki kamu sektörü, özel sektör, sivil toplum, vb. etkenler tarafından belirlenmemiştir. Dış çevre, yani uluslararası ekonomik-siyasal ilişkiler, günümüzdeki küreselleşme ve Avrupalılaşıma çıpaları da önemli birer politika belirleyicileridirler. Bu nedenle, iç ve dış çevrenin etkileşimi çerçevesinde sırasıyla 1923 – 1929, 1930 – 1945, 1950 – 1980 ve 1980 sonrası dönemlerde devletin kalkınma politikalarını belirleyen etmenler kamu yönetiminin kurumsal çerçevesini, kamu yönetimine yüklenen anlamı, kamu yönetiminin işlevlerini ve diğer iç ve dış aktörlerle ilişkilerini derinden etkilemiştir. Bahsedilen ilişkiler temelinde bu çalışmada kalkınma politikaları, yaklaşımları ve yönetimi kamu yönetimi² örgütü üzerindeki çok yönlü etkileri ile ele alınarak Türkiye özelinde tartışılmıştır.

¹ Günümüzde uluslararası kuruluşlar ve devletlerce benimsenen gelişmişlik sıralaması G7, G8 ve G20 olarak adlandırılmaktadır. G7: “Sanayileşmiş zengin ülkelerin oluşturduğu grup; ABD, Japonya, Almanya, İngiltere, Fransa, İtalya, Kanada olarak kabul edilmektedir. 1975’ten beri bu ülkeler yıllık ekonomi zirveleri düzenlemektedirler. Son zamanlarda Rusya’nın da katılımıyla G8 olarak anılmaktadırlar” (<http://www.ekonomist.com.tr/apps/dictionary.app/dictionary.php/es.dict/G7/G8>).

G20 ise “ABD, AB, Japonya, Almanya, İngiltere, Fransa, İtalya, Kanada, Arjantin, Avustralya, Brezilya, Çin, Hindistan, Endonezya, Güney Kore, Meksika, Rusya, Suudi Arabistan, Güney Afrika, Türkiye’nin oluşturduğu gruptur. Dünyadaki ekonomik krizleri önlemek amacıyla çalışır. Bünyesinde G7 ülkeleri de bulunur. Böyle bir birliğin oluşturulması teklifi, Uzakdoğu, Rusya ve Brezilya’da finans piyasalarının çökme ihtimaline karşılık, 1998 yılının Ekim ayında dönemin ABD Başkanı Bill Clinton’dan gelmiş, IMF’nin 25 Eylül 1999 tarihindeki toplantısında da resmen açıklanmıştır”

(<http://www.ekonomist.com.tr/apps/dictionary.app/dictionary.php/es.dict/G20>).

² Kamu yönetimi bir örgüt olarak devletin yürütme organı altındaki tüm teşkilatı kapsayacak bir tanımlamadır. Ancak siyasa belirleme aşamasında birincil aktörler olan yasama, yürütme ve yargı organlarından sonra

Nihai tahlilde Türkiye’nin “Bilgi Toplumu” hedefi çerçevesinde, gelişmiş ülkeler ile arasındaki makasın daha fazla açılmasını engellemesi ve gelişmiş ülkeler grubunda yer alması için kalkınma yönetimi sorunsalının irdelenmesi gerekmektedir. Bu çalışmada, bahsedilen gerekliliklerden hareketle Türkiye Cumhuriyeti’nin kalkınma mücadelesi sürecinde benimsediği iktisadi-politik kalkınma yaklaşımların kurumsal yansıması kalkınma yönetimi konusundaki gelişmeler ile ilişkili olarak kısaca anlatılmıştır. İzleyen bölümlerde, güncel kalkınma girişimlerinin sağlıklı değerlendirilebilmesi için Türkiye’nin görünümü sayısal veriler ile aktarılmıştır. Son olarak, Türkiye’nin güncel kalkınma girişimleri kurumsal ve yönetsel düzeyde yansımaları ile anlatılarak kalkınma sürecinde Türkiye’nin zayıf ve güçlü yönleri ile karşılaşılabilecek fırsatlar ve tehditler kamu yönetiminin rolü ve önemi eksenlerinde tartışılmıştır.

2. Kavramsal ve Teorik Çerçeve: Kalkınma Kavramının, Kalkınma Yaklaşımlarının ve Kalkınma Yönetiminin Evrimi

Kalkınma kavramı, gelişmiş ülkelerin yakalayıp sürdürmek istedikleri sosyo-ekonomik refah düzeyini ifade ederken azgelişmiş ülkelerin ulaşmak istedikleri ortak bir amacı yansıtır. Bu geniş kapsamından dolayı, kalkınma kavramı değişik biçimlerde tanımlanabilir. *Ekonomi Ansiklopedisi*’ne göre kalkınma; “bir ülkenin ekonomik, toplumsal, siyasal yapılarının değişerek insan yaşamının maddi ve manevi alanda ilerlemesi ve giderek toplumun refahının artmasıdır” (Akt., Gülçubuk, 2006: 60).

Bugün yazında kullanıldığı anlamıyla “kalkınma” kavramının ve kalkınma yönetiminin yaygın kullanımı İkinci Dünya Savaşı sonrası döneme rastlamaktadır. II. Dünya Savaşı sonrası döneme vurgu yapılmasının nedeni bu dönemin kalkınma kavramının ekonomi yazınına girmesiyle birlikte, *azgelişmiş ülkelere yol gösterecek* olan iktisat biliminin bir alt dalı olan “kalkınma iktisadı”nın doğduğu yıllar olmasıdır (bkz. Farazmand, 1998: 1648–1649). Bu dönemin uluslararası siyasal ve ekonomik koşulları dönemin ekonomi-politik tercihlerini de etkilemiştir. Söz konusu döneme bakıldığında, dünya iki kutuplu bir sisteme oturmuştur. Bir tarafta demokratik değerleri ve “serbest piyasa ekonomisi”ni savunan Amerika Birleşik Devletleri (ABD) ve Batı Avrupa ülkeleri; diğer tarafta ise sosyalist değerleri ve “planlı-müdahaleci ekonomi” modelini savunan Sovyetler Birliği bulunmaktadır. Her iki kutup Soğuk Savaş’ın nüfuz mücadelesi döneminde azgelişmiş ülkelere ekonomi-politik sistemlerini ihraç etmeye çalışmışlardır. ABD’nin sağladığı üstünlüğün getirdiği iyimserlik, var olan rekabet ortamı Türkiye gibi ABD nüfuzuna girmiş ülkelerde ulusal iktisadi kalkınmayı ve modernleşmeyi temel hedef haline getirmişti (Keyder, 2004: 9, 29). İzlenen kalkınma yaklaşımı ile Avrupa için

ikincil olarak önemli aktör kamu yönetimidir (Ergun, 2004: 305). Bu çalışmada “kamu yönetimi” siyasa belirleme ve uygulama konularındaki önemi nedeniyle geniş bir tanımlamayla sunulmaktadır.

hazırlanan Kalkınma Programı içerisine Türkiye alınarak, Türkiye'nin ABD'ye askeri, iktisadi ve siyasi bağımlılığı sağlanmak istenmiştir (Keyder, 2003: 165–167). 1980'lerin sonlarına doğru ABD ve Batı Avrupa ülkelerinin ekonomi-politik yaklaşımlarının üstün geldiği açıkça belirmiştir. Kısacası, II. Dünya Savaşı sonrasında 1970'lerin ortalarına kadar olan dönemde her iki bloğun önerdiği *politikaların karışımı* azgelişmiş ülkelere uygulanmıştır. Ama azgelişmiş ülkelerin bu dönemdeki temel hedefleri 1945 öncesi döneme göre hiç değişmemiştir: “*ilerleme*”, “*modernleşme*”, “*Batılılaşma*” olan hedefler kümesi “*kalkınma*” olarak adlandırılmıştır (Heper ve Berkman, 1980: 27-29; Keyder, 2004: 9). Gerçekten de 1945 – 1975 tarihleri arasında izlenen ulusal kalkınmacılık ile birleşen “*ithal ikameci sanayileşme*” Türkiye'nin yerli sanayisinin gelişmesini, ekonominin sürekli büyümesini, yatırımcı sınıfının politika belirlemeye etkisinin artmasını, tarımının modernleşmesini, vb. olumlu gelişmeleri sağlamıştır. Ancak, özellikle 1970'li yılların ortasında hissedilen ve 1980'li yıllarda etkili olan yeni liberal dalga karşısında, ekonominin dış dinamiklere aşırı bağımlı olmasının verdiği zayıflıkla, bocalama dönemine girmiştir. Siyasal istikrarsızlıkların da bu döneme eklenmesiyle Türkiye çok zaman kaybetmiştir.

Özellikle Batılı gelişmiş ülkelere geliştirilen “Kalkınma Yönetimi”, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin kalkınma yaklaşımını biçimlendirmiştir. Farazmand'a göre (1998: 1650–1651) kalkınma yönetiminin temel hareket noktaları şunlardır:

“1. Gelişme ihtiyaçları genellikle *ekonomik* ihtiyaçlardır. 2. Gelişmekte olan ve gelişmiş ülkeler arasında ihtiyaçlar açısından farklılıklar vardır. 3. *İdareyi geliştirmek* mümkündür. 4. Gelişme know-how'ını *transfer* etmek mümkündür. 5. Az gelişmiş ülkelerin siyasal, sosyal, ekonomik ve kültürel koşulları *değiştirilebilir*. 6. Sanayileşmiş Batı'nın gelişmiş ülkeleri geliştirmekte olan ülkelerin gelişme amaçları için *modeldir*”³.

Bahsedilen temel düşüncelere dayalı kalkınma reçeteleri ve bu reçeteleri uygulayacak yönetim modelleri USAID (Birleşik Devletler Uluslararası Gelişme Ajansı), UNDP (Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı), World Bank (Dünya Bankası) vb. kuruluşların destekleriyle geliştirmekte olan ülkelere uygulamaya sokulmaya çalışılmıştır (Farazmand, 1998: 1655).

II. Dünya Savaşı sonrası dönemde hâkim ekonomi-politik yaklaşım *Keynesyen* ekonomik yaklaşım olmuştur. Uygulama açısından bakıldığında devletlerin ekonomik hayatta oynadığı hâkim rol 1929 Büyük Buhranı ertesinde başlamış; II. Dünya Savaşı ile artmış ve 1970'lerin ortalarına kadar sürmüştür. 1945 – 1975 tarihleri arasında siyaset-piyasa ikileminde siyaset öne çıkan belirleyici olmuştur (Keyder, 2004: 50). 1970'lerdeki

³ Benzer düşünceleri Khatör farklı bir çalışmada paylaşmaktadır (bkz. 1998: 1778).

Petrol Krizlerinin tetiklediği uluslararası ekonomik kriz ile birlikte Keynesyen ekonomi-politik tercihler önce gelişmiş ülkeler ve uluslararası finans kuruluşlarınca sorgulanmaya başlanmış; devletin ekonomik hayata müdahalesinin *minumuma* indirilmesi ve ekonomik gelişmenin “serbest piyasa” tarafından gerçekleştirilmesi yönünde Neo-Klasik ekonomi-politik tercih yeniden gündeme getirilmiştir. Yani piyasanın mantığı hâkim olarak, teknolojik gelişmelerin sağladığı ortamda sermayenin hareket edebilirliğinin kolaylaşması ile yatırımların altyapı ve işgücü açısından daha fazla karlılık ettiği ülkelere yönelmesi şirketlerin ve yatırımların “çok uluslu” olmasını getirmiştir. “Artık refah devletçiliği veya ulusal kalkınmacı devletçilik yerine sermayenin kendi has liberalizmi ön plana çıkarıldı.” (Keyder, 2004: 51). Bu ekonomi-politik tercih 1980’lerden itibaren azgelişmiş ülkelere de transfer edilmiştir. Ekonomi-politik alandaki değişim kalkınma yönetimini etkileyen ve dönüştüren birçok etkeni ortaya çıkarmıştır:

“Kamu yönetiminin hakim piyasa ekonomisi çerçevesinde küçültülmesi; çeşitliliğe odaklanılarak toplulukların kültürel değerlerine daha fazla vurgu yapılması; demokratikleşme çerçevesinde daha fazla insan hakları taleplerinin ortaya çıkması; siyaset ve kamu yönetiminde daha fazla eğitilmiş insanın ve daha fazla kadının görülmesinin değişim talepleri; küreselleşmenin getirdiği çeşitliliğin yönetime katılması; BM ile birlikte bir çok *uluslararası* kuruluşun danışmanlık rollerini üstlenmesi; yerelleşmenin genişlemesi; yönetsel sistemlerde, değerlerde ve işlevlerde küreselleşmenin getirdiği *Amerikanlaşmanın* görülmesi; özel sektör ve kamu sektör örgütsel yapılarının ve yönetsel işlevlerin yeniden yapılanması; küresel *sağlık, çevre, nüfus, enerji, eğitim* vb. sorun alanlarına artan ilginin ortaya çıkması; kamu çalışanlarının ve bürokrasisinin profesyonelleşmesi ve kalkınma amaçlarında *sivil toplum kuruluşları* ile özel sektör kuruluşlarının *yönetsel kapasitesinden* faydalanma yönünde taleplerin oluşması ve destek görmesi; Batı tarzı piyasa sisteminin yaygınlaşması; kamu yönetiminin *müşteri* odaklı olması yönünde baskıların oluşması; bilgisayar kullanımının iletişimde, veri işlemede, yönetsel gelişimde kullanımındaki artış ve oluşturduğu fırsatlar; 2000’li yıllarla birlikte artan ağlar, *hesap verebilirlik* ve sorumluluk, etkinlik ve etkililik yönünde kamu yönetimlerinden artan talepler; sürdürülebilir kalkınma yaklaşımının beraberinde getirdiği küresel denge, *çevresel sürdürülebilirlik*, vb. yaklaşımların kaygılarının gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere kabul edilmesi” (Farazmand, 1998:1656-1660).

Yukarıda bahsedilen dönüşüm çerçevesinde ortaya çıkan etkenlerin belirleyiciliği altında yaklaşık çeyrek yüzyıldır Neo-Klasik kalkınma yaklaşımının belirleyiciliği altındaki kalkınma yönetimi uygulamasına rağmen; azgelişmiş ülkelerin yoksulluk, yolsuzluk, işsizlik, gelir dağılımındaki dengesizlik gibi yapısal sorunları devam etmektedir. Küreselleşme ve serbestleşmenin getirdiği yeni imkân ve ivmeye rağmen, bu

ülkeler giderek küreselleşen ekonomik krizler ve çevre sorunları ile karşı karşıya kalmaktadır ve yönetim kapasitesi eksikliği yaşamaktadırlar. Bu noktada, liberal, piyasa odaklı ve serbest ticaret üzerine kurulu ekonomi-politik kalkınma yaklaşımını eleştiren ancak tümüyle onun yerini alma başarısını da gösteremeyen farklı (devlete daha etkili ve karmaşık roller biçen) ekonomi-politik yaklaşımların (örn. “Endojen Kalkınma” ve “Sürdürülebilir Kalkınma”⁴, “Yeni Büyüme Kuramı”) geliştirildiği bir gerçektir. Ancak, ifade edilmelidir ki, kalkınma anlayışı, 1990’lı yıllarda hızlanarak ekonomik büyüme merkezli çevresini aşmış; insan-merkezli, çevre-merkezli ve insan-doğa veya insan-çevre ilişkilerini ya da dengesini bozmayan dengeli ve uyumlu bir kalkınma hedefine odaklanmaya başlamıştır. Kısacası, “gelecek nesillerin kaynaklarını tehlikeye atmadan bugünün gereksinimlerinin karşılanması” düşüncesi etrafında sürdürülebilir kalkınma yaklaşımı çerçevesinde küresel ve bölgesel toplantılar yapılmış, ilkeler belirlenmiş, politikalar oluşturulmuş ve uygulamayı izlemek üzere göstergeler geliştirilmiştir (Tatlıdil ve Ünal, 2010: 46–51).

Kalkınma yaklaşımlarındaki değişime paralel olarak kalkınma kavramının içeriği de değişmiştir. Daha doğrusu II. Dünya Savaşı sonrası dönemde gelişmiş ülkelere (ABD merkezli) önerilen ve azgelişmiş ülkelere uygulanan kalkınma (sanayileşmeye dayalı ekonomik büyüme) politikaları önemli milli gelir artışları sağlamıştır. Ancak hızlı ekonomik büyümeye rağmen azgelişmiş ülkelerde *gelir dağılımındaki dengesizlikler*, işsizlik, yoksulluk, çevre sorunları, vb. sorunlar giderilememiş hatta kronikleşmiştir. Bu durum kalkınma yaklaşımlarının sorgulanmasını ve beraberinde kalkınma kavramının taşıdığı anlamın genişleyerek insan merkezli ve çevre odaklı bir yapıya oturmasını sağlamıştır. Ekonomik büyümenin kalkınma anlamına gelmediği, bu kavramın sosyal ve siyasal unsurlarla daha zengin bir içeriğe sahip olduğu ifade edilmeye başlanmıştır (Güler-Parlak, 2005: 39). 1990’lı yılların başından itibaren gerek ulusal gerekse de uluslararası çalışmalarda (örn. BM İnsani Gelişme Raporları) *kalkınmanın insani boyutu* üzerine vurgu artmıştır⁵.

Kalkınma yaklaşımının değişimi, yaklaşımın kalkınma tanımının içeriğini değiştirmesi beraberinde kalkınma yönetiminde de değişim getirmiştir. Khatör’a göre (1998: 1777):

⁴ *Sürdürülebilir Kalkınma kavramı, Brundtland Komisyonu olarak da bilinen Dünya Çevre ve Gelişme Komisyonu’nun 1987 yılında yayımlanan “Ortak Geleceğimiz” (Our Common Future) adlı raporla geniş bir şekilde tanınmıştır (Khatör, 1998: 1781).*

⁵ *Ekonomik krizle birlikte, “sosyal adalet ve kalkınma” kavramı güncelliğini korumaktadır. “Kalkınma hakkı” ile küresel iletişimde uluslararası büyük örgütler ve firmalar dışında, sivil toplum kuruluşlarının da rolü anımsatılmaktadır. Bkz.: Anne Leewis, “Book Review”: (B. Morvaridi, Social Justice and Development, Basingstoke: Palgrave MacMillan, 2008), Development in Practice, Volume 19, Number 7, September 2009: 938-939.*

“Sürdürülebilir Kalkınmanın Yönetimi paradigması geleneksel kalkınma yönetimi paradigmasından vurgu, ölçek, siyasetle ilişkisi, endojenik kültüre bakışı, amaçları, işleyiş biçimi, karar verme sistemi, dış desteklerden yararlanma düzeyi ve başarımlar hesap verebilirliği açısından farklılaşmaktadır”.

Kalkınma yönetimindeki farklılaşmaları görebilmek için kalkınma yaklaşımındaki değişimlere bakmak yararlı olacaktır. Öncelikle, Sürdürülebilir Kalkınma (SK) yaklaşımında aktif, devam eden açıkça tanımlanmış bir amaç vardır. SK özetle tanımlandığında *kaynaklara duyarlı* bir kalkınmayı öngörür. Brundtland Komisyonu’nun ifadesiyle “kalkınma bugünün ihtiyaçlarını gelecek nesillerin kendi ihtiyaçlarını karşılayabilme yeteneğini tüketmeden karşılayabilmektir” (Akt. Khator, 1998: 1782). SK ile kalkınmanın içeriği çeşitlenmiştir ve bir anlamda karmaşıklaşmıştır. Bu nedenle bezen ulaşılması gerçek anlamda güç amaçlara zemin hazırlamıştır (Khator, 1998: 1784). Thijs De La Court’a göre (Akt. Khator, 1998: 1785–1786):

“Kalkınma sadece ekonomik büyüme çerçevesinde düşünülmemelidir. Sürdürülebilir Kalkınma’nın ekonomiden başka altı temel ilkesi vardır: 1. Kalkınmanın kültürel ve sosyal entegrasyonu ilkesi; 2. Ekolojiklik ilkesi; 3. Dayanışma ilkesi; 4. Serbestlik ilkesi; 5. Şiddetsizlik İlkesi; 6. Hata-Dostu Olma İlkesi”.

Kısaca SK gelecek nesillere ve onların ihtiyaçlarına, onların farklılıklarına, haklarına ve özgürlüklerine duyarlıdır. SK yaklaşımının kamu yönetimiyle ilişkisini açıklarken Khator (1998: 1786) iki farklı açıdan konuya yaklaşmaktadır: “Sürdürülebilir Kalkınmanın Yönetimi” ve “İdarenin Gelişiminin Sürdürülmesi”.

Sürdürülebilir Kalkınmanın Yönetimi (SKY) açısından yeni yaklaşım geleneksel Kalkınma Yönetimi’ne (KY) göre temel farklılıklar taşır: Öncelikle, KY ekonomik gelişmeye vurgu yaparken, SKY *tümünden kalkınmaya* vurgu yapmaktadır. İkinci olarak, KY sadece gelişmekte olan ülkelere yönelikken, SKY hem gelişmekte olan hem de gelişmiş ülkelere yöneliktir. Üçüncü olarak, KY siyaseti kalkınma için zarar verici görürken, SKY siyaseti önemli bir kaynak olarak görmektedir. Dördüncü olarak, KY sunduğu çözüm önerilerinde endojenik kültüre duyarlılık göstermezken, SKY kültürel farklılıklara duyarlıdır. Beşinci olarak, KY yönetsel stratejileri ve uzmanlığı transfer etmeyi görev edinmişken, SKY yönetsel stratejilerin ve uzmanlığın *geliştirilmesini* görev edinmiştir. Altıncı olarak, KY uygulamada düşüncelerin ve stratejilerin tek yönlü iletimini (gelişmişten gelişmekte olana) benimserken, SKY uygulamada yönetsel bilginin ve tecrübenin iki yönlü ve hatta *çok yönlü* iletme dayandığını benimsemektedir (ağlar). Yedinci olarak, KY karar verme sürecinde merkezi bir sisteme dayanırken, SKY öncelikleri belirlemede ve programları oluşturmada *daha az merkezi* bir sisteme

dayanmaktadır (yerelleşme ve yönetim). Sekizinci olarak, dış yardımlar ve dış yardım kuruluşları konusunda benzer düşüncelere sahip olsalar da dış yardımın önemi konusunda farklı amaçlara sahiptirler. KY açısından dış yardım geliştirmekte olan ülkelerin büyümesi için önemlidir; fakat SKY açısından dış yardım, gelişmiş ülkeleri de içerecek şekilde, her ülkenin büyümesi için önemlidir (küresel sorumluluk paylaşımı). Son olarak, KY ile SKY arasındaki fark başarımlar hesap verebilirliği ile ilgilidir. KY içerisinde hesap verebilirlik tam anlamıyla kurulmamıştı, başarısızlıklar daha çok yerel nedenlere ve siyasi koşullara bağlanmaktaydı. SKY ise her zaman hesap verebilirliği içerisinde barındırır ve yöneticiler hem yerel topluluğa karşı hem de uluslararası topluma karşı *sorumludur* (Khaton, 1998: 1786–1795).

İkinci olarak kısaca “İdarenin Gelişiminin Sürdürülmesi” konusuna değinmekte fayda vardır. Özellikle küreselleşme sürecinde kamu yönetiminin yeniden yapılandırılmasının göz ardı edilmediği bir ortamda bir birini tamamlayan bu iki unsur birlikte düşünülmelidir. SKY’nin ikinci yönü idarenin geliştirilmesinin sürdürülmesidir. Bu anlayışla, kamu yönetiminin geçerliliğini sağlamak için sürekli gözden geçirilmesi ve iyileştirilmesi gerekmektedir. Kamu yönetimi *durağan bir alan değildir* ve ona yönelik talepler değişmektedir ve değişmeye devam edecektir. Özellikle kamu bürokrasilerinin içinde faaliyet gösterdiği çevre son 30 yıldır önemli değişimler geçirmektedir. Teknolojik ilerlemeler, ekonomik küreselleşmenin yaşanması ve piyasa ekonomisinin hâkimiyeti, uluslararası çevrenin sivilleşmesi, *uluslarüstü* karar verme mekanizmalarının belirleyiciliğinin artması, kamu yönetimlerinin rollerinin ve görevlerinin yeniden yapılanması, vb. değişkenler kamu yönetimlerinin örgüt yapılarının, personel sistemlerinin, işlevlerinin, işleyişlerinin ve kalkınmadaki rolünün yeniden biçimlendirilmesini ve sürekli gözden geçirilmesini gerektirmiştir (Khaton, 1998:1795–1796).

Kalkınma iktisadının, kalkınma yönetiminin ve kalkınma yaklaşımlarının önem kazandığı II. Dünya Savaşı sonrası dönemden günümüze değin kalkınmanın içeriği, kalkınma yaklaşımları ve kalkınma yönetimine yüklenen anlam önemli değişimler geçirmiştir. Tek yönlü bir aktarıma dayanan (gelişmişten geliştirmekte olana), konuya dışarıdan bakan (geliştirmekte olanın dışında), ekonomik büyüme öncelikli, tek aktör odaklı (devlet), planlamaya önem veren ve *ithal ikameci* sanayileşme çerçevesinde oluşmuş olan geleneksel kalkınma yaklaşımı; “küreselleşme” modunda *çok yönlü ve çok aktörlü* süreçte, yerel girişim ve tepkiler, teknolojik gelişmeler (Bilgi ve İletişim Teknolojileri - BİT), küresel çevre sorunlarının sinyaller vermesiyle, sorgulanır olmuştur⁶. Etkileşime dayalı,

⁶ Aslında, “kalkınma nedir?”, “kalkınma araştırmalarının amacı nedir?”, “bu araştırmalarla neyi bilebiliriz?”, “büyük resim nedir?”, “kuram ve uygulama nasıl bağlantılıdır?”, “kalkınmanın etkililiği nasıl ölçülür?”, “üçüncü dünya ülkeleri artık homojen değilse, gelişen ülkelerin değişen niteliği nedir?” vb. sorular çeşitli kitapların da konusunu oluşturmaktadır. Bkz.: Hannah Sanderson, “Book Review”: (Andy Sumner and Michael Tribe, *International Development Studies: Theories and Methods in Research and Practice*, London: Sage, 2008), *Development in Practice*, Volume 19, Number 7, September 2009: 952-954.

kamu sektörü (üniversiteler kapsam dâhilindedir⁷) ile birlikte özel sektör ve sivil toplum kuruluşlarını sürece dahil eden, BİT’i azami ölçüde kullanan ve Ar-Ge’ye yatırım yapan “küresel köy” içerisinde sınırları aşan yeni kalkınma yaklaşımları, gelişmişinden gelişmekte olanına çoğu ülkede uygulanmaya çalışılmaktadır (OECD, 2001: 13–20). Bunun kamu yönetimine yansımaları öncelikle terminolojide gerçekleşmekte, yönetimin yerini “yönetişim” almaktadır. Yönetişim yerelden ulusala ve küresele uzanarak daha müzakereci, etkileşimli, tartışmacı, *öğrenen ve işbirliğine dayanan* bir yapıyı ön görmektedir (Martinsen, 2008: 10–14).

İşte bu noktada devletin ekonominin itici gücü olmasının son bulması, piyasa mekanizmasına ağırlık verilmesi, minimal devlet açısından kamu yönetiminin küçültülmesi ve etkinliğinin artırılmasına vurgu yapılması, KİT’lerin özelleştirilmesi, birçok kamu hizmetinin özel sektöre ihale edilmesi, işletmecilik tekniklerinin kamu yönetiminin modernleştirilmesinde rehber edilmesi, yerel yönetimlerin güçlendirilmesi, sivil topluma görev-yetki-sorumluluk aktarılması vb. kamu yönetimi müdahalesini azaltıcı politikaların hedeflenmesi alternatif kalkınma yönetimlerini, örgütlenme biçimlerini ve süreçlerini gündeme getirmiştir. Süreç içerisinde değişen sosyal, ekonomik ve siyasal ilişkiler kamu yönetiminin üzerine oturduğu ilkeleri de dönüştürmüştür (Bkz. Böhrer ve Konzendorf, 2001: 59). Kamu eylemlerinin meşruiyeti, hizmetleri sunarken aldığı kararların alınış süreci, bu kararları uygulayan aktörler ve kullanılan araçlar değişmektedir (Henry, 2007: 49–50; Martinsen, 2008: 11–14). Bu durum yeni oluşumları incelemeyi gerektirmektedir. Zira süregelen işletmecilik yaklaşımından yönetişimi (governance), ağbağları (networks), kamu-özel işbirliklerini (PPPs) bağımsız göremeyiz. Bunlar hem bir süreklilik arz etmektedir hem de birer eksikleri tamamlama araçlarıdır (Rhodes, 1999: 163–169). Son kertede ortaya çıkan PPPs’ler geniş anlamda kamu ve özel sektör aktörleri arasındaki tüm ilişkiler olarak düşünülse de, PPPs konusunda vurgu temelde birbirlerinin tersi olarak düşünülen aktörler arasında işbirliğine, diyaloga, inovasyona, hizmet sunmada ve alt yapı geliştirme projelerinde risklerin paylaşımına ve ilişkinin güvene dayanmasına yapılıdır. Diğer bir değişle PPPs, kamu hizmeti sunumunda gerçekleştirilen büyük beklentiler üzerine kurulmuştur (Greve ve Hodge, 2007: 180). PPPs’lerin kamu yönetimi için getirileri şu şekilde düşünülebilir: Yeni alt yapı yatırımları, öncesine göre, daha ucuz ve daha hızlı finanse edilebilir. Bununla birlikte, PPPs kurma, yürütme ve sürdürmede özel sektörün uzmanlığından yararlanarak, kamu sektörü aktörlerinin özel sektörün inovasyon kapasitesinden yararlanmasına izin verir. Özel sektör için bu yeni modelin faydası ise, özel sektörün göreceli olarak daha güvenli yatırım alanları olan kamu sektörüne kolayca yatırım yapması ve yeni pazarlara girmesine olanak sağlamasıdır (Greve

⁷ Yeni kalkınma yaklaşımları içerisinde önemli rollere sahip olan üniversiteler ve yerel yönetimler arasında kurulan başarılı bir ilişkinin olumlu dışsallıkların kalkınmaya yenilikçilik, öğrenme, uygulamaya koyma, Ar-Ge, vb. açılardan katkı sağladığı genel olarak kabul görmektedir (Ayrıntılı İnceleme için Bkz. Kahraman ve Öktem, 2002: 73–108).

ve Hodge, 2007: 181). Bununla birlikte özel sektör için riskler daha doğru biçimde tespit edilebilmektedir. Yani, ortada sadece bir ekonomik güdü yoktur, inovasyon ve bilginin paylaşılmaması gibi çağın gereklilikleri vardır.

Yukarıda verilen temelde, kalkınmanın içeriğine ve yönetimine yönelik ekonomi-politik yaklaşımlardan başka, egemen ekonomi-politik sistem olan Neo-Klasik yaklaşıma bir eleştiri de “*Yeni Büyüme Kuramı (YBK)*”ndan gelmektedir:

“YBK’nın uluslararası iktisadi ilişkiler... bağlamındaki çıkarsamaları incelendiğinde... bilginin birikimli özelliğinin, küresel ekonomi bağlamında, insan sermayesi zengin olan kalkınmış ülkeler için *yenilikçiliğin* üretken döngülerine ve insan sermayesi bakımından fakir olan geri kalmış ülkeler içinse, taklitçiliğin kısır döngülerine işaret ettiği görülmektedir” (Beyhan, 2007: 5–6).

Bu çerçevede, yeni kalkınma yaklaşımları çerçevesinde öne çıkartılan kamu yönetimi dışı aktör olan özel kesimin bilgiyi elde etme aşamasında başarısız olabileceği ve bu nedenlerden dolayı teknolojik değişimin dışsal bir unsur olarak görüldüğü ve devlet müdahalesine yer olmayan Neo-Klasik büyüme modelinin tersine, YBK gelişmenin sağlanabilmesi için devletin müdahalesinin her zaman olabileceği fikrini desteklemektedir (Beyhan, 2007: 5). Keyder (2004: 19–21, 52–57), farklı bir bakış açısıyla küreselleşme sürecinde, ulusal kalkınmacılığın iflas ettiği noktada ve piyasa kurallarının işler olduğu ortamda ileri teknolojinin imkan tanınmasıyla işsizliğin ortaya çıkmasının, sermayenin kolayca yer değiştirebilmesinin, daha esnek yapıli istihdam biçimlerinin talep edilmesinin, vasıflı-profesyonel insan kaynağı ihtiyacının artmasının, büyükşehirlerde nüfus yığılmasının artmasının ulus devletlerin karşı karşıya olduğu yeni sorunlar olduğunu belirtmiştir. Bir anlamda üretim her yerde yapılabilir hale gelmiştir, ancak yönetim genel ilkeleri olan “planlama, örgütleme, personel sağlama, bütçeleme, koordine etme, kontrolü sağlama, bütçeleme”nin iyi bir şekilde düzenlenebildiği ve bunları düzenleyen nitelikli insan kaynağının olduğu yerler çekim merkezleri olmaktadır. Bu durum yine kamu yönetimine önemli sorun alanlarında önemli görevlerin düştüğünü göstermektedir. Yeni görevlerin yerine getirilmesi ve yeni sorunların etkin bir şekilde çözüme kavuşturulması yukarıdaki satırlarda bahsedilen çağdaş yönetim yaklaşımları çerçevesinde oluşan örgüt yapıları ile gerçekleştirilecektir.

3. Türkiye’nin Kalkınma Yönetimi Sorunsalı ve Bugünkü Durumu

Türkiye’nin kalkınma sürecinde ne kadar mesafe aldığını, bu süreçte ne gibi yapısal sorunlar ile uğraştığını, yönetsel kapasitesinin görüntüsünü ve Türkiye ekonomisinin bugünkü yapısı ve sorunlarını anlayabilmek için tarihsel sürece bakmak gerekmektedir. Doğal olarak, Türkiye’nin iki yüzyılı aşan kalkınma girişimini bir makale

çerçevesinde ele alıp özetlemek mümkün değildir. Kalkınma amacının gerçekleştirilmesinde izlenen ekonomi-politik yaklaşımlar ve ekonomik gelişmeler ile kalkınma yönetimi arasındaki sıkı ilişki göz önüne alınarak Türkiye’nin kalkınma yönetimi sorunsalı incelenmeye çalışılmıştır.

Her ne kadar Türkiye’nin kalkınma girişiminin (Batı’nın örnek alınması anlamında) başlangıcını 19. Yüzyılda Osmanlı İmparatorluğu’nda yapılan askeri ve yönetsel ıslahat çalışmaları oluştursa da (Yayman, 2008: 55–62), Osmanlı Cumhuriyet’e yok denecek kadar az olan bir sanayi, maddi ve beşeri sermaye, nitelikli insan gücü ve kurumsal altyapı bırakabilmiştir. Ayrıca büyük bir dış borç da Cumhuriyet yönetimi tarafından devir alınmıştır. Cumhuriyetin kuruluşundan günümüze kadar farklı dönemlerde farklı derecelerde olsa da “*planlı-müdahaleci kalkınma yaklaşımı*” ile “*serbest piyasacı-dışa açık kalkınma yaklaşımı*” arasında ekonomik-politik tercihlerin değiştiği görülebilir. *I. İzmir İktisat Kongresi*’ni takip eden 1923–1929 yılları arasındaki “liberal iktisadi gelişme politikası”nın yerini 1929 Dünya Büyük Ekonomik Buhranı ile birlikte planlı bir sanayileşmeye dayalı “*devletçilik politikası*” (1930–1938) almıştır. Devletçilik ilkesinin kalkınma sürecinde belirleyici olması ile birlikte kamunun temel sorumluluğu ve rolü üstlendiği “*Sanayi Planlaması*” dönemi yaşanmıştır. Bu dönemde kalkınmada, “Kamu İktisadi Teşebbüsleri” özellikle ulusal ekonomik alt yapısının kurulmasında temel rolleri üstlenmiştir. Türkiye’deki devletçi-müdahaleci süreç sanayileşmiş Batı’lı ülkelerdeki 1929 sonrası Keynesyen müdahaleci ekonomi-politik yaklaşımla uyusmaktadır. Kalkınma literatüründe bu dönem “Ulusal Kalkınmacılık” yaklaşımının başlangıcı kabul edilir (Keyder, 2004: 30–31). Ayrıca bu dönemde idarenin iyileştirilmesi için yabancı uzmanlara kapsamlı çalışmalar yaptırılmıştır (Yayman, 2008: 85–100). Bunu, II. Dünya Savaşı’nın “savaş ekonomisi” (1939–1945) takip etmiştir. Savaş sonrası dönemde oluşan *Yeni Dünya Düzeni*’nde iki bloklu bir yapı oluşmuştur. Türkiye bu süreçte kendisine, başını ABD’nin çektiği ve 1944 *Bretton Woods* anlaşması ile işleyiş çerçevesi oluşmuş olan kapitalist sistemde yer bulmuştur. Özellikle, Türkiye’nin kurucu üyelerinden olduğu, Uluslararası Para Fonu (IMF) ve Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası-Dünya Bankası (IBRD) bu tarihlerden itibaren Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler için kalkınma sürecinde çalışmalarına başlamıştır. Özellikle Birleşmiş Milletler (BM) aynı dönemde kalkınma amaçlı idareyi geliştirme çalışmalarına destek sağlamıştır (Yayman, 2008: 108). 1950–1960 yılları arasında devletçi-müdahaleci kalkınma yaklaşımından “özel sektörün öncülüğünde dışa açık bir kalkınma” yaklaşımına geçiş yapılmak istenmişse de pek de başarılı olunamamıştır (Keyder, 2003: 177–178). Tam tersine KİT’lerin sayısında artış yaşanmıştır. 1960–1980 yılları arasındaki “planlı kalkınma” döneminde *karma ekonomi modeli* ekonomiyi hâkim olmuştur. Batı bloğunda “Kalkınma İktisadı” ve “Kalkınma Yönetimi”nin zirve yaptığı bu dönemlerde, Türkiye *devlet öncülüğünde* planlı kalkınma

sürecine Devlet Planlama Teşkilatı⁸’nın ve Devlet Personel Dairesi’nin 1960 yılında kurulması ve 1961 Anayasası’nda planlı kalkınmaya yer verilmesiyle ciddi bir giriş yapmıştır. 1970’lerdeki dünya çapındaki ekonomik krizlerin de etkisiyle, *24 Ocak 1980 Ekonomik İstikrar Programı* ile birlikte, devletçi-planlamacı ve ithal ikameci ekonomi-politik örgütlenmeden devletin ekonomiye müdahalesinin en aza indirildiği, özel sektörün kalkınmanın itici gücü olduğu, serbest piyasa koşullarının hâkim kılındığı ve ihracat öncülüğünde “dışa açık kalkınma stratejisi”nin benimsendiği yeni bir ekonomi-politik örgütlenmeye geçişin ilk adımı atılmıştır. Devletin kendisine yüklenen üretici rolünden çıkması ve müdahaleciliği bırakması, yani *asıl görevlerine dönmesi* düşüncesi (Neo-Klasik kalkınma yaklaşımı) 1980 sonrası dönemde hâkim olmuştur (bkz. Akalın, 2002; Kepenek ve Yentürk, 2005; Şahin, 2006).

Kalkınma yaklaşımlarındaki değişmeye paralel seyreden bu strateji değişikliklerinin, söz konusu tercihlerin yapıldığı dönemlerin iç ve dış koşullarında değerlendirilmesi gerekmektedir. Bu tercih değişiklikleri, 1929 Büyük Buhranı sonrasında olduğu gibi bazen tam zamanında yapılmış ve dünyaya örnek olmuş; bazen de 1970’lerdeki Petrol Krizleri sonrasında olduğu gibi önemli adımların atılmasında geç kalınmıştır. Bu durum, pek çok gelişmekte olan ülkede olduğu gibi Türkiye’nin *kalkınma performansını* doğrudan etkilemiştir. 1980 sonrası dönemde hâkim olan kalkınma yaklaşımı kapsamlı bir şekilde kendisini devletin *yeniden yapılandırılmasında* göstermiştir. *Yeni Kamu İşletmeciliği*’nin hakim paradigma olduğu bu dönemde kamu yönetimini özelleştirme, yerelleşme ve küreselleşme ayakları üzerinde biçimlendirme süreci devam etmektedir (Keleş, 2006: 493–494). Kalkınma yönetiminde daha yerel düzeyde ve özel sektörün öncülüğünde tercihlere gidilmektedir. Kalkınma yaklaşımındaki değişim kamu yönetiminin işlevlerini, rollerini ve etki alanlarını da değiştirmiştir. Bu değişim karşısında bazı yapılar ortadan kalkarken, bazı yapılar yeniden yapılanma sürecine sokulmuş ve yeni bazı yapılar ortaya çıkmıştır. Özellikle 2000’li yıllarda ortaya çıkan yasal düzenlemelere bakıldığında, bu çalışmanın teorik kısmında bahsedilen yeni yönetim ve örgüt yaklaşımları çerçevesinde “yerel yönetim, kamu-özel işbirlikleri (PPPs), bölgesel kalkınma ajansları, vb.” gelişmeler öne çıkmaktadır.

3.1. 2000’li Yıllar ve Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı

Türkiye 1980’li yıllarda bir yandan küresel değişimlere ayak uydurmaya çalışırken bir yandan da Avrupa Ekonomi Topluluğu’na üye olmak için önemli reformlarını başlatmıştır. Bu durum radikal bir dönüşümü beraberinde getirmiştir. Zira küresel ekonomi ortamında artık ulusal ekonomi, ulusal yatırımcı, ulusal tüketim ve ulus

⁸ “1961 Anayasasının getirdiği yeni düzen içerisinde.... DPT öncü bir kurum niteliği kazanırken hazırlanan beş yıllık kalkınma planları ile yeni bir kalkınma hamlesi içine girilmiştir.” (Yayman, 2008: 209).

devlet belirleyiciliği önemli sınırlılıklar arz etmeye başlamıştır. Bu nedenle ekonomik ve siyasal istikrar arayışı önemli bir ihtiyaç halini almıştır. Türkiye’nin ekonomisini serbestleştirmesi, serbest ticarete açık hale getirmesi, özelleştirme politikasını uygulamaya koyması, kamu sektörünün küçültülmesi ve etkin kılınması, finansal piyasalarını serbestleştirmesi, yerel yönetimleri güçlendirmeye başlaması, yabancı doğrudan yatırımcıyı ülkeye çekmenin önünün açılması, ihracatı özendirmesi, vb. liberal ekonomik politikaları 2000’li yıllara kadar sürüncemede kalmıştır. Özellikle 1990’lı yıllardaki siyasal istikrarsızlıklar sorunların ve reformların 2000’li yıllara ertelenmesine ve Cumhuriyet tarihinin en büyük ekonomik krizinin yaşanmasına yol açmıştır. Dönemin Hükümeti, krizden çıkmak için IMF desteğine büyük ihtiyaç duymuştur. Krizi aşabilmek için hazırlanan “Güçlü” Ekonomiye Geçiş Programı”(GEGP) IMF’nin sıkı denetiminde uygulamaya konulmuştur⁹. GEGP’nin hedefi, ekonominin istikrara kavuşturulması, uluslararası düzeyde rekabet gücünün geliştirilmesi ve sürdürülebilir büyümenin sağlanmasıdır. Bu hedefleri gerçekleştirmek için bir dizi yapısal-kurumsal düzenlemeler öngörülmüştür ve *taahhüt* edilmiştir. GEGP’nin içeriğine bakıldığında: *Bankacılık* sisteminin iyileştirilmesi, TCMB’nin *özerkliğinin* sağlanması, kamu bankalarının iyileştirilerek *özelleştirilmesi* gibi mali sektörle ilgili düzenlemeler (Akalin, 2002: 372; Gökbunar, 2004: 30); kamu yönetiminde *şeffaflığı arttırmak* ve kamu harcamalarını *disiplin* altına alma gibi kamu yönetiminin etkinliği ile ilgili düzenlemeler (Gökbunar, 2004: 38); ekonomik kapasitenin rekabet gücünü arttırmak için ihracata dayalı büyüme, doğrudan yabancı sermayeyi çekme, reel ekonomiyi canlandırma, vb. düzenlemeler görülmektedir (Gökbunar, 2004: 37; Şahin, 2006: 256–261).

2002 yılının Mart ayında Türkiye’de hükümet değişikliği olmuştur. Buna rağmen yeni hükümet GEGP’den sapmamıştır. Yani GEGP 2002–2007 aralığında siyasi iktidarcı titizlikle uygulanmıştır. Kalkınma ve ekonomik istikrar açısından *siyasal istikrarın önemi* genel olarak kabul edilmektedir. Nitekim 22 Temmuz 2007 yılında gerçekleşen genel seçimler sonrasında TBMM’de *tek parti* iktidarı anlamında siyasal istikrar tekrar oluşmuştur. 2007 yılı sonlarında beliren, 2008 yılı içerisinde ortaya çıkan ve bugün devam etmekte olan *küresel finansal krizin etkisi* de devam etmektedir. Burada 2009 yılı verileri tamamen belirli olmadığı için 2007 ve 2008 yıllarının verileri sunulacaktır. GEGP’nin hedeflerine ulaşma düzeyine sayısal verilerin yardımı ile

⁹ ABD kentsel politikasında da, güçlü bir ülke için, güçlü üretici yörelere, bunun için güçlü kentlere gerek olduğu, metropol alanların, ekonomik büyüme, yenilikçilik ve yeni imkanlar için hayati önem taşıdığı yer almaktadır (www.whitehouse.gov/issues/urban_policy/).

¹⁰ Bu döneme ilişkin, “uluslararası sistemde dengesizlikler, gerilimler, finans krizi, istihdam yaratmayan büyüme, küresel durgunluk, dış kaynak-büyüme bağlantısı, büyüme-cari açık bağlantısında bozulma, kamu borçları, neoliberal dönüşüm, sermayenin kuralılaşlaştırması” gibi konular üzerine çeşitli tartışmalar için bkz.: Bağimsız Sosyal Bilimciler, *2008 Kışağında Türkiye: Siyaset, İktisat ve Toplum*, İstanbul: Yordam Kitap, 2008.

bakılacak olunursa olumlu gelişmeler ve aksayan noktalar görülecektir. Bugün Türkiye ekonomisinin %11,9'unu tarım sektörü, %23,7'sini sanayi sektörü ve %64,5'ini hizmetler sektörü oluşturmaktadır (Schwab ve Porter, 2008: 75). 2000 yılında %49,2 olan yıllık enflasyon oranı 2007 yılında tek haneli rakama (%7,6) düşürülmüştür (World Bank, 2009). Sıkı *mali politika* devam ettirilerek, yıllık %6,5 olan “faiz dışı fazla” mali hedefi tutturulmuştur (Çanakçı, 2005: 11). GSMH, 2003 yılında %5,9, 2004 yılında %8,4, 2005 yılında %5 büyümüştür (Özdemir, 2007: 11). Aynı şekilde 2006 yılında GSYİH %6,9, 2007 yılında %4,6 büyümüştür (World Bank, 2009). Türkiye, *Dünya Ekonomisinin 1,37'sini* oluşturmaktadır. Toplam GSMH 2007 yılında 663,4 milyar Dolar'dır ve kişi başına milli gelir 2007 yılı itibariyle 9.629,1 Dolar düzeyindedir (Schwab ve Porter, 2008:330). 2008 yılı itibariyle yıllık ihracat toplamı 132 milyar doları aşmıştır (TÜİK, 2009; World Bank, 2009) ve mevduat faiz oranları 2009 Ağustos ayı verileriyle yıllık nominal getiri olarak %16,09 düzeyindedir (TÜİK, 2009). Yukarıda verilen sayısal veriler ekonominin makro göstergelerinde istikrarın sağlandığını ve büyümenin devam ettiğini göstermektedir. Ancak bu gelişmeler ile beraber iyileştirilemeyen önemli ekonomik göstergeler vardır: İşsizlik oranı¹¹ 2008 yılı Aralık ayı itibariyle %13,6'dır (TÜİK, 2009); 2008 yılı ithalat toplamı 202 milyar Dolar ve dış ticaret açığı 70 milyar Dolar dolaylarındadır (TÜİK, 2009); 2008 yılı itibariyle Türkiye'nin kamu iç borç stoğu 295.764 milyon TL, kamu dış borç stoğu 112.255 milyon TL olmak üzere toplam kamu borç stoğu 408.019 milyon TL düzeyindedir (T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, 2009).

GEGP'nin uygulanmasıyla gerçekleştirilen makro ekonomik büyüklükler olumlu ve olumsuz yönleriyle yukarıda verilmiştir. Ancak asıl kalkınmayı gösteren verilere bakmakta fayda vardır: Türkiye nüfusu 2007 yılı itibariyle 73,89 milyondur, nüfusun %27'si yoksulluk sınırının altında yaşamaktadır; nüfusun %67'si kentlerde yaşamaktadır; yaşam beklentisi 72 yıldır; 5 yaş altı ölüm oranı %0.23'dür (World Bank, 2009); nüfusun %96'sı şebeke suyundan yararlanmaktadır; 15 yaş üstü nüfusun okuma yazma oranı %87'dir (World Bank, 2006).

3.2. Türkiye'nin Bugünkü Kalkınmışlık Görünümü

Yukarıda verilen sayısal veriler bir karşılaştırma içermemekteydi, ancak Dünya Ekonomik Forumu'nun (World Economic Forum) 2008–2009 Küresel RekabeteDebilirlik Raporu'ndaki (The Global Competitiveness Report) ülkeler arası karşılaştırmalara

¹¹ İşsizlik ekonomik krizlerin ilk yansıması ve en önemli göstergesidir. Türkiye'de işsizlik sorunu kronik hale gelmiştir. 16 Şubat 2009 tarihli TÜİK Hane Halkı İşgücü Anketi verilerine göre Türkiye'de 2.995.000 işsiz bulunmaktadır (Akt. Tatlıdil ve Özgürlük, 2009: 8). Bu oran %12,3'e denk gelse de, Tatlıdil ve Özgürlük (2009: 8) TÜİK'in işsizlik tanımının dar kapsamlı olduğunu ve dolayısıyla işsizliğin aslında %20'lerden fazla olduğunu belirtmişlerdir. Aynı çalışmada İŞKUR verilerine dayalı olarak iller bazında işsizlik riski incelenmiştir. Buna göre en riskli iller Kastamonu, Bartın, ve Muş, en az riskli iller ise Bilecik, İstanbul, Edirne ve Antalya'dır (Tatlıdil ve Özgürlük, 2009: 19).

bakıldığında Türkiye’nin *kalkınmışlık durumu* hakkında genel düşünceler biçimlenmektedir: Öncelikle gelişmişlik açısından yapılan beşli sınıflandırmada (1. Aşama, 1’den 2’ye Geçiş, 2. Aşama, 2’den 3’e Geçiş, 3. Aşama) Türkiye 2’den 3’e Geçiş gelişmişlik aşamasındadır. Türkiye 134 ülke arasında *Küresel Rekabetedebilirlik Endeksi*¹²’ne göre genel olarak 63. sıradadır (Temel Beklentilerde 72., Etkililik Sağlayıcılar açısından 59., İnovasyon Faktörleri açısından 63.). Temel Beklentiler içerisinde Kurumlar açısından 80., Altyapı açısından 66., Makro Ekonomik İstikrar açısından 79., Sağlık ve Temel Eğitim açısından ise 78. sıradadır. Etkililik Sağlayıcılar içerisinde Yüksek Öğrenim ve Eğitim açısından 72., İmalat Piyasası Etkililiği açısından 55., Emek Piyasası Etkililiği açısından 125., Finansal Piyasaların İşlerliği açısından 76., Teknolojik Hazırlık açısından 58. ve Piyasa Büyüklüğü açısından 15. sıradadır. İnovasyon ve İlerleme Faktörleri içerisinde İş Dünyası İlerlemeciliği açısından 60. ve İnovasyon açısından 66. sıradadır. Raporda Türkiye’nin bir önceki yıla göre 10 sıra gerilediği belirtilmekte, büyük iç pazarın avantajlar sunmaya devam etmesine rağmen önemli sorunlarının olduğu vurgulanmaktadır. Alt yapının ilerletilmesinde devam eden sorunlar, daha iyi bir eğitim ve daha iyi temel sağlık güvencesine sahip insan kaynağının geliştirilmesi sorunu, emek piyasasının etkili bir şekilde değerlendirilememesi ve kamu kurumlarının *etkililik ve şeffaflık* sorunları öne çıkmaktadır. *Halkın kamu kurumlarına olan güveninde*¹² geçen yıla göre önemli bir düşüş vardır (57. sıradan 82. sıraya gerilemiştir). Ayrıca finansal piyasaların etkililiğinde önemli bir düşüş yaşanmıştır (61. sıradan 76. sıraya gerilemiştir) (Schwab ve Porter, 2008: 21).

Mevcut küresel ekonomik sistemde kalkınma yarışı içerisindeki ülkeler için öngörülen en önemli kaynaklar, doğrudan yabancı yatırımları çekmek, iç yatırımcıyı teşvik etmek, girişimciliğin önündeki engelleri kaldırmak, inovasyonu desteklemek, Ar-Ge’ye daha fazla kaynak ayırmak, özel sektör ve sivil toplum örgütleri ile birlikte insan kaynağını geliştirmek, vb. bir bütünün birçok parçasından oluşmaktadır. Bu noktada, küçülmesi ve daha etkin işlemesi beklenen kamu yönetimine önemli bir rol düşmektedir. Türkiye’de kamu yönetiminin kendisine öngörülen *“kolaylaştırıcı”* (katalizör) rolünü gerçekleştirmekte sorunlar yaşadığı görülmektedir. Türkiye’de iş yapmanın önündeki en önemli beş faktör doğrudan ve dolaylı olarak kamu yönetimi ile ilgilidir: “Etkin olmayan kamu bürokrasisi, vergi düzenlemeleri, siyasa istikrarsızlığı, finansman sağlama ve vergi oranları”dır (Schwab ve Porter, 2008: 330).

¹² TÜİK, bu yıl “görelî yoksulluk” verilerini de açıklamayı planlamaktadır. Ayrıca, AB uyum sürecinde, konut, sosyal ilişki ağı memnuniyeti, gelir ile hane ihtiyaçlarının karşılanma durumu vb. ölçekleri içeren “gelir ve yaşam koşulları araştırmasını” yürütmektedir (kişilerin, bir sonraki yıl yine araştırma kapsamına alınacağı belirtilmektedir); Bireysel beyan dışında, kamusal kayıtlarla karşılaştırılarak “objektiflik” korunmaya çalışılmaktadır. Öte yandan, “yaşam memnuniyeti araştırması”nın “sübjektif boyutlar içerdiği anımsatılmaktadır (Hürriyet, 14.9.2009).

Kalkınma yolunda gerekli olan ekonomik üretkenliğe ilişkin verilerin ilerisinde, SKY ve günümüzde sürekli önemi vurgulanan kamu yönetiminin etkinliği, kamu yönetimi-özel sektör işbirliği, Ar-Ge yatırımları, teknoloji odaklılık vb. açılardan Türkiye ile ilgili verilere bakıldığında durum iç açıcı görünmemektedir. Öncelikle “Kurumlar” (bireysel ve mülkiyet haklarının korunması, siyasete güven, yargı bağımsızlığı, kamu yönetiminin israfı, aşırı düzenleme, şeffaflık, suç ve şiddet eylemlerinin maliyeti, organize suçlar, mali denetimin etkinliği, emniyet birimlerine güven, vb.) açısından Türkiye 134 ülke arasında 80. ve üzeri sıralarda yer alarak *neredeyse* sınıfta kalmıştır: Konu yine kamu yönetimine dönmüş oluyor. Çünkü kamu kesimi açıklarının nedeni bir taraftan *siyasal istikrarsızlık ve popülizm* (Akalin, 2002: 15) olmakla birlikte; bir taraftan da *bürokratik engeller* (Çanakçı, 2005: 12), yolsuzluklar, israflar, rüşvet, adam kayırmacılık, hizmet kayırmacılığı, politik yandaşlık, lobicilik ve rant kollama (Yereli, 2003: 80) ve kamu yönetiminin etkinsizliğidir (Cingi, 2006: 33; Gökbunar, 2004: 19). *Kalkınmanın önünü açacak en önemli aktör* kamu yönetimi olduğu gibi, sorunların önemli bir bölümü de kamu yönetiminden kaynaklanmaktadır. Zira son noktada reformların tamamlanması ve istikrarın sürdürülmesi için siyasi istikrar¹³ ve etkin bir kamu yönetimi gerekmektedir (Gökbunar, 2004: 36–37).

Kalkınma için en temel unsurlardan biri olan ülkenin fiziksel “Alt Yapı”sı (genel kalite, oto yolların kalitesi, demir yollarının kalitesi, limanlar, hava alanı kalitesi, elektrik arzı, telefon hizmeti) açısından yine Türkiye 50. ve 80. sıralarda yer alarak parlak bir görüntü çizmemektedir. “Sağlık ve Temel Eğitim” (bulaşıcı hastalıklar, bebek ölüm oranı, yaşam beklentisi, temel eğitim, eğitim harcaması) göstergeleri Türkiye’yi 50. ve 90. sıralar arasında göstermektedir. Kalkınma yarışında en önemli unsurlardan biri olan insan kaynağını yetiştirecek “Yüksek Öğretim ve Eğitim” (eğitim sisteminin kalitesi, üniversitelerin kalitesi, İnternet erişimi, yerel araştırma ve eğitim merkezleri, eğitici kadronun düzeyi) alanında Türkiye 55. ve 90. sıralarda gezinmektedir. Çağın en önemli kalkınma aracı “İnovasyon” (inovasyon kapasitesi, bilimsel araştırma kurumlarının kalitesi, Ar-Ge harcaması, üniversite-sanayi işbirliği, kamu yönetiminin ileri teknoloji temini, bilim adamı ve mühendislerin yeterliliği, patentler) üretimi konusunda Türkiye 52. ve 73. sıralardaki mevcut durumu ile umut yaratmamaktadır. Bu çerçevede son olarak “Teknolojik Hazırlık” (BIT ile ilgili yasal düzenlemeler, teknoloji transferi, cep telefonu aboneliği, İnternet kullanıcı, kişisel bilgisayar sahipliği, İnternet geniş bant bağlantısı, vb.) bağlamında Türkiye 50. ve 80. sıralar arasında yer almaktadır (Schwab ve Porter, 2008: 331).

¹³ Siyasal istikrarın ekonomik istikrar için ne kadar önemli olduğu yakın dönemde görülen gelişmelerden anlaşılmaktadır. İç (TOBB, TÜSİAD) ve dış (Dünya Bankası, İMF) ekonomik dinamikler tarafından siyasal istikrarın önemi her fırsatta vurgulanmaktadır (Özdemir, 2007: 11; TÜSİAD ve YASED, 2004).

Birleşmiş Milletler Gelişme Programı’nın (UNDP) hazırladığı İnsani Gelişme Raporu’na göre Türkiye 2004 yılı verileriyle Karbondioksit (CO2) salımında 23. sırada yer almaktadır. Türkiye’nin dünya toplam CO2 salımındaki payı %0,8’dir (UNDP, 2007: 69). Yine 2007 yılı BM İnsani Gelişme Endeksi değerleri içinde en yüksek ilk beş ülke sırayla İzlanda, Norveç, Avustralya, İrlanda ve İsveç’tir. Türkiye bu sıralamada 177 ülke içerisinde 84. sırada yer alarak Orta Düzey İnsani Gelişme düzeyindedir. Türkiye’de yetişkin okuma yazma oranı %87,4 iken, okula kaydolma oranı %68,7’dir (UNDP, 2007: 229–230). Aynı raporda Türkiye’nin son 30 yıldır İnsani Gelişme Endeksi sıralamasında çok önemli bir ilerleme kaydetmediği görülmektedir (UNDP, 2007: 235). 2007 İnsani Gelişme Raporu 126 gelişmekte olan ve az gelişmiş ülke için, yoksulluğu ve sosyal dışlanmıslığı ölçen bir birleşik endeks olan İnsani Yoksulluk Endeksi’ne de yer veriyor. Türkiye 126 ülke arasında %9,2’lik bir yoksulluk oranıyla 22. sırada yer alıyor (UNDP, 2007: 237). Türkiye’de 2004 yılı verileriyle nüfusun %1’i günlük 1 Dolar ve altında yaşarken, nüfusun %20,65’i günlük 2 Dolar ve altında yaşamaktadır (Gwartney vd., 2008: 39). Sürdürülebilir kalkınma anlayışının beraberinde getirdiği *insana* odaklı, çevreye odaklı, insani gelişmeyi amaçlayan ve gelecek nesilleri göz ardı etmeyen kalkınma anlayışından Türkiye’nin uzakta olduğu anlaşılmaktadır. Türkiye’nin henüz bir sürdürülebilir kalkınma stratejisi ve bu stratejinin uygulamadaki durumunun ölçülmesini sağlayacak resmi bir gösterge seti yoktur (Tatlıdil ve Ünal, 2010: 45). Tatlıdil ve Ünal (2010: 51–63), AB sürdürülebilir kalkınma gösterge setini baz alarak, 1990 – 2007 yılları arasındaki ulusal ve uluslararası kurumların Türkiye’nin ekonomik, sosyal, çevresel, vb. verilerini inceleyerek Türkiye için bir sürdürülebilir kalkınma seti oluşturmaya çalışmışlardır. Oluşturdukları sete dayalı olarak yaptıkları incelemede ekonomik kriz dönemlerinde (1994, 1998, 2001 yılları) endeks değerlerinde önemli düşüşler göze çarpmaktadır. 2008 ve 2009 kriz yılları verilerin yer almadığı endekste 2001 yılı krizinden sonra ekonomik istikrara bağlı bir artış gözükmektedir. Ancak artış hızı yıllar itibarıyla düşmektedir.

The Fraser Institute adlı bir sivil toplum kuruluşunun yapmış olduğu *Dünya Ekonomik Serbestlik Endeksi* (ESE)’ne göre 2006 yılında Türkiye 141 ülke arasında 90. sırada yer almaktadır (Gwartney vd., 2008: 8). Bu durum GEGP’nın öngördüğü piyasa ekonomisinin yeterince yerleşmediğini veya ekonomik özgürlüklerin yeteri kadar güvence altında olmadığını ifade etmektedir (Akalin, 2002: 32).

Bütün bu verilerin iyileştirilmesindeki en önemli kaynaklardan birisi ülkelerin yapmış oldukları AR-GE harcamalarının düzeyi ve başarısıdır. Türkiye’nin 2007 yılı içerisinde AR-GE’ye ayırdığı harcamalar GSYİH’nın binde 7.1’i düzeyindedir (TÜİK, 2008: 2). AR-GE’ye ayrılan harcamaların ne kadar önemli olduğu *Finlandiya örneğinden* anlaşılabilir. Finlandiya 1990’lı yılları Türkiye gibi ekonomik kriz içerisinde geçirmiştir. Hem kendine has özellikleri ile hem de ekonomisini liberalleştirerek ekonomik istikrarı sağlamıştır. Ancak daha önemlisi bir “bilgi ekonomisi” olarak gelişmiş ülkeler arasında

rekabet düzeyi açısından lider duruma yükselmiştir. Bunun en önemli nedeni hem özel sektörün hem de kamu sektörünün AR-GE'ye ayırdıkları önemli kaynaklardır. AR-GE faaliyetlerini kamu sektörü, özel sektör, üniversite-sanayi işbirliği ile destekleyerek Finlandiya'yı bilgi ve iletişim teknolojileri ihraç eder konuma yükseltmiştir (Ayrıntılı bilgi için Bkz. Öktem, 2009: 136). 2004 yılı verileriyle Finlandiya'nın ihraç malları içerisindeki "elektrik ve elektronik" ürünlerinin değeri 20 milyar Avro'yu aşmıştır (Dahlman vd., 2006: 7). Finlandiya kalkınma modeli açısından da önemli bir örnektir. *Eğitime* yaptığı yatırımı sürdüren, *sosyal devlet* geleneğini koruyan, aynı zamanda *yenilikçiliği ve rekabeti* bir arada sürdüren bir ekonomik-sosyal yapı oluşturmuştur. BİT'e yaptığı yatırımlar, üniversite ve sanayi ile kamu sektörünün başarılı ilişkisi üretimi, kalkınmayı ve refahı beraberinde getirmiştir. "Finlandiya, devingen bilgi ekonomisi ile sosyal devleti bağlayan *erdemli bir döngü*" (Öktem, 2009: 136–139) ile kalkınma amacı olan ülkelere örnek olarak ortada durmaktadır. Türkiye'nin AB'ye üyelik süreci ve dış ticaret harcının büyük bir bölümünün AB ülkeleri ile olduğu düşünüldüğünde Türkiye'nin yeni teknoloji üretme yeteneğinin ve verimliliğinin yükseltilmesi gerekmektedir. Bunun için özel sektör, üniversiteler, vb. kurumlarda yeni bilgi üretmeye yönelik girişimlerin finanse edilmesi, yerli ve yabancı firmaların bilgi üretme yetenek ve kapasitelerini kullanabilecekleri teknoloji alanlarının oluşturulması ve bilgi yoğun teknoloji ürünlerinin ihracatının teşvik edilmesi geliştirilen önerilerdir (Kösekahyaoglu, 2006: 39).

Dünya'nın başka bir bölgesinden Şili örneği de kendisini göstermektedir. Şili 20 yıldır sürekli ve istikrarlı bir ekonomik büyüme başarımına sahiptir. Ekonomik büyümeyi sağlarken enflasyon oranını tek haneli rakamlara düşürmüştür. En önemlisi ekonomik büyüme ve enflasyonun düşürülmesi ile işsizlik oranının da son 30 yılın en düşük seviyesine çekilmiş olmasıdır. Şili'nin istikrarlı bir ekonomik yapıya kavuşmasının arkasında politik liderliğin kalitesi; kapsamlı, derin, sıralı ve kalıcı reformlar; etkin ve istikrarlı politika oluşturma süreci; iyi tasarlanmış ve yönetilmiş, şeffaflığı ve hesap verebilirliği ön plana çıkarmış ekonomik ve politik kurumlar yatmaktadır (Ganioğlu, 2010: 137–138, 144).

4. Sonuç

Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşundan bugüne farklı dönemlerde farklı derecelerde olsa da "planlı-müdahaleci ekonomi-politik sistem" ile "serbest piyasacı-dışa açık ekonomi-politik sistem" arasında tercihlerini değiştirdiği görülebilir. Bu tercihlerin yaşandığı dönemin iç ve dış koşulları ile birlikte değerlendirilmesi gerekmektedir. Bu çalışmada tarihsel olarak ekonomik gelişmeler politik iç ve dış durum ile birlikte verilmeye çalışılarak, benimsenen kalkınma yaklaşımlarının nedenleri ortaya konulmaya çalışılmıştır. Yukarıda verilen sayısal verilerin gösterdiği gibi Türkiye Cumhuriyeti, yaşamakta olduğu küreselleşme döneminde iç ve dış dinamiklerin etkisiyle yapmış olduğu "serbest piyasacı-dışa açık ekonomi"nin gerekleri doğrultusunda adımlar atmaktadır. Yapılan bu tercihin

uygulanması çeyrek yüzyıldır devam etmektedir. Türkiye bu dönemde bir geçiş ekonomisi sürecinden geçmiştir ve sürecin sonlarına ulaşmaktadır. Türkiye ekonomisinde karşılaşılan kronik sorunlar bu dönemde önemli mesafeler alınarak aşılma noktasına gelmiştir; ancak devam eden kriz yaratma potansiyeli taşıyan dinamikler de devam etmektedir¹⁴. Örneğin, Türkiye mali piyasalarını hazırlıksız serbestleştirmesinin zararını büyük boyutlarda her gün yaşamaktadır. Türkiye’nin kalkınması için ihtiyacı olan sermayenin önemli bir bölümünün dışarıdan gelmesi kaçınılmaz görülmektedir. Türkiye yüksek faiz oranıyla spekülative yabancı sermayenin bir numaralı tercihlerinden olmuştur. Kimi yazarlarca eleştirilen *düşük kur-yüksek faiz* sarmalı, sürdürülebilir midir, istihdam üretebilir mi? Bu gibi ekonomik temellere dayalı kriz potansiyellerinin yanında gelişmeler de göstermektedir ki, kalkınmanın yönetiminde en önemli roller, görevler ve sorumluluklar *kamu yönetimine* düşmektedir¹⁵. En azından, “kayıtlı ekonomiye geçiş” gereği tartışılmaktadır. Türkiye 2000’li yıllarda kamu yönetimine düşen bu payı algılayarak önemli yasal düzenlemelere girişmiştir.

Uzun yıllardır çeşitli modellerle gerçekleştirilmeye çalışılan kamu yönetimi reformunu, farklı bir boyutta tamamlamak amacıyla bazı yasalar çıkarılmış, ancak temel kanun yürürlüğe girmemiştir. Uygulamada boşluklar bulunmaktadır. Bu yasal düzenlemelerin bir amacı merkezi yönetimin üzerindeki aşırı yükü yerel yönetime devrederek kamu yönetiminin etkinliğini sağlamaktır¹⁶. Ancak, düzenlemeler yönetsel anlamda bazı sorunlara çözüm getirse de (Kösecik ve Özgür, 2005: 11), bazı sorunlar açısından boşluklar bulunmaktadır ve önemli siyasi kaygılar ortaya çıkarmıştır (Keleş, 2006: 489). Kamuda yolsuzluğun, rüşvetin ve adam kayırmacılığın engellenmesi amacıyla 5176 sayılı “*Kamu Görevlileri Etik Kurulu Kurulması Hakkında Kanun*” çıkarılmıştır. Bu kanuna dayanarak, Kamu Görevlileri Etik Kurulu kurulmuştur. Ancak, kurul şu anda henüz yeni bir birim olarak amaçlanan düzeyde etkinliğe erişmesi için zaman gerekebilir,

¹⁴ Gelecekte iyimser olabilen farklı yorumlar da yapılmaktadır: *Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) Genel Sekreter Yardımcısı Assrt De Geus, Almanya’nın Plön kasabasında düzenlenen Küresel Ekonomi Sempozyumu’nda (GES), “Türkiye’nin kriz öncesinde ekonomik büyüme sağladığını, ancak küresel krizden olumsuz etkilendiğini, ekonomik daralma yaşadığını, son verilere göre yeniden canlanma içinde bulunduğunu, yapısal reformları sürdürmesi halinde gelecek yıl büyümeye geçebileceğini” belirtmiştir. Uluslararası Para Fonu (IMF) eski Birinci Başkan Yardımcısı Anne Krueger ise, “Türkiye’nin 1-2 yıllık dönemde dış finansman bulmasının iyi olacağına” işaret etmiştir (bkz.: Hürriyet, 14.9.2009).*

¹⁵ Kimi eleştiriler, kalkınmanın “bir zihniyet sorunsalı” olduğunu da vurgulamaktadır. Pek çok değişkenin etkileşimde olduğu açıktır.

¹⁶ Uygulamaya bakıldığında yasal düzenlemelerin yerel bir kalkınma için yeterli gözükmemektedir. Keyman ve Koyuncu-Lorasdağı’nın Türkiye için yaptıkları alan araştırması verilerine göre (2010: 160-163, 177), küreselleşme ve Avrupalılaşıma sürecinde “çok boyutlu, çok katmanlı ve çok aktörlü bir kent modeli”nden hareket ederek Eskişehir’in özel sektörü, üniversitesi, sivil toplum kuruluşları, belediyesi, yerel medyası vb. yerel kurumsal-örgütsel dinamikleri ile örnek bir şehir olarak geliştiği görülmektedir. Burada üzerinde durulması gereken Eskişehir’de tüm aktörler arasında bağ kuran, koordinasyon ve beraber hareket edebilmeyi sağlayan bir lider (Yılmaz Büyükerşen) vardır.

dahası, beklenen amaçları gerçekleştirecek yeterli yetkiyle donatılmış mıdır? Ayrıca Türkiye’de bahsedilen sorunların aşılmasının en önemli aracı “milletvekili dokunulmazlığı”nın kaldırılmasıdır. Milletvekili dokunulmazlığının düşünce ve ifade özgürlüğü ile sınırlandırılması gereği belirli bir süredir tartışılmaktadır.

Bilgi çağındaki gelişmelere Türk kamu yönetimi ve özel sektörü uyum sağlamaya çalışmaktadır. Bilgi ve İletişim teknolojileri (BİT) özel sektöre paralel olarak kamu yönetiminde önemli boyutlarda kullanılmaktadır. Merkezi yönetim ve yerel yönetimlerde e-devlet çerçevesinde bazı projeler tamamlanmış ve bazıları tamamlanma aşamasındadır. Gelişmiş bir ülke kamu yönetiminin hizmetler sunumunda BİT’den yararlanması kaçınılmazdır. Yine BİT’nin elvermesiyle kamunun şeffaflığını arttırmada 2003 yılında 4982 sayılı “*Bilgi Edinme Hakkı Kanunu*” çıkarılarak yönetimin hesap verebilirliği noktasında, yasal düzlemde önemli gelişme sağlanmıştır. Zira şeffaflık ve hesap verebilirlik etkin devletin temel ilkeleri sayılmaktadır.

Kamu yönetimini ilgilendiren ve yasal alt yapısı oluşturulan bir konu da “Bölgesel Kalkınma” stratejisidir. 1980 sonrası dönemde küreselleşme, özelleştirme ve yerelleşme dinamikleri ile Türk kamu yönetimini yeniden biçimlendirmeye çalışan Yeni Kamu İşletmeciliği ve Yönetişim yaklaşımlarının güncel etkisi “*Bölge Kalkınma Ajansları*”dır. Dış çevreler (AB, OECD, Dünya Bankası, IMF, vb.) tarafından savunulan ve iç çevrelerce de bir ölçüde kabul edilen, küresel ortamda rekabet edebilmenin ve ülke düzeyinde gelişmenin yayılmasının en önemli aracı bölgesel kalkınmadır. Uzun yıllar bu amaçla kamu yatırımları gerçekleştirilmiştir; ancak örgütlenmenin ve koordinasyonun zayıf olmasından dolayı istenen başarı sağlanamamıştır. 2006 tarih ve 5449 sayılı “Kalkınma Ajanslarının Kuruluşu, Koordinasyonu ve Görevleri Hakkında Kanun” ile yönetsel anlamda yeni bir yaklaşım benimsenmiştir. Bu yeni yaklaşım, özel sektör, sivil toplum ve kamu yönetiminin *işbirliği* ile bölgeyi kalkındırmayı amaçlamaktadır. Bir anlamda yerelin kalkınma sürecine dâhil edilmesiyle yereldeki *yenilikçilik, girişimcilik ve üretkenlik* ortaya çıkarılarak kalkınma sağlanmak istenmektedir. Kanun uygulamaya girmeden önce yerel girişimler ile Mersin ve İzmir’de bu biçimde yapılar oluşmuştu. Kanun ile birlikte ülke düzeyinde 3’ü İstanbul, Ankara¹⁷ ve İzmir’de olmak üzere toplam 26 Bölge Kalkınma Ajansı kurulmuştur. Yeni bir yaklaşımın ürünü olan bölge kalkınma ajansları ile ilgili olumlu beklentiler olduğu gibi (Karabulut, 2007: 756), ülke bütünlüğünü tehdit ettiği yönünde eleştiriler de mevcuttur (Ayman-Güler, 2005: 7).

¹⁷ Ankara Kalkınma Ajansı hakkında çıkan haberde ajansın sadece toplanabildiği ve en geri kalmış ajans olduğu vurgulanmıştır. Zira genel sekreterini seçim sürecinde sorunlar yaşamış, düzgün bir eylem planı oluşturulamamış, uzman kadrosunu belirleyememiş ve bütçesini etkin kullanamamıştır (Gürel, 27.04.2010: Hürriyet Gazetesi).

Türkiye, Sanayi Devrimi’ni kaçırmış ve sonradan gelişmiş ülkeler ile arasındaki oluşan gelişmişlik farkını kapatmaya çalışan bir ülke olarak, Bilgi Toplumu sürecinde ortaya çıkan fırsatları değerlendirerek makasın daha fazla açılmasına engel olmak zorundadır. Bilgi ekonomisi alt yapısını oluşturma yönünde BİT ve e-devlet yatırımlarına önemli kaynak ayırmaya başlamış, yerele ağırlık veren kalkınma stratejisi benimsemiş ve üniversite-sanayi işbirliğini kurmaya çalışan Türkiye’nin tarihsel¹⁸ yönetsel deneyimini¹⁹ en iyi şekilde kullanması gerekmektedir. Özellikle, ulus devletin küresel kalkınma söylemi içerisinde öneminin vurgulanması ve güçlendirilmesi gereğinin duyulduğu bir ortamda, gelişmiş ülke deneyimlerini toplumsal ve yönetsel hafızada tutarak ulus devlet kazanımının ulusal kalkınmada her zaman göz önüne alınması gerekmektedir. Bu çerçevede, merkezi yönetim mali kaynaklar, insan kaynakları, yönetsel kapasite açısından her zaman yerel kalkınma girişimlerini desteklemeli, bir *iyileştirici gazeteci* ve *iyi düzenleyici* olarak yerini korumalıdır.

Bugün Türkiye gibi çok önemli bir jeopolitik konuma, önemli doğal kaynaklara ve madenlere, genç ve dinamik büyük bir nüfusa ve önemli bir geçmişe sahip olan bir ülkenin gelişmişlik düzeyine, küresel politika belirleyen ve yöneten ülkeler grubuna çıkması için *kendi sorunlarını ve önceliklerini* saptayan, kendi değerlerini bilen ve kendi bakış açısıyla hazırlanmış bir kalkınma çalışmasına ihtiyacı olduğu ortadadır. Aynı düşüncelerden hareketle Türkiye’nin kalkınma yönetimini bu bakış açısıyla oluşturması gerekmektedir. Kalkınmanın sürdürülebilirlik boyutunda gerçekleştirilmesi göz önünde tutulması gereken diğer bir konudur.

Kaynakça

- Akalın, Güneri (2002), *Türkiye’de Ekonomi-Politik Kriz ve Piyasa Ekonomisine Geçiş*, Ankara: Akçağ Kitabevi.
- Ayman-Güler, Birgül (2005), “Giriş”, *Bölge Kalkınma Ajansları Nedir, Ne Değildir?*, Der. Menaf Turan, s. 3–10, Ankara: YAYED-Paragraf Yayınevi.
- Bağımsız Sosyal Bilimciler (2008), *2008 Kavşağında Türkiye: Siyaset, İktisat ve Toplum*, İstanbul: Yordam Kitap.
- Beyhan, Burak (2007), “Örtük Bilginin Yerel ve Bölgesel İktisadi Kalkınmadaki Önemi Üzerine: Yöntembilimsel Mücadelelerin İç İç Geçme Eğilimi”. *H.Ü. İİBF Dergisi*, s. 1–19, 25(1).

¹⁸ Türkiye İktisat tarihinin son yüzyılı üzerine bir değerlendirme için şu esere de bakılabilir: Korkut Boratav, *Türkiye İktisat Tarihi: 1908–2005*, Ankara: İmge Yayın, 2006 (10. B.).

¹⁹ Türkiye’ye “özgün stratejik devletçilik” konusunda bkz.: Korkut Boratav, *Türkiye’de Devletçilik*, Ankara: İmge Yayın, 2006.

- Boratav, Korkut (2006a), *Türkiye’de Devletçilik*, Ankara: İmge Yayın, (2.B.).
- Boratav, Korkut (2006b), *Türkiye İktisat Tarihi: 1908–2005*, Ankara: İmge Yayın, (10. B.).
- Böhret, Carl ve Götz Konzendorf (2001), “Administration in its Social and Economic Environment”, Klaus König ve Heinrich Siedentopf (Ed.), *Public Administration in Germany*, Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden, 57–72.
- Cingi, Selçuk (2006), *Kalkınmaya Baş Koyanlar ve Taş Koyanlar (Anılar ve Tanılar)*, Ankara: Akçağ Yayınları.
- Çanakçı, İ.H. (2005), “Business Environment in Turkey”, İstanbul: *Knowledge Economy Forum IV*.
- Dahlman, C.J., J. Routti, P.Yla-Anttila (2006), *Finland as a Knowledge Economy- Elements of Success and Lessons Learned*, Washington: The World Bank Institute.
- Ergun, Turgay (2004), *Kamu Yönetimi – Kuram/Siyasa/Uygulama*, Ankara: Türkiye ve Orta Doğu Amme İdaresi Enstitüsü.
- Farazmand, Ali (1998), “Comparative and Development Public Administration 2000: Introduction to the Symposium”, *International Journal of Public Administration*, 21(12), 1647–1665.
- Ganioğlu, Aytül (2010), “Şili Ekonomisi’nin Başarılı Büyüme Performansı ve Kalkınması: Kurumsal Yapı ve Ekonomi Politikaları (1975 – 2009)”, *TİSK Akademi*, 5(9), s. 137–163.
- Gökbunar, R. (2004), “Etkin Devletin Temel Unsurları”, *Türk İdare Dergisi*, 76(445), s. 19–41,
<http://www.icisleri.gov.tr/_icisleri/TurkIdareDergisi/UploadedFiles/445_019_042.doc>, 23.08.2009.
- Greve, Carsten ve Graeme Hodge (2007), “Public-Private Partnerships: A Comparative Perspective on Victoria and Denmark”, Tom Christensen ve Per Laegreid (Ed.), *Transcending New Public Management: The Transformation of Public Sector Reforms*, Ashgate Publishing, Hampshire, 179–201.
- Gülçubuk, Bülent (2006), “Kırsal Kalkınma: Kavramlar, Uygulama Esasları ve Dikkat Noktaları”, *Hatay’da On Sıcak Gün*, Der. Yaşar Ergün. Hatay: Mustafa Kemal Üniversitesi Yayın No: 19, s. 60–70.
- Güler-Parlak, Zuhul (2005), *Barajlar ve Sürdürülebilir Kalkınma: Atatürk Barajı Örneği*, Ankara: H.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Basılmamış Doktora Tezi.
- Gürel, Deniz (2010), *100 Milyon TL’ye Mal Olan Gecikme*, Hürriyet Gazetesi, 27.04.2010.
- Gwartney, James; Lawson, Robert ve Seth Norton (2008), *Economic Freedom of The World*, 2008 Annual Report, Fraser Institute, Canada.

- Henry, Nicholas (2004), *Public Administration & Public Affairs*, PEARSON Prentice Hall, New Jersey.
- Heper, M. ve A.Ü. Berkman (1980), *Development Administration in Turkey: Conceptual Theory and Methodology*, İstanbul: Boğaziçi Üniversitesi.
- Kahraman, Leyla ve M. Kemal Öktem (2002), “Üniversite-Belediye İşbirliğine Doğru: Kent Belediyelerinin Üniversite Gençliği ve Öğretim Elemanlarına Yönelik Hizmetleri”, *Çağdaş Yerel Yönetimler Dergisi*, 11(1), 73–108.
- Karabulut, Tahsin (2007), “Türkiye’de Bölgesel Kalkınma Politikaları ve Kurumsal Gelişmelerle İlgili Genel Bir Değerlendirme”, *Yerel Yönetimler Üzerine Güncel Yazılar-II: Uygulama*, Ed. Hüseyin Özgür ve Muhammet Kösecik, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara, 738–761.
- Keleş, Ruşen (2006), *Yerinden Yönetim ve Siyaset*, İstanbul: Cem Yayınevi.
- Kepenek, Y. ve Nurhan Yentürk (2005), *Türkiye Ekonomisi*, İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Keyder, Çağlar (2003), *Türkiye’de Devlet ve Sınıflar*, İstanbul: İletişim Yayınları.
- Keyder, Çağlar (2004), *Ulusal Kalkınmacılığın İflası*, İstanbul: Metis Yayınları.
- Keyman, E. Fuat ve Berrin Koyuncu Lorasdağı (2010), *Kentler/Anadolu’nun Dönüşümü, Türkiye’nin Geleceği*, İstanbul: Doğan Kitap.
- Khator, Renu (1998), “The New Paradigm: From Development Administration to Sustainable Development Administration”, *International Journal of Public Administration*, 21(12), 1777–1801.
- Kösecik, M. ve H. Özgür (2006), “Yerel Yönetimlerde Reform: Geleneksel Modelin Değişim Süreci”, *Yerel Yönetimler Üzerine Güncel Yazılar-I: Reform*, Der. Hüseyin Özgür ve Muhammet Kösecik, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım, 1–20.
- Kösekahyaoglu, Levent (2006), “Teknoloji Üretme Yeteneği, Verimlilik ve Dış Ticaret: Türkiye ve AB’nin Yeni Üyeleri Üzerine Karşılaştırmalı Bir İnceleme”, *H.Ü. İİBF Dergisi*, 24 (2), s. 17–45.
- Leewis, Anne (2009), “Book Review”: (B. Morvaridi, Social Justice and Development, Basingstoke: Palgrave MacMillan, 2008), *Development in Practice*, Volume 19, Number 7, September 2009: 938–939.
- Martinsen, Renate (2008), “New Modes of Governance: Opportunities and Limitations of Creating Legitimacy by Deliberative Politics in a Globalizing World”, Rudiger Schmitt-Beck, Tobias Debiel ve Karl-Rudolf Korte (Ed.), *Governance and Legitimacy in a Globalized World*, Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden, 9–30.

- Martinsen, Renate (2008), “New Modes of Governance: Opportunities and Limitations of Creating Legitimacy by Deliberative Politics in a Globalizing World”, Rudiger Schmitt-Beck, Tobias Debiel ve Karl-Rudolf Korte (Ed.), *Governance and Legitimacy in a Globalized World*, Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden, 9–30.
- Moore, Barrington (2003), *Diktatörlüğün ve Demokrasinin Toplumsal Kökenleri – Çağdaş Dünyanın Yaratılmasında Soylunun ve Köylünün Rolü*, (Çev.) Şirin Tekeli ve Alâeddin Şenel, Ankara: İmge Kitabevi, (2.B.).
- OECD (2001), *Local Partnerships for Better Governance*, OECD, Paris-Fransa.
- Öktem, M. Kemal (2009), “Kalkınmada Yenilikçi Topluma Finlandiya Örneği”, *Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 4 (1), s. 133–156.
- Özdemir, Sadi (2007), “TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu ile Röportaj”, *Hürriyet Gazetesi*, 18.08.2007, s. 11.
- Pierson, Christopher (2000), *Modern Devlet*, (Çev.: Dilek Hattatoğlu), İstanbul: Çivi yazıları.
- Rhodes, R.A.W. (1999), “Analysing Networks: from Typologies of Institutions to Narratives of Beliefs”, R.A.W. Rhodes (Ed.), *Control and Power in Central-Local Government Relations*, Asgate Publishing, Aldershot, (Second Edition), 161–183.
- Sanderson, Hannah (2009), “Book Review”: (Andy Sumner and Michael Tribe, *International Development Studies: Theories and Methods in Research and Practice*, London: Sage, 2008), *Development in Practice*, Volume 19, Number 7, September 2009: 952–954.
- Schwab, Klaus ve Michael E. Porter (2008), *The Global Competitiveness Report 2008–2009*, *World Economic Forum*, Geneva-Switzerland.
- Sezen, Seriy (2003), *Türk Kamu Yönetiminde Kurullar – Geleneksel Yapılanmadan Kopuş*, Ankara: Türkiye ve Orta Doğu Amme İdaresi Enstitüsü.
- Şahin, Hüseyin (2006), *Türkiye Ekonomisi, Tarihsel Gelişim ve Bugünkü Durum*, Bursa: Ezgi Kitabevi.
- Şan, Müjgan (2005), *Kalkınma Planlamasında Bilgi Yönetimi ve Devlet Planlama Teşkilatı İçin Kurumsal Bilgi Politikası Modeli*, T.C. Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı, Yayın No: 2687, Ankara.
- T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı (2009), *Kamu Finansmanı İstatistikleri*, <www.hazine.gov.tr>, 07.09.2009.
- T.C. Başbakanlık Türkiye İstatistik Kurumu (2008), “2007 Yılı Araştırma ve Geliştirme Faaliyetleri Araştırması”, *Haber Bülteni*, Sayı: 178, Ankara.

- T.C. Başbakanlık Türkiye İstatistik Kurumu (2009), *Dış Ticaret İstatistikleri*, <www.tuik.gov.tr>, 05.09.2009.
- T.C. Başbakanlık Türkiye İstatistik Kurumu (2009), *İşgücü İstatistikleri*, <www.tuik.gov.tr>, 05.09.2009.
- T.C. Başbakanlık Türkiye İstatistik Kurumu (2009), *Ulusal Hesaplar*, <www.tuik.gov.tr>, 05.09.2009.
- T.C. Başbakanlık Türkiye İstatistik Kurumu (2009), *Maliye, Para, Banka ve Borçlanma*, <www.tuik.gov.tr>, 05.09.2009.
- Tatlídil, Hüseyin ve Barış Özgürlük (2009), “İşgücü Piyasasında İllerin İşsizlik Risklerinin Analitik Hiyerarşi Süreci ile Belirlenmesi”, *TİSK Akademi*, 4(8), s. 7–21.
- Tatlídil, Hüseyin ve Erhan Ünal (2010), “Türkiye İçin Sürdürülebilir Kalkınma Skoru Geliştirilmesi”, *TİSK Akademi*, 5(9), s. 45–61.
- TÜSİAD-YASED (2004), *FDI Attractiveness of Turkey*, <[http://www.tusiad.us/Content/uploaded/TURKEY-FOREIGN-DIRECT INVESTMENT-ATTRACTIVENESS.PDF](http://www.tusiad.us/Content/uploaded/TURKEY-FOREIGN-DIRECT-INVESTMENT-ATTRACTIVENESS.PDF)>, 31.08.2007.
- UNDP (2007), *Human Development Report 2007/2008 – Fighting Climate Change: Human Solidarity in a Divided World*, UNDP, New York-USA.
- World Bank (2006), *Turkey at a Glance*, <<http://devdata.worldbank.org/external/CPProfile.asp?SelectedCountry=TUR&CCODE=TUR&CNAME=Turkey&PTYPE=CP>>, 31.08.2007.
- World Bank (2009), *2009 World Development Indicators*, The World Bank, Washington-USA.
- Yayman, Hüseyin (2008), *Türkiye’nin İdari Reform Tarihi*, Turhan Kitabevi, Ankara.
- Yeldan, Erinç (2002), “Neoliberal Küreselleşme İdeolojisinin Kalkınma Söylemi Üzerine Değerlendirmeler”, *Praksis*, 7 Yaz, s. 19–34.
- Yereli, A. Burçin (2003), *Ekonomik Özgürlükler ve Türkiye’de Devlet-Birey İlişkisi*, Ankara: Gazi Kitabevi.

Ülke Riski, Derecelendirme Kuruluşları, Aksaklıklar ve Yeni Düzenlemeler

Timur Han GÜR
timurgur@hacettepe.edu.tr

Hüseyin ÖZTÜRK
huseyin.ozturk@hazine.gov.tr

Country Risk, Rating Agencies, Problems and New Arrangements

Abstract

Credit Rating Agencies (CRAs) and particularly sovereign ratings issued by those agencies that are widely used in international capital markets have been exposed to increasing criticism during and after almost every financial crisis. Many international authorities proposed new frameworks for the regulation and supervision of the credit rating sector, whereby, many countries have taken various steps in this respect. A large body of academic studies has been rising series critics about the methodologies, statistical techniques used by CRAs and forecasting accuracies of the grades and ratings issued by those agencies. This study aims to cover the fundamental problems seen in sovereign rating methodologies in a broad perspective and the main criticism directed to the CRAs. The study displays and classifies the problem and shortcomings in sovereign rating which has been increasingly important issue with globalization of financial markets in recent years. It unfolds new international attempts to arrange, restructure and regulate the sovereign rating sector particularly after the 2007-2009 financial crisis which is erupted in the US and spilled all over the World.

Keywords : Credit Ratings, Credit Rating Agencies, Rating Methodologies and Restructuring.

JEL Classification Codes : G24.

Özet

Kredi Derecelendirme Kuruluşları (KDK) ve bu kuruluşların ülkelere verdiği, uluslararası sermaye piyasalarında da geniş bir kullanım alanı bulan kredi notları, yaşanan her finansal kriz sonrasında giderek artan bir şekilde eleştiriye maruz kalmaktadır. Birçok uluslararası otorite, kredi derecelendirme sektörünün düzenlenmesine ve denetlenmesine yönelik olarak önerilerde bulunmuş ve birçok ülke, kredi derecelendirme sektörünün düzenlenmesi ve denetimi yolunda önemli adımlar atmıştır. Özellikle akademik çalışmalar KDK'ların verdiği notların verilış yönteminin keyifliğini, içerdığı metodolojik ve yönetsel problemleri ve notların krizleri öngörme performanslarını ciddi biçimde eleştirmektedir. Bu çalışma, uluslararası bütünleşme ve küreselleşme çerçevesinde önemi artan ülke riskinin ölçümü süresinde büyük önem atfedilen KDK'lara yönetilen temel eleştirileri geniş bir perspektiften ele almak amacını gütmekte ve bu alandaki eksiklikleri göz önüne sermektedir. Çalışma ayrıca A.B.D.'de ortaya çıkıp tüm dünyaya yayılan 2007-2009 dünya finansal krizi çerçevesinde KDK'lara yönelik yeni düzenlemeleri, denetim öneri ve çalışmalarını konu ile ilgili kesimlere tanıtmaktadır.

Anahtar Sözcükler : Kredi Notu, Kredi Derecelendirme Kuruluşları, Derecelendirme Yöntemleri ve Yeni Düzenlemeler.

1. Giriş

Borçlanıcı kuruluşların kredi değerliliğini tespit etme rolünü üstlenen **Kredi Derecelendirme Kuruluşları** (KDK) ve bu kuruluşların uluslararası yatırımcılar için oluşturduğu risk notları yanında ülke görünüm raporları küresel finans piyasalarına kılavuzluk etmişlerdir. En genel anlamıyla kredi derecelendirme (derecelendirme), bir kuruluşun veya bir finansal varlığın finansal yükümlülüklerini zamanında yerine getirip getirmeyeceğini tahmin etmek üzere kullanılan, söz konusu kuruluşun veya finansal varlığın geçmiş, cari nitel ve nicel verilerine dayanarak yapılan ve geleceğe yönelik projeksiyonlar üzerinden performans analizlerinin de yapıldığı bir sınıflandırma sistemidir (Gür 1998, Gültekin-Karakaş vd. 2011).

Günümüzde ülkeler arasındaki sermaye hareketlerinin önemli boyutlara ulaşması ve gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin finans piyasalarını serbestleştirilmesi ile birlikte uluslararası sermaye hareketleri önemli boyutlara ulaşmıştır. Özellikle, finansal bütünleşme ve liberalleşme sürecinde sermaye akımlarının büyük artış gösterdiği 1990'lı yıllarda, sermaye akımlarının çok uluslu kuruluşların sağladığı resmi fonlar yerine, özel sermaye hareketlerine dönüşmesi, KDK'ların küresel ve yerel finans piyasalarındaki önemini artırmıştır. Finansman olanakları araştıran ülkeler, kamu kuruluşları, özel sektör kuruluşları ve finansal kuruluşlar ile ellerindeki fonları verimli bir şekilde değerlendirmek isteyen yatırımcıların bir araya geldikleri uluslararası piyasalarda, borçlanıcı kuruluşların kredi değerliliğinin doğru tespiti bu nedenle büyük önem arz etmektedir. Bu nedenle kredi notları, düzenleme ve risk yönetimi sürecinde daha çok kullanılan bir gösterge haline gelmiştir.

Bilindiği üzere finansal kuruluşların uymakla zorunlu oldukları bankacılık düzenlemeleri (Basel II, Basel III vs.) ve yürüttükleri risk yönetim sistemleri kredi notlarını bir gösterge olarak kullanmaktadır. Bu bağlamda bankacılık düzenlemeleri gereği yüksek riskli varlıklara daha yüksek karşılık ayrılması ve özellikle son dönemlerde geliştirilen likidite düzenlemelerinin kredi notlarına olan yüksek bağımlılıkları, finansal piyasaların kredi notlarının doğruluğuna daha büyük önem vermesine gerekçe oluşturmuştur. Buna karşılık özellikle son yıllarda finansal nitelikli ve zaman zaman küresel krizlerin derinleşmesindeki etkileri nedeni ile KDK'lar, eleştirilerin ciddi odağı haline gelmişlerdir. Özellikle yapılandırılmış ürünlere (structured finance) verilen tartışmalı kredi notları ve bunun yol açtığı sorunlar KDK'lara yönelik eleştirileri artırmıştır. Bu doğrultuda hükümetler ve KDK'lar piyasaya olan güvenin geri kazandırılması amacıyla yeni düzenlemelere gitmektedir.

Bu çalışma uluslararası bütünleşme ve küreselleşme çerçevesinde giderek artan önem atfedilen KDK'lara ve onların verdiği ülke rating notlarına yönetilen temel eleştirileri geniş bir perspektiften ele almak amacını gütmekte ve bu alanda ortaya

çıkmiş önemli eksiklikleri göz önüne sermeyi amaçlamaktadır. Çalışma ayrıca A.B.D.’de ortaya çıkıp tüm dünyaya yayılan 2007 – 2009 dünya finansal krizi çerçevesinde yapılan yeni düzenlemeleri, denetim öneri ve çalışmalarını ciddi biçimde ele alan ilk çalışma olması bakımından önem taşımaktadır.

Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Bu bölümü izleyen ikinci bölümde kredi notlarına ilişkin geçmişten günümüze oluşturulan literatüre göz atılacaktır. Üçüncü bölümde ise kredi derecelendirme piyasasında yaşanan sorunlar ele alınacak ve bu bölümde geçmişten günümüze kredi derecelendirme sektörüne ve KDK’lara yönelik yürütülen düzenleme ve denetim çalışmaları ayrıntılı biçimde incelenecektir. Son bölüm, sonuç ve önerilerden oluşacaktır.

2. Yazın Taraması

Ülke riski ve derecelendirme yazınında yer alan çalışmaları başlıca iki dönemde ele almak veya ayırmak gerekir. Eski çalışmalar genellikle 2000 yılına kadar olan çalışmaları kapsarken yeni çalışmalar 2000 yılları sonrasında günümüze kadar uzanan ve hukuktan ekonomiye, politik faktörlerden kurumsal faktörlere kadar birçok alanı kapsayan çalışmalardan oluşmaktadır.

Eski akademik çalışmalara göz attığımızda genellikle ülke kredi notlarını belirleyen etkenler üzerinde yoğunlaşıldığı görülmektedir. Bu çalışmalarda, ülke kredi notlarını dönemler itibarıyla hangi makro değişkenlerin, finansal göstergelerin ve siyasi faktörlerin etkilediği üzerinde durulmuştur¹. Örneğin, Cantor ve Packer (1996), ülke kredi notlarını geçmiş dönem içerisinde tahmin etmeye yönelik bir model geliştirmişlerdir. Kullandıkları analizde, sıralı probit model (ordered probit model) kullanılmış olup ülkelerin sahip oldukları kredi notlarının belli sıralı kategoriler içerisine düşme olasılıkları tahmin edilmiştir. Yüksek olasılığa sahip kredi notu kategorisi belli bir ülkenin belli bir döneme ait kredi notu olarak belirlenmiştir. Yine Gür (1998, 2001) ülke borç erteleme rasyolarını kullanarak tobit analizi ve panel data analizi sonuçlarını, ülke risk tablosu oluşturarak önceden tahmin yeteneği açısından kıyaslamakta ve 1998 Asya krizinin KDK’ların aksine, önceden öngörülebileceğini ortaya koymaktadır. Bu çalışmalarda KDK’ların yaptıkları analizlerindeki ciddi yetersizlik ilk defa ortaya konarken, bu kuruluşlara yöntemsel eleştiriler getirilmiştir.

¹ Bkz. Gür 1998, 2001, Hu vd. 2002, Alexe vd. 2003, Bissoondoya-Bheenick 2005, Bennell vd. 2006.

İlerleyen yıllarda, birçok çalışma aynı sorunsal konu olarak literatürdeki yerini almıştır². Kullanılan modeller, birbirinden farklılık arz etse de esas itibarıyla Moody's, S&P ve Fitch gibi kredi derecelendirme sektörünü elinde tutan üç büyük KDK'nın kredi notları baz alınarak ortaya çıkan sonuçların KDK'ların verdikleri kredi notlarıyla tutarlı olup olmadığını araştırmaktadır. Çıkan sonuçların tutarlı olması halinde, üretilen modellerden hareketle ülke kredi notlarını belirleyen ekonomik, finansal, mali ya da siyasi faktörlerin kredi notları üzerinde etkisi tartışılmıştır. Borç erteleme kararları ve konsolidasyon çalışmaları içerisinde uzun yıllar dikkat çekenler Frank & Cline (1971), Dhonte (1974), Grinols (1976), Feder & Just (1977), Sergen (1977), Mayo & Barret (1977), Smith (1977), Saini & Bates (1978), Fisk & Rimlinger (1979), Feder, Just & Ross (1981), Cline (1984), Kharas (1984), Edwards (1984), Beltratti (1990), Ngassam (1991), Ozler (1992), Hajivassiliou (1987 and 1994), Hernandez-Trillo (1995), Haque vd. (1996), Cantor ve Packer (1996), Gür (1998, 2001) Monfort ve Mulder (2000) ve Hu vd. (2002) çalışmalarıdır.

Konu ile ilgili yeni çalışmalardan Alexe ve diğerleri (2003), bir KDK'nın kullandığı/kullanabileceği ve bir ülke ekonomisinin özetini yansıtacak temsili değişkenleri kullanarak on yıllık zaman zarfında belli ülke grubunun kredi notlarını tahmin etmişlerdir. Ülkelerin geçmiş ödeme performansları dikkate alınarak, tanımlanan kukla değişkenler yardımıyla siyasi riskin de kullanılan modeller içerisinde kontrol edilmesi amaçlanmıştır. Alexe ve diğerleri (2003) çalışmalarında incelenen modelin ürettiği kredi notları ile (tahmin) gerçekleştirmeler arasında yüksek korelasyon bulunduğunu ifade etmektedirler. Öte yandan kredi notuna sahip olmayan ülkelerin verilerine modelin uygulanmasıyla makul kredi notu sonuçlarına ulaştıkları belirtilmektedir (Alexe vd. 2003, syf. 1). Bennell ve diğerleri (2006) ise, o döneme kadar çalışmalarda kullanılan sıralı probit/logit modellerin performansını yapay sinir ağı modeliyle karşılaştırmış ve yapay sinir ağıyla modellenen ülke kredi notlarının daha tutarlı ve doğru sonuçlar verdiği sonucuna ulaşmışlardır. Gültekin-Karakaş vd. (2011) ise son dönem çalışmalardan tematik olarak farklılaşmış ve ülkelerin kredi notlarını "gelişmiş" ve "gelişmekte olan" olarak ayırmış ve incelemişlerdir. Ülke kredi notlarını, ülkelerin "gelişmiş" ve "gelişmekte olan" niteliklerini dikkate alarak, KDK'ların kredi notu verme davranışlarında ülkelerin ekonomik koşullarına ek olarak gelişmişlik seviyelerinin de etkili olduğunu ifade etmişlerdir. Analizlerini "gelişmiş" ve "gelişmekte olan" ülke grubuna ayırarak ve toplu (pooled) olarak gerçekleştirmişlerdir. Analizlerinin sonuçlarının gerçek hayat örnekleriyle uyumlu olması nedeniyle, ülkelerin sahip oldukları "gelişmiş" ve "gelişmekte olan" gibi kategorik farklılığının KDK'ların kredi notu verme davranışlarında etkili olduğu sonucuna varmışlardır (Gültekin-Karakaş vd. 2011).

² 2002 yılında yapılan bir çalışma o döneme kadar ülke kredi notu tahminine odaklanan yaklaşık 50 farklı çalışmanın yapıldığını belirtmektedir (Hoti ve McAleer 2002).

Kredi notlarının KDK'ların kullandıkları değişkenler yardımıyla tahmin edildiği yukarıda bahsi geçen çalışmalarda, kredi notlarının credit default swap (CDS) gibi piyasa göstergeleriyle birlikte yer aldığı analizler ise yeni yeni literatürde yer almaya başlamıştır. Alexe vd. (2006), piyasa göstergelerinin çok değişken (volatile) olmaları nedeniyle kredi notlarının yerine kullanılmasının mümkün olmayacağını vurgulamışlardır. Öte yandan, gelişmekte olan ülkelerin CDS primleri ile kredi notları arasındaki ilişki farklı bağlamlarda bazı çalışmaların konusu olmuştur. Longstaff vd. (2007)'nin çalışmalarında 26 farklı gelişmekte olan ülkenin CDS spreadleri ABD hisse senedi piyasasına, yüksek getirili tahvil piyasasına, küresel risk iştahına ve sermaye akımlarına bağlı olarak incelenmiş olup kredi notları bu analizde bir değişken olarak kullanılmıştır. Öte yandan İsmailescu ve Kazemi (2010)'nun çalışmalarında, bir grup gelişmekte olan ülkenin kredi notu değişimlerinin o ülkelerin CDS spreadlerini ve dolaylı olarak diğer gelişmekte olan ülkelerin CDS'lerini nasıl ve ne yönde etkilediği incelenmiştir. Bu çalışmada, kredi notu artırımlarının ülkelerin CDS spreadlerinde kısa zamanda olumlu etki bıraktığı sonucuna ulaşılmıştır. Öte yandan, kredi notu indirimleri genel olarak ülkelerin CDS primlerine önceden yansdığından, not indiriminin ardından CDS spreadlerindeki sınırlı bir artış gerçekleştiği vurgulanmıştır (İsmailescu ve Kazemi 2010). CDS gibi piyasa göstergeleriyle kredi notlarının beraber incelendiği çalışmalarda, kredi notu veri iken (bağımsız değişken) CDS spreadleri gibi diğer piyasa göstergelerinin farklı senaryolarda nasıl etkilendiğine (bağımlı değişken) odaklanılmıştır.

Eski ve yeni nesil çalışmalardan anlaşılacağı üzere akademik ve istatistik-ekonometrik yaklaşımlarla ortaya konan tüm çalışmalar, KDK'larının ülke derecelendirme ve ülke notlarının verilme metodunun yetersizliğine vurgu yapmaktadır. Daha iyi öngörü performansı gösterebilecek modeller üzerine çalışmalar, özellikle finansal krizler sonrası artmakta ve KDK'larının temel eksiklikleri ve yetersizlikleri giderilmeye çalışılarak bu alanda düzenlemelere vurgu yapılmaktadır.

3. Kredi Notlarına Yönelik Eleştiriler ve Düzenlemeler

Çalışmanın bu bölümünde kredi notları ve KDK lara yöneltilen temel eleştiriler ve önerilen düzenlemeler üzerinde durulacaktır. Lehman Brothers'ın iflasının ardından türev ürünlerin yanlış derecelendirildiği iddiasıyla Kredi Derecelendirme Kuruluşları (KDK)'lara yöneltilen eleştiriler, Avro Bölgesi ülkelerine özgü sorunların artmasıyla birlikte ülke kredi notları üzerinde yoğunlaşmıştır (Gültekin-Karakas vd. 2011). Eleştirilerin odak noktasında ülke kredi notlarının verilme sürecinin şeffaf olmaması yer almaktadır. Diğer bir eleştiri ise kredi notlarının piyasa göstergelerini oldukça geriden takip etmesi ve yapılan değişikliklerin piyasa algılamasını gereksiz ölçüde bozma potansiyelidir. Finansal veya ekonomik sorun yaşayan herhangi bir ülkenin not indirimi ardından ilgili ülke sorunlarının daha da artması, KDK'ların sistemik açıdan krizi tetikleyen kuruluşlar olarak algılanmalarına yol açmaktadır. Ülke kredi notlarının, risk

yönetiminde bir araç olarak yoğun olarak kullanılması da eleştirilmekte ve kredi notlarına alternatif olarak farklı göstergelerin kullanılması önerilmektedir (Partnoy 2001).

3.1. Kredi Notlarına Yönelik Eleştiriler

Akademik çevrelerce ve siyasi otoritelerce kredi notlarına yönelik olarak şu ana kadar birçok eleştiri dile getirilmiştir. Geçmiş dönemlerde kredi notlarına duyulan rahatsızlık daha sınırlı iken, yakın dönemde KDK'lara ve kredi notlarına getirilen eleştiriler daha sistematik hale gelmiştir. KDK'lara yönelik birçok ülke ve uluslararası kuruluş/organizasyon sistematik çalışmalar yürütmekte ve daha uzun soluklu projelere imza atmaktadırlar. Dikkate değer bir husus, yeni dönem ile birlikte yerel/küresel otoritelerin derecelendirme sektörünün yalnız cari sorunlarıyla ilgilenmeyip, geçmişten bugüne getirilen bütün eleştirilere çözüm arayışı içerisinde olmalarıdır. KDK'lara ve derecelendirme sektörüne yönelik eleştiriler çeşitlilik arz etmektedir. Bu eleştiriler başlıklar halinde aşağıda incelenmektedir.

3.1.1. Erken Uyarı Mekanizmaları İşlevinin Aksaması

KDK'ların, ülkelere kredi notları tahsis ederek esas olarak ülke varlıklarının riski hakkında piyasalara zamanında ve doğru bilgi vermesi beklenmektedir. Fakat ülkelerin kredi notu değişimlerinin – özellikle finansal stres dönemlerinde – piyasa göstergelerini geriden takip etmesi eleştirilerin odağı olmaktadır³. Her ne kadar KDK'lar ülkelere uzun dönem projeksiyonları baz alarak not verdikleri şeklinde kendilerini savunsalar da, ülke risklerini önceden belirleyip piyasaları bu bilgiler doğrultusunda yönlendirmesi beklenen KDK'ların kredi not değişiklikleri işlevsel olmamakta, erken uyarı mekanizması olma özelliklerini yitirmektedirler (Hoti ve McAleer 2002).

Özellikle Asya Krizinden sonra KDK'lar krizi öngörememeleri nedeniyle yoğun eleştiri almışlardır. Uluslararası piyasalarda, Latin Amerika ve Asya ülkelerinin içinde bulundukları makroekonomik dengesizlikler ve dış finansman zorlukları nedeniyle oluşan kırılgan durumlarına rağmen söz konusu ülkelere sermaye akışları devam etmiştir. Bu ülkelerin içinde bulundukları dengesizlikler, gelişen bir takım olaylarla (büyük şirketlerin iflası ve yabancı kreditorlere olan borçlarını ödeyememeleri) kendilerini göstermeye başlayınca uluslararası piyasalardaki yatırımcılar durumdan duydukları huzursuzluğu daha önceden bu ülkelere sağladıkları fonların geri ödenmesini talep ederek göstermişlerdir. Söz

³ Piyasalardaki endişeler neticesinde yükselen CDS primleri ya da tahvil getirileri ülkelerin riskinin arttığını halihazırda teyit etmişken, KDK'lar ülkelerin kredi notlarını henüz indirmemiş olabilmektedir. Benzer şekilde, ülke ekonomisinin ve finansal koşulların iyileşmesine bağlı olarak piyasa göstergeleri bir ülke lehine değişmişken KDK'lar henüz bu ülkenin notunu artırmamış olabilmektedir.

konusu ülkelere piyasalarda duyulan güvensizlik, yatırımcıların bu ülkelerin varlıklarını portföylerinden çıkartmalarına sebep olmuştur. Bunun sonucunda bu ülkelerin varlıklarının değeri kredi notlarının düşürülmesinden önce düşmeye başlamıştır.

KDK'lar kriz sürecini yeterince iyi yönetememelerine ve krizleri önceden öngörememelerine rağmen, krizlerin ardından ülke kredi notlarını revize etmişlerdir. Özellikle Asya ve Latin Amerika krizlerinin ardından kısa vadeli borç stoku, kısa vadeli borç stokunun toplam borç stokunun içindeki payı, bankacılık sisteminin sağlamlığı, yabancı kreditörlerin riskli dönemlerde fonlarını geri çekme isteği gibi hususlarda daha temkinli davranan KDK'lar metodolojilerini yenilemişlerdir. Ancak, revizyon sürecinin krizlerin ardından gerçekleşmesi gelecekteki muhtemel krizlere karşı KDK'ların maruz olduğu öngörememe riskinin devam ettiğinin bir göstergesidir.

3.1.2. Not İndirimi Sonrasında Piyasaların Daha Da Bozulması

Not indirimlerinin ardından finansal göstergeleri ve genel ekonomisi zor durumda bulunan ülkelerin ekonomik, finansal ve mali koşulları daha da kötüleşebilmektedir. KDK'ların ülke ekonomisi için verdikleri ülke tavan notları (country ceiling)⁴ da bir ülkede faaliyet gösteren birçok özel kuruluşun borçlanma imkânlarını kısıtlamaktadırlar. Özellikle ülke varlıklarından çıkan yatırım fonları ve ülke varlıklarının likiditesinin azalmasına bağlı olarak daralan borçlanma imkânları, yükümlülüklerini yerine getirmekte zorlanan ülkeleri daha yüksek maliyetli borçlanmaya zorlamakta ve ülke risklerini daha da artırmaktadır (Partnoy 2006). Dolayısıyla KDK'lar, finans piyasalarının kırılganlığını daha da artırarak sistemik krizlere yol açmakla suçlanmaktadırlar.

Not indirimlerinin sonrasında piyasaların daha bozulmasına dair Asya Krizi süresince yaşananlar örnek verilebilir. Hatırlanacağı üzere, 1997 senesine kadar Asya ülkelerinin kredi notlarında herhangi bir değişiklik yapılmamış ancak bu tarihten sonra KDK'lar söz konusu ülkelerin notlarını art arda düşürmeye başlamışlardı. KDK'ların bu hareketleri, hem gerçekleşen krizin sonrasında yapılması hem de hali hazırda büyük miktarda sermaye çıkışlarının yaşandığı söz konusu ülkelerin finansman olanaklarını daha da kötüleştirilmesi sebebiyle uluslararası yatırımcıların içinde bulunduğu paniği daha da arttırdığı için uluslararası piyasalarda eleştirilmiştir (pro-cyclical effect)⁵.

⁴ Ülke tavan notları genel olarak ülke notlarının daha üzerinde yer almakla birlikte genel olarak ülke notlarının bir fonksiyonu olarak değerlendirilmektedir. Dolayısıyla ülke tavan notları kredi notu artırımı veya indiriminden doğrudan etkilenmektedir (Kaminsky ve Schmukler 2002).

⁵ 1990'lı yılların başlarında özellikle Asya ve Latin Amerika ülkelerinin bütçe ve bütçe dışı mali yükümlülükler bağlamında endişe verici bir durum yok iken, 1997'li yılların sonuna doğru cari denge uluslararası rezerv pozisyonu gibi göstergelerdeki ve kurdaki bozulmalar söz konusu ülkelerin olası bir krize karşı kırılganlığını

3.1.3. Büyük Not İndirimleri

KDK'ların ülke kredi notlarını bir seferde birden çok kademe indirmesi de özellikle eleştirilen diğer bir husus olarak öne çıkmaktadır. Ülkelerin finansal, mali ve ekonomik göstergelerinde önemli bir değişiklik olmaksızın yapılan büyük not indirimleri, KDK'ların ülkeler hakkında sağlıklı analizler yapamadıkları ya da ülke kredi notlarının güvenilir olmadığı yönündeki endişeleri beslemektedir.

3.1.4. Metodolojilerin Açık Olmaması

2001 yılından bu yana yanlış kredi notu verilmesine bağlı olarak gelişen şirket iflasları KDK'ların metodolojilerini yeterince kamuoyuyla paylaşmadığı yönünde bir kanıyı beslemiştir. En son Lehman Brothers'ın batmasının ardından sıkça gündeme gelen KDK'lar, ABD'de 2001'de patlak veren Enron skandalı, 2002 yılında Worldcom ve 2003 yılında Parmalat gibi devlerin çöküşüyle birlikte söz konusu firmalara çok kısa süre önce yüksek not vermiş olmalarıyla dikkatleri üzerlerine çekmişlerdir. Tam yaşanan bu olumsuzluklar unutulmak üzere iken, Lehman Brothers'ın batmasının ardından küresel bir boyut kazanan finansal krizin derinleşmesine neden olan baş aktörlerinden birinin KDK'lar olduğu genel kabul görmüş bir önerme haline gelmiştir. Özellikle 2004 ve 2007 yılları arasında başta ABD olmak üzere çeşitli ülkelerdeki yatırım bankalarından bazılarının yüksek riskli konut kredileri olan Collateralized Debt Obligation'ları (Teminatlı Borç Senetleri, CDO) KDK'lardan yüksek kredi notu almak suretiyle ihraç etmek etmişlerdir. Yüksek kredi notuna sahip, diğer bir deyişle düşük temerrüt riskine sahip ancak görece olarak yüksek getiri sağlayan bu enstrümanlar, bankalar, emeklilik fonları ve hedge fonlar tarafından yoğun şekilde tercih edilmiştir. Üç büyük KDK olan Moody's, S&P ve Fitch, özellikle CDO'lara verdikleri tartışmalı notlar ile yoğun şekilde eleştiriye uğramışlar, bu baskılar sonucunda 2008 yılı içinde yüksek kredi notuna sahip olan pek çok yatırım aracının notunu ani şekilde düşürmek zorunda kalmışlardır. Yatırım araçlarına verilen derecelendirme notlarındaki uygunsuzluğun ortaya çıkması sonucu karşılaştığı baskı neticesinde ABD ve Dünya'nın önde gelen KDK'larından olan ve verdiği yüksek derecelendirme notları nedeni ile suçlamaların odağı haline gelen Moody's, ABN Amro tarafından ihraç edilmiş olan ve kendilerince yüksek kredi notu verilen tahviller ile ilgili olarak "bilgisayar sistemlerindeki bir yazılım hatasının aslında daha düşük kredi notuna

artırmıştı. KDK'lar tarafından söz konusu durum herhangi bir risk unsuru olarak algılanmamış ve not indirimleri krizden önce gerçekleşmemiştir. Bu durumun sonraki dönemlerde de tekrar etmesi, KDK'ların krizleri öngöremedikleri yönündeki algıyı güçlendirmiştir. Öte yandan, KDK'ların analizlerini geleneksel yaklaşımın dışına çıkarak, koşulları sürekli değişen ve hızla gelişen uluslararası sermaye piyasalarının dinamiklerine göre revize etmeleri gerekirken, analiz metodolojilerinde sık güncelleme yapmamaları eleştirilerin artarak devam etmesine neden olmuştur. Burada bir yönüyle dile getirilen KDK'lara yöneltilen eleştiriler, başlıklar halinde ilerleyen bölümlerde ayrıntılı bir şekilde incelenecektir.

sahip olması gereken yatırım araçlarının yatırım yapılabilir seviyede notlandırılmasına neden olduğunu” iddia ederek kendini savunmuştur.

Türev ürünlerin ve yapılandırılmış ürünlerin derecelendirilmelerinde yürütülen metodolojilerin açık olmadığına ve kamuoyuyla yeterince paylaşılmadığına yönelik dile getirilen eleştiriler ülke kredi notlarını da kapsamaktadır. KDK’lara yöneltilen eleştirilerin belli bir bölümü de KDK’ların ülke kredi notu metodolojileri hakkında yeterli bilgiyi kamuoyuyla paylaşmamalarından kaynaklanmaktadır. Her ne kadar KDK’lar metodoloji raporları yayımlasalar ve bu raporları zaman zaman güncelleseler de, bu raporlar ülkelere not verilmesi sürecini aydınlatma konusunda yetersiz kalmaktadır. Söz konusu raporlarda, not verme sürecinde kullanılan göstergeler ve bu göstergelerdeki değişikliklerin kredi notu üzerindeki olası etkileri paylaşılmaktadır. Hâlbuki KDK’ların nihai karar süreçlerinin nasıl işlediği, kredi notunu etkileyen faktörlerin nasıl ağırlıklandırıldığı, benzer ülkelerle karşılaştırmaların nasıl yapıldığı, ‘ülkenin siyasi durumu’ gibi niteliksel unsurların karar aşamasında ne derece etkili olduğu gibi hususlar net değildir. Öte yandan, bir ülkenin kalkınma seviyesi, sosyal gelişmişlik derecesi gibi bir ülkenin borç ödeme kabiliyeti, özellikle de borç ödeme isteğiyle ilgisi noktasında soru işareti barındıran hususların kredi notu verme sürecinde etkili olması da eleştirilmektedir. KDK’lar, bu tür göstergelerin bir ülkenin borç ödeyebilme yeteneğini dolaylı olarak etkilediği görüşündedir.

3.1.5. Finansal Düzenlemelerde Kredi Notlarına Aşırı Bağımlılık

Küresel finansal sistemdeki bankacılık düzenlemeleri de dahil birçok düzenlemenin kredi notları baz alınarak yapılması KDK’ları finansal sistem açısından özellikle önemli kılmaktadır. Küresel finans sisteminde risk yönetimine ilişkin birçok hesaplama, ülke kredi notlarını başlıca değişken olarak kullanmaktadır (Partnoy 2001 ve Partnoy 2006). Nitekim en son Basel III ile zorunlu kılınan sermaye ve likidite düzenlemelerinde de kredi notları yüksek öneme sahiptir. Küresel düzenlemelerin yanında ulusal birçok düzenleme de kredi notları üzerinden yürütülmektedir. Öte yandan birçok kuruluş, çeşitli piyasalara varlık ihraç edebilmek için bir ya da birden çok KDK’dan kredi notu almak zorundadır. Dolayısıyla varlık ihraç süreçlerinde kredi notlarına, riskler hakkında bilgilenmekten daha çok düzenlemelerdeki zorunluluğu yerine getirmek için başvurulmaktadır⁶.

Kredi notlarının düzenlemelerde kullanılmasının yanında, düzenlemelerin tasarımı da eleştirilmektedir. Bu eleştirilerin en önemlisi, düzenlemelerde kredi eşik

⁶ Partnoy (2006), finansal düzenlemelerin yoğunluk kazandığı 1970’ler sonrasında önceden yatırımcılar tarafından talep edilen kredi notlarının, artık ihraç yapan kuruluşlar tarafından talep edildiğini belirtmektedir. Bu değişim sonrasında kredi notlarının, asıl fonksiyonları olan piyasaları bilgilendirmeden uzaklaşarak bir zorunluluğu yerine getirmek amacıyla kullanıldığını kaydetmektedir (regulatory license).

aralıklarının çok büyük olmasıdır (cliff effect). Örnek olarak, risk eşik derecesinin ‘yatırım yapılabilir seviye’ olarak baz alındığı bir düzenlemede, yatırım yapılabilir seviyenin en alt kademesinde bulunan bir varlık (BBB-) risksiz olarak değerlendirilirken, yatırım yapılabilir seviyenin bir alt kademesi (BB+) riskli olarak değerlendirilmektedir. Riskli varlığı elinde bulundurmak finansal sistem için maliyetli olacağından ihraç yapan kuruluş bu maliyetten doğrudan etkilenmektedir. Dolayısıyla risk aralıklarının daha sık kademelendirilmesi yoluyla maliyetlerin daha adil olarak paylaştırılması mümkün olabilir.

3.1.6. Kredi Notlarının Kredi Riskini Göstermede Yetersiz Kalması

Kredi notlarının kredi riskini göstermede yetersiz kaldığı görüşü geçmiş dönemde sıklıkla savunulmuştur. KDK’ların bir kuruluşun ya da varlığın riskini doğru yansıtmadığı yönündeki argümanlara bağlı olarak piyasalardaki risk göstergelerinin (CDS primleri, tahvil getirileri, hisse fiyatları vd.) söz konusu varlıkların kredi riskini daha etkili ve doğru bir biçimde ortaya koyduğu sıklıkla öne sürülmektedir (Partnoy 2006). Ülke riskinin piyasalar tarafından anlık olarak fiyatlandığı söz konusu göstergelerin daha doğru bir değerlendirmeye işaret ettiği savunulmaktadır (efficient market hypothesis). Bu argümanın uzantısı olarak, söz konusu göstergeler finansal düzenlemelerde kredi notları yerine kullanılarak piyasalardaki maksimum ve minimum prim, getiri veya fiyat seviyelerine göre risk aralıkları belirlenebilecektir (örn. CDS primi 300 bp ve altında olan bir ülkenin yatırım yapılabilir olarak değerlendirilmesi gibi). Böylelikle herhangi bir KDK’nın subjektif yargısına gerek kalmadan risk yönetiminin ve gerekli düzenlemelerin sağlanabileceği ileri sürülmektedir.

Piyasa göstergelerine dayalı düzenlemelerin daha doğru olacağı değerlendirilmesine karşılık, ülke varlıklarının piyasa likiditesinin farklı olduğu (likiditesi yüksek varlığın primlerinin daha düşük olması) ve piyasadaki birçok farklı değişkenin bu göstergeler üzerinde anlamlı etkiye sahip olduğu kaydedilmekte ve bu değişkenlerin sadece ülke riskini göstermeyebileceğine dikkat çekilmektedir. Öte yandan KDK’ların not verme sürecinde yalnız anlık riski değerlendirmeyip, geleceğe dönük projeksiyonları da dikkate aldığı hatırlandığında, piyasa göstergelerinin geleceğe yönelik muhtemel riskleri göstermeyebileceği ileri sürülmektedir. Ancak, hâlihazırda kullanılan ve uluslararası otoritelerin üzerinde uzlaşa sağladığı ekonometrik, matematiksel ve istatistiksel yöntemlerle piyasa verilerinin yansız (unbiased) ve tutarlı (consistent) göstergeler haline getirilmesi mümkündür. Diğer bir görüşe göre ise, piyasa aktörleri, ülkenin gelecek performansını da dikkate alarak fiyatlama davranışı göstermekte ve böylece kredi notlarına benzer şekilde piyasa göstergelerinin de ülkelerin gelecek performanslarını dikkate aldığı öne sürülmektedir. Böylelikle söz konusu göstergelerin kredi notlarının sahip olduğu tüm bilgiye sahip olduğu ve daha doğru bir risk göstergesi olarak kullanılabileceği savunulmaktadır.

3.1.7. Menkul Kıymet İhraç Edenlerin KDK'lara Ücret Ödemesi

Kredi derecelendirme sektöründe büyük ağırlığa sahip olan KDK'lar önceden hizmetlerini ücretsiz olarak gerçekleştirmekte ve gelirlerini notların ve yayınlarının satışından sağlamaktaydılar. Ancak daha sonraları sağladıkları hizmetler çeşitlendikçe, kredi değerliliğini tespit etme hizmetlerinin karşılığında ücret almaya başlamışlardır. KDK'ların kredi notu verdikleri borçlanıcılardan ücret almaları, finansal liberalleşme ve entegrasyon süreciyle birlikte gelişen sermaye piyasalarındaki enstrüman çeşitliliğinin ve bunun beraberinde getirdiği 'verilen daha fazla ücretin karşılığında daha yüksek not tayin edilmesi' olasılığına dair kuşklar doğurmuştur. Her ne kadar KDK'lar, daha fazla ücret karşılığında yüksek not verilmesi gibi bir eğilimin uzun vadede kendileri açısından büyük prestij kaybına sebep olacağını bilincinde olduklarını ve bu yönde bir motivasyonlarının bulunmadığını belirtse de, piyasalarda bu husus ile ilgili endişeleri giderememişlerdir.

3.2. KDK'lara Yönelik Düzenlemeler ve Finansal Kriz Sonrası Süreç

Kredi derecelendirme sektörünün güvenilirliği üzerine tartışmalar, özellikle Enron'un⁷ çöküşü ile başlamıştır. Avrupa Komisyonu'nun 6 Haziran 2001 yılında aldığı kararla Avrupa Menkul Kıymet Piyasa Düzenleyicileri Komitesi (Committee of European Securities Regulators, "CESR") kurulmuş, Kasım 2004'de özellikle Parmalat'ın⁸ çöküşü ile birlikte Komisyon bir değerlendirme çalışması yaparak KDK'ların Avrupa Birliği sınırları içindeki çalışmalarına yönelik düzenleme ve denetim esaslarını belirlemiştir. CESR yönetimi, Uluslararası Menkul Kıymet Komisyonları Teşkilatı (**International Organisation of Securities Commissions, "IOSCO"**)⁹ ile uyumlu olarak 2008 yılına kadar düzenleme ve denetim esaslarında herhangi bir değişiklik öngörmemiştir.

⁷ Enron, 1985 yılında ABD'de kurulan ve enerji sektöründe hızla büyüyen bir şirkettir. Şirket, 2001 yılında iştiraklerinin kaydettiği zararlarla 1 milyar Dolara yakın zararlar daha fazla faaliyet gösterememiş ve aynı yıl iflas etmiştir. Şirketin iflasının kredi derecelendirme sektörüyle bağlantısı, şirkete ait iştiraklerin büyük zararlar kaydetmesine ve gerçekleştirilen muhasebe hileleriyle bunun gizlenmesine karşın, şirkete yüksek kredi notu verilmesidir. ABD'de söz konusu iflas olayı büyük bir yankı uyandırmış ve iflasın ardından çıkar çatışmasının önüne geçilmesi, şeffaflığın artırılması ve kamuoyuyla daha fazla diyalog talepleri daha da artmıştır.

⁸ Parmalat, 1961 yılında bir aile ve gıda şirketi olarak kurulmuştur. Şirket, Enron'a benzer şekilde hızla büyüyen sektöründe dev bir kuruluş haline gelmiştir. Şirket 2003 yılında türev enstrümanlara yaptığı yoğun yatırımlar ve bu yatırımların bilançolarında gösterilmemesi gibi muhasebe hileleri nedeniyle iflas etmiştir. İflasın hemen öncesinde gerek yatırımlar bankaları gerekse KDK'lar şirketin mali açıdan zor durumda olduğunu bilmelerine rağmen bunu görmezlikten gelmişlerdir. Bu durum şirketin 2003 yılında 500 milyon Avro tutarında ihraç planını geri çekmesine kadar sürmüştür. Enron olayına benzer şekilde, mali açıdan zorluklarla karşı karşıya olduğu bilinen şirketin kredi notu bu olaya kadar indirilmemiştir.

⁹ IOSCO, SEC benzeri düzenleyici otoritelerin uluslararası çatı örgütü olup kredi derecelendirme sektörüne yönelik düzenleme ve denetleme faaliyetleri için yol gösterici bir kuruluş olma özelliği taşımaktadır. Yayımladığı İlerleme Raporları'yla ülkelerin kredi derecelendirme sektörüne yönelik gerçekleştirdiği

Ancak, Avrupa Komisyonu 12 Kasım 2008 tarihinde Brüksel’de yaptığı “Kredi Derecelendirme Kuruluşları” konulu basın toplantısında; “...piyasa güveninin tekrar teşkil edilmesi ve gelecekte yapılacak derecelendirme faaliyetlerinde yüksek standartların sağlanması amacıyla bazı düzenlemelerin yapıldığını” dile getirmiştir. Avrupa Parlamentosu’ndaki bahsi geçen düzenleme planları ile derecelendirmenin bağımsızlığının sağlanması ve çıkar çatışmalarının önlenmesi, derecelendirme faaliyetlerinin kalitesinin yeniden tesis edilmesi ve şeffaflığın tesis edilmesi ile efektif bir kayıt ve gözetim rejiminin kurulması hedeflenmiştir.

ABD’de ise 1975 yılında NRSRO (Nationally Recognized Statistical Rating Organisations)’nun oluşturulması ile KDK’ların tek bir çatı altında toplanması sağlanmış ve sonrasında 2006 yılında bu çatı yasal bir çerçeveye kavuşturularak “CRA Reform Act” Kongre’de onaylanarak yürürlüğe girmiştir. ABD’de 2008 yılı boyunca siyasetçiler tarafından Avrupa Birliği’ne benzer şekilde açıklamalar yapılmıştır. Bu kapsamda, 2002 ve 2007 yılları arasında yüksek riskli (sub-prime) ipoteğe bağlı menkul kıymetlerin derecelendirme sektörünün önde gelen üç kuruluşu olan Moody’s, Standard & Poor’s ve Fitch tarafından yüksek notlar ile derecelendirildikleri gerçeğinden hareketle KDK’ların daha şeffaf yöntemleri benimsemesi ve bu konuda yeni düzenlemelere gidilmesi gerektiği kararlaştırılmıştır. 2006’da yürürlüğe giren “CRA Reform Act”e ilave olarak 11 Temmuz 2008 tarihinde yapılan iki yeni değişiklik önerisi ile derecelendirme sektöründe çıkar çatışmalarını önlemek, sektör içinde rekabeti geliştirmek ve KDK’ların karşılaştırılabilirliklerini sağlamak üzere şeffaflığın sağlanması talep edilmiştir.

Finansal kriz öncesinde düşük hızda gerçekleşen KDK’ların denetlenmesine ve derecelendirme sektörünün düzenlenmesine yönelik çalışmalar kriz sonrası dönemde artarak devam etmiştir. Finansal kriz öncesinde kredi derecelendirme dünyasında KDK’ların kendi kendini denetlemesini benimseyen (self-regulation) bir sistem geçerliydi. Söz konusu dönemde kendi kendine denetimin çerçevesini, IOSCO tarafından 2004 yılında yayımlanan kurallar bütünü (Code of Conduct, “CRA Code”) çizmekteydi. 2007 yılının ikinci yarısından itibaren piyasalara egemen olan finansal kriz nedeniyle 2004 yılında oluşturulan CRA Code yeniden gözden geçirilmiş ve özellikle yapılandırılmış ürünlerin derecelendirmesine yönelik yeni düzenlemeleri içerecek şekilde 2008 yılında yeniden yayımlanmıştır¹⁰.

düzenleme ve denetleme faaliyetlerini izlemektedir. Kuruluşun herhangi bir yaptırım gücü olmamasına karşın, düzenleme ve denetleme faaliyetlerinde uluslararası koordinasyonun sağlanmasında büyük role sahiptir..

¹⁰ CRA Code uygulamasına yönelik olarak 2009 yılı Mart ayında IOSCO tarafından yapılan değerlendirme çalışmasında; değerlendirme altına alınan 21 kredi derecelendirme kuruluşundan (S&P, Moody’s ve Fitch’in de dahil olduğu) 7’sinin 2008 yılında yapılan revizyonları uygulamaya koyduğu belirlenmiştir.

Küresel kriz sürecinde KDK'lara yönelik eleştiriler çerçevesinde, IOSCO Mayıs 2008'de gözden geçirdiği CRA Code¹¹ ile KDK faaliyetlerinin düzenlenmesi amacıyla yeni bir çerçeve ortaya koymuştur. G-20 Pittsburg Zirvesi'nde, her bir ülkenin bu çerçeve doğrultusunda kendi düzenlemelerini 2010 yılı itibarıyla bitirmeleri öngörülmüştür. Bu Zirve'de, yapılacak düzenlemelerin herhangi bir arbitraj avantajı oluşturmaması amacıyla ülkeler arasında eşgüdümün sağlanması şart koşulmuştur. IOSCO'nun sunduğu ve yerel otoritelerin düzenleme ve denetlemekle yükümlü oldukları kuralların yürürlüğe konulmasında ülkeler büyük aşama kaydetmişlerdir. Bu ülkeler arasında, finansal faaliyetlerin yoğun olarak yer aldığı ve KDK'ların merkezlerinin bulunduğu ABD ve AB başı çekmektedir. Söz konusu ülkelerde gerçekleşen düzenlemeler küresel çapta kredi derecelendirme sektörünün geleceğine yön vermekte ve diğer ülkeler için de ilham kaynağı olmaktadır. KDK'lara yönelik 2008'li yıllara kadar daha mikro bazda gerçekleştirilen çalışmaların, yaptırım gücü daha yüksek bir gözetim sistemini öngören hukuki düzenlemeler halinde devam etmesi piyasalar tarafından memnuniyetle karşılanmıştır.

ABD'de derecelendirme faaliyetlerine yönelik son düzenleme, Hazine Bakanlığı tarafından 2010 yılı Temmuz ayında; KDK'ların şeffaflığını artırmayı, denetim standartlarını sıkılaştırmayı ve piyasadaki KDK'lara bağımlılığı azaltmayı amaçlayan yeni bir Kanun (Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act) ile gerçekleştirilmiştir. Hazırlanan Kanun ile, KDK'larda çıkar çatışmalarını azaltmanın yanı sıra, ABD Sermaye Piyasası Kurulu'na (Securities and Exchange Commission, "SEC") bu kuruluşların denetimi ve gözetimi hususunda daha fazla yetki verilmesi amaçlanmıştır. Kanun ile çıkar çatışması, şeffaflık ve kamuoyunu bilgilendirme, SEC'nin denetim gücünün artırılması, KDK'lara olan bağımlılığın azaltılması ve SEC'nin KDK'lara yönelik faaliyetlerinin güçlü bir şekilde desteklenmesi gibi hususlarda düzenlemelerin yapılması planlanmıştır.

AB'de ise yürürlüğe giren son düzenleme, finansal krizin hemen ardından gerçekleşmiştir. Bu düzenleme, Avrupa Komisyonu tarafından 2009 yılında öneri olarak sunulmuş ve 7 Aralık 2010 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Uygulamaya giren bu düzenlemeyle i) derecelendirme faaliyetlerinin kalite ve standartlarının yükseltilmesi, ii) kredi derecelendirme sürecindeki şeffaflığın artırılması ve iii) KDK'ların iş modelinde ortaya çıkabilecek çıkar çatışmasının (conflict of interest) azaltılması için oluşturulan kurallara uymalarının sağlanması amaçlanmıştır.

IOSCO tarafından çerçevesi çizilen birçok düzenleme ABD ve AB başta olmak üzere birçok ülkede hayata geçirilmiştir. Söz konusu düzenlemeler ile KDK'lara yönelik çıkar çatışmalarını azaltılması ve kredi derecelendirme sektöründe rekabetin artırılmasını

¹¹ KDK'lara yönelik gerçekleştirilen son düzenlemeler IOSCO'nun web adresinden takip edilebilir. Bu çalışmada web adresindeki raporlar incelenmiştir (www.iosco.org).

hedeflenmekte, derecelendirme faaliyetlerine ait metodolojilerin daha açık şekilde kamuoyuyla paylaşılması ve bu sürecin şeffaflık içerisinde yürütülmesi amaçlanmaktadır. Bu öneriler çerçevesinde, kredi derecelendirme sektörünün düzenlenmesi ve KDK'ların denetimi için IOSCO tarafından konulan çerçeve ile ABD ve AB tarafından şu ana kadar yürürlüğe konulan düzenlemelere ilişkin detaylar başlıklar halinde aşağıda özetlenmektedir.

3.2.1. Metodolojilerin Şeffaflığı ve Denetimi

KDK'ların yürüttükleri derecelendirme faaliyetlerinin yatırımcılar nezdinde anlaşılır olması ve kredi notlarının nasıl verildiğine dair yeterli bilgiye sahip olunması amacıyla IOSCO bir çerçeve ortaya koymuştur. Çerçeve ile, KDK'ların, derecelendirme faaliyetlerinde kullandıkları metodolojilerini kamuoyuyla paylaşmaları zorunlu kılınmıştır. Buna yönelik olarak her bir KDK'nın içerisinde bir iç denetim birimi oluşturması ve kullanılan metodolojilerin bu birim tarafından denetlenip raporlanması esası getirilmiştir. Finansal krizin çıkışında önemli rol oynamış yapılandırılmış enstrümanlara yönelik de bir dizi düzenleme yapılması öngörülmüştür. Bu düzenlemeler arasında, i) söz konusu finansal ürünlerin derecelendirmelerinde kullanılacak notların diğer finansal ürünlerin derecelendirilmelerinde kullanılan kredi notu kategorilerinden ayrıştırılması ve farklı sembollerin kullanılması, ii) bu ürünlerin ön incelemesi veya ön derecelendirmesi kapsamında sunulan bütün bilgilerin kamuoyuna açıklanması ve iii) söz konusu ürünlerin derecelendirilmesi sürecinde aktif görev alan bir analistin aynı ürünün tasarımı sürecine müdahil olmaması yer almaktadır. IOSCO tarafından ortaya konulan çerçeve ABD ve AB'de yürürlüğe konulan düzenlemelerle hayata geçirilmiştir.

ABD'de yürürlüğe giren Kanun ile SEC, KDK'lardan kredi notlarının tespitinde izledikleri politikaların ve prosedürlerin belgelenmesini gerekli kılmaktadır. Böylelikle SEC, bütün KDK'ların iç kontrollerini, değerlendirme çalışmalarını (due diligence) ve derecelendirme metodolojilerinin uygulanmasını inceleyerek kuruluşların aldıkları kararların kamuya yaptıkları açıklamalar ile uyumlu olmasını garanti edecektir.

AB'de ise doğru kredi notunun verildiğine dair kamuoyunun bilgilendirilmesi amacıyla KDK'lardan kredi notu tayininde kullandıkları modelleri, metodolojileri ve temel varsayımları kamuoyu ile paylaşmaları talep edilmektedir. Her bir KDK'nın kendi bünyesinde bir iç denetim birimi oluşturulması ve derecelendirme faaliyetlerinde kullanılan metodolojilerin düzenli aralıklarla söz konusu birim tarafından denetlenerek üst yönetime her yıl bir rapor olarak sunulması sağlanmaktadır. İç denetim birimlerinin yönetim kurulunda en az iki bağımsız üyesinin bulunması, üyelerden en az birinin sekürütizasyon ve yapılandırılmış ürünler alanında uzmanlaşmış olması ve bağımsız üyelerin şirket performansına bağlı olmadan ücretlendirilmesi şartı getirilmektedir. Ayrıca, bağımsız üyelerin tek bir dönem için seçileceği ve görev süresinin en fazla beş yıl

olacağı, ancak görevlerini kötüye kullanmaları halinde işlerine son verilebilmesi esası getirilmiştir.

3.2.2. Çıkar Çatışmasının Önlenmesi

KDK’lardan, derecelendirme faaliyetlerini, derecelendirilen finansal varlığın ya da kuruluşun riskini objektif ve açık bir şekilde gösterecek tarzda yürütmeleri beklenir. Ancak, KDK’lardan finansal kriz öncesine kadar ihraç edilecek menkul kıymetin tasarımı sürecinde danışmanlık hizmeti alınabilmekteydi. KDK’lardan alınan danışmanlık hizmeti neticesinde ihraç edilecek menkul kıymetin içerdiği risklerin ört bas edilebileceği endişesi ile, IOSCO tarafından KDK’ların derecelendirme hizmeti verdiği kuruluşları aynı zamanda danışmanlık hizmeti verememeleri esası getirilmiştir. IOSCO tarafından önerilen ve bu düzlemde değerlendirilebilecek diğer bir husus ise derecelendirme faaliyetinde çalışan personelin, KDK’nın diğer faaliyetlerinde görev almasının yasaklanmasıdır.

ABD’de, kriz öncesi dönemde KDK’ların kredi notu verdiği kuruluşlara danışmanlık hizmeti vermeleri hususunda var olan endişelerin giderilmesi amacıyla, KDK’ların kredi notu tahsis ettiği şirketlere danışmanlık hizmeti vermesi yasaklanmıştır. Öte yandan, şeffaflığın sağlanması adına, ihraççı tarafından ödenen ücretlerin yayımlanan raporlarda ifşa edilmesi tasarlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda, her bir kredi notu raporu, ihraççı tarafından KDK’ya son iki yıl içinde yapılan ödemelerin yanı sıra, en son yapılan ödemeyi de açık şekilde gösterecektir. Bir ihraççının, kendisi için yapılan derecelendirme faaliyetlerinde, daha önceden görev yapmış bir KDK çalışanını işe alması durumunda, ilgili KDK, bu ihraççının kredi notunu herhangi bir çıkar çatışmasını saptamak adına tekrar inceleyecek ve gerektiği takdirde değiştirebilecektir. İç denetimin sağlanması için ise, her KDK, iç kontrollere ve süreçlere uyumu denetleyen ve doğrudan yönetim kurulu ya da kıdemli yöneticiye raporlama yapan bir denetleme görevlisi tayin edecektir. Bu görevli; kuruluş içerisinde derecelendirme, pazarlama, satış ya da ücret belirleme faaliyetlerinde yer almayacak, sadece SEC’ye yıllık raporlama yapacaktır.

AB’de ise KDK’lardan, bir yapılandırılmış ürünün derecelendirilmesi sürecinde aktif olarak yer alan bir analistin aynı ürünün tasarımı hakkında yorum ve öneride bulunması yasaklanmıştır. Bu minvalde, KDK’ların derecelendirmeye tabi firmalara danışmanlık hizmeti vermeleri engellenmektedir. Tarafsızlığı sağlamak üzere, KDK’larda çalışan analistlerin beş yıllık aralıklar ile rotasyon usulüne göre çalıştırılmaları şartı getirilmektedir. Öte yandan, KDK’lara kayıt için yapılan başvuruların tek bir merkezde toplanması amacıyla Avrupa Sermaye Piyasaları Kurulları Komitesi yetkilendirilmekte ve Komite bünyesinde, KDK’ların geçmiş performanslarına yönelik bilgilerin ve yayımladıkları verilerin saklanacağı merkezi bir yapının oluşturulması öngörülmektedir.

3.2.3. Şeffaflık ve Hesap Verebilirliğin Artırılması

IOSCO tarafından, hem KDK'ların, hem de KDK çalışanlarının gelirlerinin daha şeffaf ve hesap verebilirlik ölçülerinde olması ve bunun denetlenmesi şartı getirilmiştir. Öte yandan, kredi notu kararlarının ve kredi notu değişimi olmaksızın güncellemelerin zamanında kamuoyuyla paylaşılması esası getirilmiştir. Kredi notu değişimlerine veya teyidine yönelik basın duyurularında kararın gerekçesinin ayrıntılı olarak verilmesi şart koşulmuştur. Şeffaflığın artırılması amacıyla, faaliyet gösterilen her bir sektörün geçmiş yıllara ait temerrüt oranlarının yayımlanması şartı getirilmiştir. Böylelikle yatırımcılara söz konusu sektörün geçmiş yıllardaki performansı hakkında bilgi verilmesi amaçlanmıştır.

Şeffaflık ve hesap verebilirlik hem ABD hem de AB düzenlemelerinde üzerinde önemle durulan bir husustur. ABD'de finansal kriz öncesinde özellikle yapılandırılmış ürün ihraç edecek bir kuruluş, herhangi bir KDK ile çalışmaya karar vermeden önce onlardan bir kredi notu talep edebilmekte, ardından ilgili finansal ürün için en yüksek notu veren kuruluşla sözleşme imzalamaya karar verip yalnızca bu notu kamuoyuna açıklamaktaydı. Kanun ile, ihraççıların farklı KDK'lardan aldıkları kredi notlarını kamuoyuyla paylaşmaları zorunlu hale getirilerek, yatırımcıların daha sağlıklı karar almalarının sağlanması hedeflenmektedir. Öte yandan, notlama terminolojisinde yapılandırılmış ürünlerin riskini ayırtmak için farklı semboller kullanılacaktır. Bununla, yaşanan finansal krizde karşılaşılan sorunlardan biri olarak görülen, yapılandırılmış finansal ürünlere ilişkin risklerin diğer enstrümanlarla özdeş olarak değerlendirilmesinin önüne geçilmesi planlanmıştır. Buna ilave olarak, bir kredi notu saptanırken risklere dair nicel ve nitel hususların kamuoyuna açıklanması şartı getirilmiştir. Ancak Kanun'da, kredi notlarının yatırımcıların kendi değerlendirme çalışmalarının ('due diligence') ikamesi olarak düşünülmemesi gerektiği de ifade edilmektedir. Bu nedenle, yatırımcının kontrolünü sağlamak adına, KDK'ların kullandıkları temerrüt olasılığı, temerrüt halinde tahmini olarak oluşacak zarar ve bir kredi notunun varsayımlardaki olası değişikliklere hassasiyeti gibi hususları ayrıntılı şekilde raporlamaları esası getirilmiştir. Söz konusu raporun değişik menkul kıymetler ve kuruluşlar için karşılaştırılabilir bir formatta hazırlanması gerekmekte olup, böylelikle farklı yatırımların getirdiği risklerin daha iyi tahmini suretiyle piyasa disiplininin sağlanmasına yardımcı olması öngörülmektedir.

AB'de ise, ABD'de yapılandırılmış ürünlere yönelik gerçekleştirilen düzenlemelere benzer şekilde, yapılandırılmış ürünlere kredi notu verilmesi sürecinde, bu enstrümanları diğer kredi notu kategorilerinden ayıracak yeni "işaretler" eklenmesi istenmektedir. Ayrıca, yapılandırılmış ürün ihracı öncesinde ihraççının, KDK'lardan ön derecelendirme kapsamında aldığı farklı kredi notları içerisinde en yüksekini seçerek ürünün kredi notu olarak belirlemesini (rating shopping) engellemek amacı ile KDK'lardan gerekli önlemleri almaları için çalışmalar yürütmesi talep edilmiştir. Şeffaflığın temini

amacıyla KDK'ların yapılandırılmış finansal ürünlerin ön incelemesi veya ön derecelendirmesi kapsamında kendilerine sunulan bütün bilgileri kamuoyuna açıklamaları zorunlu kılınmaktadır.

3.2.4. Rekabetin Artırılması

Kredi derecelendirme sektörünün oligopolistik bir yapıda olması nedeniyle KDK'ların rekabetten uzak çalıştığı ve bu durumun söz konusu kuruluşları hesap verebilirlik ve şeffaflıktan uzaklaştırdığı sıkça dile getirilen bir argümandır. IOSCO tarafından kredi derecelendirme sektöründe rekabetin artırılması amacıyla ülkelerin çalışma yapmaları özendirilmektedir.

Birçok ülke KDK'lar hususunda düzenlemeye gitmiştir. IOSCO tarafından yayımlanan İlerleme Raporları'nda birçok ülkenin yukarıdaki başlıklar kapsamında ilerlemeler kaydettiği açıklanmıştır. Önemli bir unsur olarak ABD'de, hâlihazırda, SEC, NRSRO kapsamında değerlendirilecek kurum sayısını artırmak amacıyla başvuru kabul etmekte ve gerekli koşulları sağlayan kuruluşlara faaliyet lisansı vermektedir¹².

3.3. KDK'lara İlişkin Yapısal Sorunlara Alternatif Çözümler

Bir önceki bölümde ayrıntılı bir şekilde incelendiği üzere, birçok ülke yürürlüğe soktuğu yeni düzenlemelerle, derecelendirme faaliyetlerinde izlenen yöntemin şeffaf bir şekilde kamuoyuyla paylaşılması, çıkar çatışmalarının önlenmesi ve derecelendirme sürecinde uygulanan metodolojilerin kamuoyuyla daha sağlıklı bir şekilde paylaşılması gibi hususları büyük oranda benimsemiştir. Ancak, finansal kriz öncesi dönemde birçok eleştirinin hedefinde olan kredi derecelendirme sektörünün oligopolistik yapısı henüz kırılabilmiş değildir. Hala kredi derecelendirme sektöründe Moody's, S&P ve Fitch'in ağırlığı hissedilmektedir. Ancak, ABD başta olmak üzere piyasaya daha çok kuruluşun kazandırılması yolunda yürütülen çabalar devam etmektedir. KDK'lara dönük denetimin artırılması ve derecelendirme faaliyetlerine yönelik düzenlemelerin yanı sıra, hâlihazırda daha yapısal sorunlara odaklanan çalışmalar da gerçekleştirilmektedir. En son 2010 yılı Ekim ayında Finansal İstikrar Kurulu (Financial Stability Board, "FSB"), kredi notlarına aşırı bağımlılığın azaltılması ve içsel derecelendirmenin kullanım alanının yaygınlaştırılmasını teminen çalışmalar yürütülmesi konusunda karar almıştır. Diğer yandan, Avrupa Komisyonu hazırladığı bir raporda kredi notlarına aşırı bağımlılığın

¹² 25 Mayıs 2010 itibarıyla NRSRO kapsamında değerlendirilen KDK sayısı 10'dur. Bunlar: Egan-Jones Rating Company, Realpoint LLC, LACE Financial Corp., A.M. Best Company Inc., DBRS Ltd., Fitch Inc., Japan Credit Rating Agency Ltd., Moody's Investors Service Inc., Rating and Investment Information Inc., Standard & Poor's Ratings Services'tır. Kaynak: <<http://www.sec.gov/divisions/marketreg/ratingagency.htm>.> 23.08.2011.

azaltılması için önerilerde bulunmuş ve kredi notlarına alternatif olabilecek göstergeler üzerinde çalışılması gerektiği vurgulanmıştır.

FSB ile Avrupa Komisyonu'nun söz konusu çalışmalarına daha detaylı bakılacak olursa, FSB Yönetim Komitesi'nin talepleri doğrultusunda İngiltere Merkez Bankası Başkanı yönetimindeki FSB Üst Düzey Çalışma Grubu, KDK'lara olan bağımlılığı azaltmak amacıyla 10 Ağustos 2010 tarihli taslak bir doküman hazırlamıştır. Taslak dokümanda belirtilen hususlar G-20 üyeleri tarafından kabul görmüştür. Buna göre, kredi notu kullanımının kısıtlanmasına dair beş ana başlık altında görüş bildirilmiştir. Beş farklı başlık altında bildirilen görüşlerin ortak noktası; bankaların, piyasa aktörlerinin ve kurumsal yatırımcıların, varlık portföylerinin kredi riskini kendilerinin değerlendirmelerinin özendirilmesidir. Böylelikle, çok az sayıda kredi kuruluşunun tayin ettiği kredi notlarına bağımlılığın azaltılarak, derecelendirme faaliyetlerinde yaptıkları hataların gelecekte bir daha sistemik krize sebep olmaması öngörülmektedir. Öte yandan, kredi notlarının finansal işlemlerde mekanik olarak kullanılmasının önüne geçilmesinin önemi vurgulanmaktadır¹³. Herhangi bir borçlanma aracı çıkaran kuruluşun ya da ülkenin kredi notu değiştiğinde, bunun piyasa tarafından toplu bir reaksiyona sebep olduğu, böylelikle piyasada negatif yönde kendini besleyen bir döngünün oluştuğu ve volatilitenin arttığı bilinmektedir. FSB'nin söz konusu dokümanında da, kredi notlarının doğrulunun sorgulanmaksızın mekanik olarak kullanılması neticesinde finansal çalkantıların yaşanabileceğine ve bunların sistemik krizlere yol açabileceğinin altı çizilmektedir. FSB tarafından yürütülen çalışmalarda finansal piyasalarda kredi notu kullanımının azaltılması için sunulan önerilerin geliştirilmeye ihtiyaç duyduğunun altı çizilse de, kredi notları ve KDK'ların yakın gelecekte G-20 ve diğer uluslararası düzenleme platformlarında yoğun bir biçimde tartışılacağı anlaşılmaktadır¹⁴.

Kredi notlarına ve KDK'lara yönelik bir diğer yapısal düzenleme ve değişiklik önerisi de AB Komisyonu tarafından dile getirilmiştir. Komisyon 5 Kasım 2010 tarihinde "Public Consultation on CRA" başlıklı bir rapor hazırlamıştır. Raporla, kredi notlarına

¹³ Kredi notlarının mekanik olarak kullanılmasından, gerek bankacılık sektöründe sermaye ve likidite düzenlemelerinde, gerekse yatırım fonlarının portföy tercihlerinde belli kredi notu aralıklarının farklı risk ağırlıklarına sahip olması ve bunların kuruluşların risk yönetiminde sorgulanmadan kullanılması kastedilmektedir.

¹⁴ En son yaşanan küresel krizin ardından küresel finansal sektöre yönelik düzenlemeler FSB çatısı altında gerçekleştirilmektedir. Söz konusu kuruluş birçok başlık altında finansal sektöre yönelik düzenlemeleri tartışmaktadır. Tartışılan başlıklardan birisi de KDK'lara bağımlılığın azaltılmasıdır. Bu amaçla düzenlenen çalışmalar kredi notlarına bağımlılığın azaltılmasının yanında kredi notları yerine kullanılabilecek alternatifleri de tartışmaktadır. Basel III kapsamında kararlaştırılan likidite ve sermaye düzenlemeleri yoğun olarak kredi notlarını gösterge olarak kullanmaktadır. FSB çatısı altında ilerleyen ve nihai olarak kredi notlarına bağımlılığın azaltılması halinde söz konusu likidite ve sermaye düzenlemeleri kredi notlarının bir fonksiyonu olmaktan büyük bir ölçüde arındırılacaktır. Sadece FSB değil IMF çatısı altında da KDK'ların ülke kredi notları bağlamında tartıştığı çalışmalar bulunmaktadır (bkz: IMF 2010).

aşırı bağımlılığın azaltılması için bir dizi öneride bulunulmuştur. AB Komisyonu tarafından yürütülen çalışmaların FSB tarafından yürütülen çalışmalardan önemli bir farkı, finansal kuruluşların yapmış oldukları kredi riski değerlendirmelerinde kredi notlarının yanı sıra farklı unsurları da göz önünde bulundurmalarını önermesidir. Söz konusu önerinin ayrıntılarında, kredi riski değerlendirilecek kurum ile yapılan “due diligence” süreçlerinden elde edilen verilerin, kamuya açık verileri ve güncel piyasa verilerinin (tahvil fiyatları, (*credit default swap- (CDS)* primleri) kullanılabileceği vurgulanmıştır. Böylelikle ilk defa akademi haricinde, siyasi bir otorite tarafından da CDS’ler gibi piyasa göstergelerinin kredi notlarına bir alternatif olabileceği dillendirilmiş olmaktadır. AB Komisyonu tarafından yürütülen çalışmalarda ilk defa ülke kredi notlarına yönelik sorunlara değinilmiş ve çözüm önerilerinde bulunulmuştur. Finansal krizin ardından gerçekleştirilen düzenleme çalışmalarının odağında yapılandırılmış ürünler var iken, ülke kredi notlarının içerdiği aksaklıklar Komisyon tarafından yürütülen çalışmayla gün yüzüne çıkarılmıştır.

4. Sonuç: KDK’lara Yönelik Düzenlemelerin Dünü, Bugünü ve Yarını

KDK’lara yönelik düzenlemeler kredi notlarının yoğun olarak kullanılmaya başladığı 1980’lerden bugüne değin devam etmiştir. KDK’lara yönelik eleştirilerin yoğunlaştığı dönemlerde, düzenleme çalışmaları hız kazanmıştır. Son finansal krizle birlikte IOSCO’nun temel çerçevesini çizdiği kurallar kapsamında ülkeler önceki bölümlerde ayrıntı bir şekilde ele alınan hususlarda büyük aşamalar kaydetmişlerdir. Ancak, derecelendirme sorunsalına yönelik daha kapsamlı ve yapısal çözümlerin gerektiğine dair çalışmalar da yok değildir. Burada vurgulanması gereken husus, söz konusu çalışmaların henüz çok yeni olmasıdır. FSB ve AB Komisyonu’nun çalışmaları bu anlamda iyi birer örnek teşkil etmektedir. Söz konusu iki kuruluş, kredi notlarına aşırı bağımlılığın azaltılmasına yönelik olarak çözüm önerileri sunmuş ve otoriteleri bu öneriler üzerinde çalışmaya davet etmiştir. AB Komisyonu ilk defa ülke kredi notlarının, kredi derecelendirme sektöründeki problemleri alanlardan biri olduğuna işaret etmiştir. Ülke kredi değerliğinin belirlenmesinde piyasa göstergelerinin de kullanılması gerektiğine vurgu yapmıştır. Bu noktada ilgi çekici bir konu, CDS’lerin ve ülke tahvil getirileri/spreadlerinin kullanılabileceğini belirtmiş olmasıdır.

Son dönem düzenlemelerinde ilk göze çarpan husus, söz konusu düzenleme faaliyetlerinin kredi derecelendirme sektörünün dönemsel olmayan, daha yapısal sorunlarıyla ilgilenmesidir. Özellikle küresel otoriteler tarafından kredi notlarına bağımlılığın azaltılması ve alternatif göstergelerin kullanılması gibi hususlarda yürütülen çalışmalar bunu açıkça göstermektedir. Son finansal krizle birlikte kredi derecelendirme sektörüne yönelik daha yapısal çözüm arayışları, önümüzdeki günlerde küresel düzenleme otoritelerinin ve siyasi otoritelerin bu konuya daha uzun soluklu ve derinlikli yaklaşacaklarının bir işareti olarak değerlendirilebilir. Zira, gerek FSB, gerekse AB

Komisyonu tarafından yürütülen çalışmalar bir öneri niteliğinde olup, konu üzerinde farkındalık oluşturulmasına yöneliktir. Asıl amaç, küresel çapta karar alıcıları konu üzerinde düşünmeye teşvik etmek ve olası çözümler üzerinde bir uzlaşma oluşturmaktır.

Kaynakça

- Alexe, S. ve P. Hammer, A. Kogan, M. Lejeune (2003), “A Non-Recursive Regression Model for Country Risk Rating”, *Rutcor Research Report*, RRR 9- 2003, Rutgers University Piscataway, New Jersey.
- Ban, Ü. ve N. Yörük (2003), “Derecelendirme, Derecelendirme Yöntemleri ve Avrupa Birliği’ne Giriş Öncesi Türkiye Açısından Değerlendirme”, *VII. Ulusal Finans Sempozyumu Bildiriler*, İstanbul Üniversitesi, 22-25 Ekim 2003, ss. 523-557.
- Belratti, A. (1990), “Empirical Estimates of the Debt Capacity to Repay a Foreign Debt: A Vector Autoregressive Methodology”, in: H. O’Neil, (ed), *Third World Debt: How Sustainable are Current Strategies and Solutions?*, Frank Cass, London.
- Bennell, J.A. ve D. Crabbe, S. Thomas, O. Gwilym (2006), *Modeling Sovereign Credit Ratings: Neural Networks versus Ordered Probit, Expert Systems with Applications*, 30. sf. 415–425.
- Bissoondoyal-Bheenick, E. ve R. Brooks, A.Y. Yip (2005), “Determinants of Sovereign Ratings: A Comparison of Case-Based Reasoning and Ordered Probit Approaches”, *Monash Econometrics and Business Statistics Working Papers 9/05*, Monash University, Department of Econometrics and Business Statistics.
- Brewer, T.L. ve P. Rivoli (1990), “Politics and Perceived Country Creditworthiness in International Banking”, *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 22. ss. 357-369.
- Cantor R. ve F. Packer (1994), “The Credit Rating Industry”, *Federal Reserve Bank of New York Quarterly Review*, Summer-Fall Issue. ss. 1-26.
- Cline, W.R. (1984), *International Debt: Systematic Risk and Policy Responses*, Institute of International Economics, Washington, DC. pp. XIX–317.
- Commission of the European Communities (2008), *Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council on Credit Rating Agencies*, Brussel.
- Dale R.S. ve S.H. Thomas (1991), “The Regulatory Use of Credit Ratings in International Financial Markets”, *Journal of International Securities Markets*, Spring Issue, ss. 9-18.
- Dhonte, P. (1974), *Quantitative Indicators and Analysis of External Debt Problems*, IMF mimeo, Washington DC.
- Edwards, S. (1984), “LDC Foreign Borrowing and Default Risk: An Empirical Investigation 1976-80”, *American Economic Review*, Vol.74 (4), pp. 726-734.

- Ettinger, P.R. ve D.E. Golieb (1962), *Credit and Collections*, Prentice-Hall Inc. sf. 119–120.
- Feder, G. and R.E. Just (1977), “A Study of Debt Servicing Capacity Applying Logit Analysis”, *Journal of Development Economics*, Vol. 4 (1), Pages 25-38.
- Feeder, G.R. Just and K. Ross (1981), “Projecting Debt Service Capacity of Developing Countries”, *Journal of Financial and Qualitative Analysis*, vol. 16(5), pp. 651-669.
- Fisk, C. and Rim Linger, F. (1979), *Nonparametric Estimation of LDC Repayment Prospects*, CIA mimeo, Washington DC.
- Frank, C.R. Jr. and W.R. Cline (1971), “Measurement of Debt Servicing Capacity: An Application of Discriminant Analysis”, *Journal of International Economics*, Vol.1 (3), 327-44.
- Grinols, E. (1976), *International Debt Rescheduling and Discrimination Using Financial Variables*, US Treasury Department mimeo, Washington, DC.
- Gültekin-Karakas D., M. Hisarcıklılar, H. Öztürk (2011), “Sovereign Risk Ratings: Biased Toward Developed Countries?”, *Emerging Markets Finance and Trade*, Vol. 47, Supplement 2: 69-87.
- Gür, T.H. (1998), “External Debt and Empirical Models for Country Risk Assessment”, Capital Markets Board of Turkey (SPK), Pub. Number 117, Ankara, (1995) *Ph.D. Dissertation*, State University of New York at Albany, Department of Economics.
- Gür, T.H. (2001), “A Country Risk Assessment Model and the Asian Crisis”, *Central Bank Review*, 1(2001) 49-68.
- Hajivassiliou, V.A. (1987), “The External Debt Repayment Problems of LDC’s: An Econometric Model Based on Panel Data”, *Journal of Econometrics*, 36(1-2), 205-230.
- Hajivassiliou, V.A. (1994), “External Debt Crises of Developing Countries”, *Journal of Applied Econometrics*, Vol. 9(2), 109-131.
- Haque, N.U. ve N. Mark, D. Mathieson (1997), “Rating the Raters of Country Creditworthiness”, *Finance and Development*, Vol. 34. ss. 10- 13.
- Hernandez-Trillo, F. (1995), “A Model-Based Estimation of the Probability of Default in Sovereign Credit Markets”, *Journal of Development Economics*, Vol. 64, 163-179 Vol 4. 163-179.
- Hoti, S. ve M. McAleer (2002), *Country Risk Ratings: An International Comparison*, Department of Economics, University of Western Australia.

- Hu, Y.T., ve R. Kiesel, W. Perraudin (2002), “The Estimation of Transition Matrices for Sovereign Credit Ratings”, *Journal of Banking and Finance*, Vol. 26. ss. 1383-1406.
- IMF (2010), *The Uses and Abuses of Sovereign Credit Ratings (in Global Financial Stability Report; Sovereigns, Funding, and Systemic Liquidity)*, International Monetary Fund, Washington.
- İnce, M. (1996), *Devlet Borçlanması (Kamu Kredisi)*, Ankara: Seçkin Yayınevi, Beşinci Baskı.
- İsmailescu, I. ve H.B. Kazemi (2010), “The Reaction of Emerging Market Credit Default Swap Spreads to Sovereign Credit Rating”, *Journal of Banking and Finance*, Vol. 34. ss. 2861-2873.
- Kharas, H. (1984), “The Long-run Creditworthiness of Developing Countries: Theory and Practice”, *Quarterly Journal of Economics*, August. 415–439.
- Kaminsky, G. ve S.L. Schmukler (2002), “Emerging Market Instability: Do Sovereign Ratings Affect Country Risk and Stock Returns?”, *World Bank Economic Review*, Vol. 16. ss. 171-195.
- Longstaff, A.F. ve J. Pan, L.H. Pedersen, K.J. Singleton (2007), “How Sovereign is Sovereign Credit Risk?”, *NBER Working Paper Series*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- Monfort, B. and C. Mulder (2000), “Using Credit Ratings for Capital Requirements on Lending to Emerging Market Economies: Possible Impact of a New Basel Accord”, *IMF Working Paper*, No 00/69.
- Mayo, A.L. ve A.G. Barret (1977), “An Early-Warning Model for Assessing developing Country Risk in Developing Countries”, in S.H. Goodman, (ed.), *Financing and Risk in Developing Countries*, New York : Praeger Publishers.
- McCreevy, (2008), *Press Conference on Credit Rating Agencies*, Brussels, 12 November 2008.
- Ngassam, C. (1991), “Factors Affecting the External Debt-Servicing Capacity of African Nations: An Empirical Investigation”, *The Review of Black Political Economy*, Vol. 20, Issue 2, pp. 45-64.
- Ozler, S. (1992), “The Evaluation of Credit Terms”, *Journal of Development Economics*, 38(1), January, pp. 79-97.
- Gultekin-Karakas, D. ve M. Hisarciklilar, H. Ozturk (2011), “Sovereign Risk Ratings: Biased Towards Developed Countries?”, *Emerging Markets Finance and Trade* (baskıda).
- Partnoy, F. (2001), “The Paradox of Credit Ratings”, *University of San Diego Law&Econ. Research Paper*, No: 20, University of San Diego.

- Partnoy, F. (2006), “How and Why Credit Rating Agencies are not Like Other Gatekeepers”, *University of San Diego Legal Studies*, Paper 07- 46, University of San Diego.
- Saini, K. ve P. Bates (1978), “Statistical Techniques for Determining Debt-Service Capacity for Developing Countries”, *Federal Reserve Bank of New York Research Paper*, No 7818.
- Sergen, N. (1977), “Economic Indicators and Country Risk Appraisal”, *Economic Review of the Federal Reserve Bank of San Francisco*.
- Smith, G.W. (1977), *The External Debt prospects of the Non-oil Exporting Developing Countries: an Econometric Analysis*, Overseas Development Council NIEO Series, No 10, Washington, DC.

Katma Değer Vergisi, Enflasyon Oranı ve Kamu Harcamaları Arasındaki İlişkilerin Dinamik Analizi

İbrahim ARISOY

iarisoy@cu.edu.tr

İlter ÜNLÜKAPLAN

ikaplan@cu.edu.tr

The Dynamic Analysis of the Relationship between Value Added Tax, Inflation Rate and Public Expenditures

Abstract

The main goal of this study is to analyze dynamic interactions between value added tax rate, value added tax revenue, public expenditures and inflation in Turkey by employing time series methods together with comparing the weight and evolution of the value added tax to the European Union and OECD countries. In this regard, in order to analyze dynamic interactions between value added tax rate, value added tax revenue, public expenditures and inflation, impulse-response functions, within the framework of the VAR analysis and variance decomposition methods were applied. Parallel to the variance decomposition analysis, the results of the impulse-response analysis indicate strong bidirectional relationship between value added tax revenue and public expenditures also by stressing the inflationary effects of the value added tax revenues as well as public expenditures.

Keywords : Value Added Tax, Public Expenditures, Inflation Rate.

JEL Classification Codes : E62, H20.

Özet

Bu çalışmanın amacı Türkiye ekonomisinde Katma Değer Vergisinin (KDV) önemi ve gelişimini Avrupa Birliği ve OECD üyesi ülkeler ile karşılaştırarak KDV oranı, geliri, kamu harcaması ve enflasyon oranı arasındaki dinamik ilişkileri zaman serisi yöntemleri ile analiz etmektir. Bu kapsamda KDV oranı, geliri, kamu harcaması ve enflasyon oranı arasındaki dinamik etkileşimler VAR modeli çerçevesinde etki-tepki fonksiyonları ve varyans ayrıştırma yöntemleri yardımıyla analiz edilmiştir. Etki-tepki analizi sonuçları, varyans ayrıştırma analizi sonuçları ile paralel şekilde KDV gelirleri ile kamu harcamaları arasındaki çift yönlü ve güçlü ilişkiye dikkat çekmekle birlikte gerek KDV gelirin, gerek kamu harcamalarının enflasyonist etkilerini de ortaya koymuştur.

Anahtar Sözcükler : Katma Değer Vergisi, Kamu Harcamaları, Enflasyon Oranı.

1. Giriş

KDV, Avrupa Birliği ve OECD üyesi ülkelerde yoğun olarak başvurulmuş bir gelir kaynağı olup adından da anlaşılacağı üzere üretim sürecinin her aşamasında yaratılan katma değer üzerinden alınan bir vergidir. Üretimin her aşamasında yaratılan katma değer üzerinden alındığı için de verginin ödemesi üretim sürecindeki her mükellef tarafından gerçekleştirilir. Literatürde KDV'nin bu yönüyle ve diğer özellikleriyle avantajlı ve verimli bir gelir kaynağı olduğunu savunan çalışmaların yanında bu vergiye yönelik olumsuz eleştiriler de söz konusudur. Holcombe (2006), KDV'nin vergi toplamaya yönelik idari yükünün satış işlemi sırasında tahsil edilen satış vergisine nispeten daha fazla olduğunu vurgulamış ve özellikle farklı mal ve hizmetler için farklı KDV olması durumunda ödenecek verginin hesaplanmasının daha karmaşık olacağını ortaya koymuştur. KDV'nin avantajlı olduğunu öne süren Ebrill vd. (2002), iyi tasarlanmış ve uygulanmış bir KDV'nin kaynakların arttırılması ve bütünsel olarak vergi sisteminin modernize edilmesinde önemli bir seçenek olduğunu vurgulamış ve bu verginin avantajlarını, işletmelerin girdilerine ödediği nihai fiyatları etkilememesinden dolayı üretim kararlarını bozmaması, aynı süreçte hem girdiyi hem çıktıyı vergilemeyerek kademeli şeffaf nitelikli olması, sadece son tüketiciye satış yapan değil tüm işletmeleri kapsaması olarak sıralamıştır. KDV'nin olumlu yanlarını ampirik olarak destekleyen çalışmalarında Keen ve Lockwood (2006), KDV'nin söz konusu olduğu ülkelerin KDV'nin yürürlükte olmadığı ülkelere göre daha yüksek vergi geliri sağlamış olduğunu vurgulamıştır.

Tablo: 1, OECD üyesi ülkelerde KDV/genel satış vergisinin yürürlüğe konulma yılı, bu ülkelerde yürürlükte olan KDV'nin kanunda belirtilmiş standart oranının zaman içerisinde gelişimi ve indirilmiş oranlarını göstermektedir.

Tablodan da anlaşılacağı üzere EU-15 grubuna dâhil ülkelerin önemli bir bölümü KDV'nin yürürlüğe konmasına 1960'ların sonu/ 1970'lerin başında başlamıştır. Şili, Kore ve Norveç gibi diğer OECD ülkeleri ise yine EU-15 ülkeleri gibi KDV'yi aynı dönemde yürürlüğe koymuştur. KDV'yi görece olarak geç kanunlaştıran ülkeler ise Finlandiya, Avustralya, İsviçre, Çek Cumhuriyeti ve Slovakya olarak karşımıza çıkmaktadır. KDV'nin kanunda belirtilmiş oranı OECD üyesi ülkeler arasında farklılık göstermektedir. KDV'nin OECD üyesi ülkeler için ağırlıklandırılmamış ortalaması 1976 ve 2010 yılları arasında %16'dan %18'e yükselmiş ve ilgili dönemde bu değerlerin dışına çıkmamıştır. İlgili dönemde Danimarka, Belçika, Finlandiya, İzlanda, İrlanda, Norveç ve İsveç gibi Kuzey Avrupa ülkelerinde %20'yi aşan KDV oranları gözlemlenmiştir. Bu ülkelerin yanında Hollanda, Almanya, Fransa, İtalya, Şili, Avusturya, Polonya, Çek Cumhuriyeti, Slovakya ve Portekiz'de de ağırlıklandırılmamış OECD ortalamasını aşan KDV oranları söz konusudur. Avustralya, Kanada, Japonya, Kore, Yeni Zelanda, İspanya,

İsviçre ve İngiltere’de ise OECD ağırlıklı ortalamasının altında KDV oranları gözlemlenmektedir.

Tablo: 1
OECD Üyesi Ülkelerde Standart Katma Değer Vergisi/Genel Satış Vergisi Oranları

	Yürürlük	1976	1980	1984	1988	1990	1992	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2007	2008	2009	2010	İndirilmiş Oranlar
Avustralya	2000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	0,0
Avusturya	1973	18,0	18,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	10,0/12,0
Belçika	1971	18,0	16,0	19,0	19,0	19,0	19,5	20,5	21,0	21,0	21,0	21,0	21,0	21,0	21,0	21,0	21,0	21,0	0,0/6,0/12,0
Kanada	1991	-	-	-	-	-	7,0	7,0	7,0	7,0	7,0	7,0	7,0	7,0	6,0	5,0	5,0	5,0	0,0
Sih	1975	20,0	20,0	20,0	20,0	16,0	18,0	18,0	18,0	18,0	18,0	18,0	19,0	19,0	19,0	19,0	19,0	19,0	-
Çek Cumhuriyeti	1993	-	-	-	-	-	-	23,0	22,0	22,0	22,0	22,0	22,0	22,0	19,0	19,0	19,0	19,0	10,0
Danimarka	1967	15,0	22,0	22,0	22,0	22,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	0
Finlandiya	1994	-	-	-	-	-	-	22,0	22,0	22,0	22,0	22,0	22,0	22,0	22,0	22,0	22,0	22,0	0,0/8,0/13,0
Fransa	1968	20,0	17,6	18,6	18,6	18,6	18,6	18,6	20,6	20,6	20,6	19,6	19,6	19,6	19,6	19,6	19,6	19,6	21,5/5
Almanya	1968	11,0	13,0	14,0	14,0	14,0	14,0	15,0	15,0	16,0	16,0	16,0	16,0	16,0	19,0	19,0	19,0	19,0	7
Yunanistan	1987	-	-	-	16,0	18,0	18,0	18,0	18,0	18,0	18,0	18,0	18,0	18,0	19,0	19,0	19,0	19,0	4,5/9,0
Macaristan	1988	-	-	-	-	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	20,0	20,0	20,0	20,0	25,0	18,0/5,0
İzlanda	1989	-	-	-	-	22,0	22,0	24,5	24,5	24,5	24,5	24,5	24,5	24,5	24,5	24,5	24,5	24,5	0,0/7,0
İrlanda	1972	20,0	25,0	23,0	25,0	23,0	21,0	21,0	21,0	21,0	21,0	21,0	21,0	21,0	21,0	21,0	21,5	21,0	0,0/4,8/13,5
İtalya	1973	12,0	15,0	18,0	19,0	19,0	19,0	19,0	19,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	0,0/4,0/10,0
Japonya	1989	-	-	-	-	3,0	3,0	3,0	3,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	-
Kore	1977	-	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	0
Lüksemburg	1970	10,0	10,0	12,0	12,0	12,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	3,0/6,0/12,0
Meksika	1980	-	10,0	15,0	15,0	15,0	10,0	10,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	0,0
Hollanda	1969	18,0	18,0	19,0	20,0	18,5	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	19,0	19,0	19,0	19,0	19,0	19,0	19,0	6,0
Yeni Zelanda	1986	-	-	-	10,0	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	0
Norveç	1970	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	22,0	23,0	23,0	23,0	24,0	24,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	0,0/8,0/14,0
Polonya	1993	-	-	-	-	-	-	22,0	22,0	22,0	22,0	22,0	22,0	22,0	22,0	22,0	22,0	22,0	0,0/7,0
Portekiz	1986	-	-	-	17,0	17,0	16,0	16,0	17,0	17,0	17,0	17,0	19,0	21,0	21,0	21,0	20,0	20,0	5,0/12,0
Slovakya	1993	-	-	-	-	-	-	25,0	23,0	23,0	23,0	23,0	19,0	19,0	19,0	19,0	19,0	19,0	10
İspanya	1986	-	-	-	12,0	12,0	13,0	16,0	16,0	16,0	16,0	16,0	16,0	16,0	16,0	16,0	16,0	16,0	4,0/7,0
İsviçre	1969	17,65	23,46	23,46	23,46	23,5	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	0,0/6,0/12,0
İsviçre	1995	-	-	-	-	-	-	6,5	6,5	6,5	7,5	7,6	7,6	7,6	7,6	7,6	7,6	7,6	0,0/2,4/3,6
Türkiye	1985	-	-	-	10,0	10,0	10,0	15,0	15,0	15,0	17,0	18,0	18,0	18,0	18,0	18,0	18,0	18,0	1,0/8,0
İngiltere	1973	8,0	15,0	15,0	15,0	15,0	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	15,0	17,5	0,0/5,0
Ağırlıklı indirilmiş Ortalama		16,0	16,9	17,9	17,3	16,7	16,5	17,6	17,8	17,9	17,8	17,9	17,8	17,7	17,8	17,7	17,6	18,0	

Kaynak: OECD (2010).

KDV, Türkiye’de 1985 yılında 8 farklı dolaylı verginin kaldırılmasıyla birlikte 3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanununa yürürlüğe konmuştur. KDV’nin yanında diğer bir dolaylı vergi reformu 2002 yılında gerçekleşmiş olup 16 farklı vergi, harç ve fon payının yürürlükten kaldırılarak 4760 sayılı Özel Tüketim Vergisi Kanunu uyarınca 1 Ağustos 2002’den itibaren Özel Tüketim Vergisinin yürürlüğe konmasını içermektedir. Bu reformla birlikte de KDV’de belirli mal ve hizmetlere uygulanan %26 ve %40 oranları kaldırılarak %1 ve %8’lik indirilmiş KDV oranları ile birlikte %18’lik genel KDV uygulamasına geçilmiştir.

Bu çalışmanın amacı Türkiye ekonomisinde KDV'nin önemi ve gelişimini Avrupa Birliği ve OECD üyesi ülkeler ile karşılaştırarak KDV oranı, geliri, kamu harcaması ve enflasyon oranı arasındaki ilişkileri 1994: 1 ve 2010:6 dönemleri arası aylık veriler kullanarak zaman serisi yöntemleri ile analiz etmektir. Bu kapsamda ilk olarak farklı istatistikler yardımıyla Türkiye ekonomisinde vergi geliri içerisinde KDV'nin payı, vergi yapısının temel özellikleri dikkate alınarak incelenecektir. Daha sonra kamu harcamaları ve gelirlerin karşılıklı etkileşimlerine ilişkin kuramsal ve deneysel altyapı ile izlenecek ekonometrik yöntem açıklanacaktır. Sonraki bölümde ise çalışmada kullanılacak olan veri ve ulaşılan analiz sonuçları sunulacaktır. Son bölüm sonuç ve genel değerlendirmeyi içermektedir.

2. Türkiye Ekonomisinde Vergi Yapısı ve Katma Değer Vergisi

Türkiye ekonomisinde, 1965–2007 dönemi açısından bakıldığında OECD Vergi İstatistiklerine göre toplam vergi gelirlerinin GSYİH içindeki payı %9,9'dan %26,7'ye yükselmiştir. Ancak, 1965 yılında GSYİH'nin %9,9'una denk gelen toplam vergi gelirleri, 1985 yılında GSYİH'nin %9,8'ine karşılık gelmiş olup, gözlemlenen bu değerler, ilgili dönemde Türkiye ekonomisinde vergi gelirlerinde bir artışa işaret etmemektedir. Ancak 1985 yılından itibaren vergi gelirlerinde 2000 yılına kadar sürecek bir artış başlamıştır. Vergi gelirlerindeki bu artışın kaynağı ise 1985 yılında uygulamaya konan KDV'dir. 2000 yılında vergi gelirlerinin GSYİH içindeki payı %19,6'a ulaşmıştır. 2000 yılından sonra görece olarak istikrarlı bir seyir izleyen vergi gelirlerinin GSYİH içindeki payı 2005 yılında %18,8, 2007 yılında %18,6 olarak gerçekleşmiştir.

Tablo: 2, Türkiye ve OECD ülkelerinde 1965–2007 döneminde gelir ve kazanç, servet, mal ve hizmet üzerinden alınan vergilerin GSYİH içindeki payını göstermektedir. İlgili dönemde, dönem başı ve dönem sonu açısından bakıldığında gelir ve kazanç üzerinden alınan vergiler ile mal ve hizmet üzerinden alınan vergilerde artış, servet üzerinden alınan vergilerde ise düşüş gözlemlenmektedir. Ancak, Türkiye ekonomisinde gelir ve kazanç üzerinden alınan vergiler, OECD ortalamasının oldukça altında olup bu vergilerin GSYİH içindeki payının da 2000 yılından sonra düşme eğiliminde olduğu görülmektedir. Yine OECD ortalamasının altında seyreden servet üzerinden alınan vergiler ise ilgili dönemde inişli çıkışlı bir seyir izlemiştir. 1990 yılına kadar ciddi miktarda düşerek GSYİH'nin %0,3'üne karşılık gelen servet üzerinden alınan vergilerin GSYİH içindeki payı daha sonra yükselme eğilimine girmiş ve 2007 yılında GSYİH'nin %0,9'una ulaşmıştır.

Tablo: 2'nin son kısmında incelenen mal ve hizmet üzerinden alınan vergilerin GSYİH içindeki payında ise ciddi yükselmeler gözlemlenmiştir. İlgili dönemin başında GSYİH'nin %5,7'sine denk gelen mal ve hizmet üzerinden alınan vergiler, 1985 yılına kadar düşme eğiliminde olmuştur. Ancak 1985 yılında sekiz dolaylı verginin yerine

konulmuş olan KDV ve 2002 yılında farklı kapsamdaki dolaylı vergilerin yerine Özel Tüketim Vergisinin yürürlüğe konması ile birlikte mal ve hizmet üzerinden alınan vergilerin GSYİH içindeki payı hızlı bir yükselme eğilimine girmiş ve 2007 yılında OECD ortalamasının da üzerine çıkarak %11,3'e yükselmiştir. Bu değerler, Türkiye Ekonomisi açısından bakıldığında kamu finansmanında mal ve hizmet üzerinden alınan vergilerin önemli bir rol oynadığını ortaya koymaktadır.

Tablo: 2
Türkiye ve OECD Ülkelerinde Vergi Geliri Bileşenlerinin GSYİH İçindeki Payı
(1965–2007)

Gelir ve Kazanç Üzerinden Alınan Vergiler										
	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2007
Türkiye	3,1	3,1	5	6,9	4,3	5	4,8	7,1	5,3	5,6
OECD	9	10,2	11,2	11,9	12,2	12,9	12,4	13,1	12,8	13,2
Servet Üzerinden Alınan Vergiler										
	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2007
Türkiye	1,1	1	0,8	0,7	0,5	0,3	0,5	0,8	0,8	0,9
OECD	1,9	1,9	1,7	1,6	1,7	1,9	1,8	1,9	1,9	1,9
Mal ve Hizmet Üzerinden Alınan Vergiler										
	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2007
Türkiye	5,7	4,6	4,9	3,4	4,1	4,2	6,3	10,1	12	11,3
OECD	9,6	9,8	9,3	9,8	10,5	10,5	11	11,1	11,2	10,9

Kaynak: OECD (2009)'dan derlenmiştir.

Tablo: 3 ise 1965–2007 yılları arasında gerek Türkiye gerekse de OECD ve 15 Avrupa Birliği üyesi ülke için mal ve hizmet üzerinden alınan vergilerin toplam vergi gelirleri içerisindeki payını göstermektedir. Tablodaki değerlere göre OECD ve Avrupa Birliği üyesi ülkelerde mal ve hizmet üzerinden alınan vergilerin toplam vergi gelirleri içerisindeki göreceli payı göreceli olarak düşme eğilimindedir. Ancak Türkiye ekonomisinde özellikle 1985 yılında KDV'nin, 2000 yılında Özel İletişim Vergisinin ve 2002 yılında Özel Tüketim Vergisinin yürürlüğe girmesiyle mal ve hizmet üzerinden alınan vergilerin payı artış eğilimine girmiştir.

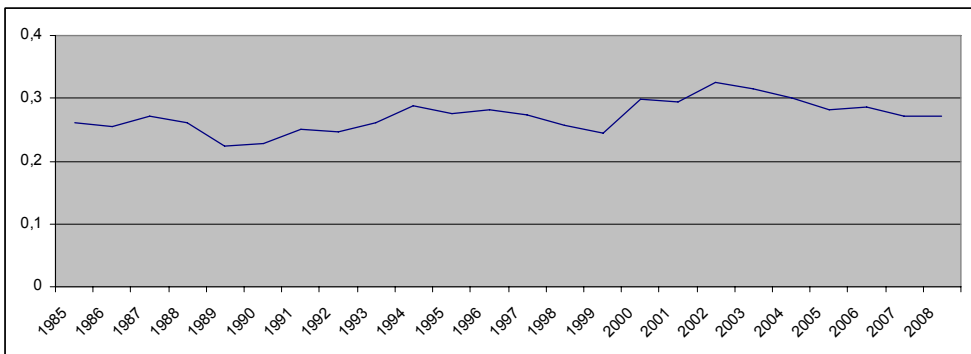
Tablo: 3
Mal ve Hizmet Üzerinden Alınan Vergilerin Vergi Gelirleri İçerisindeki Payı

	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2007
Türkiye	54	49,4	41,3	25,6	36	27,9	37,6	42	49,3	47,6
OECD	38,4	36,1	32,8	32,5	33,7	31,9	32,5	31,6	32	30,9
EU-15	38,5	36,6	31,5	31,2	31,6	31,6	31,2	29,9	30,3	29,5

Kaynak: OECD (2009) 'dan derlenmiştir.

Şekil: 1, toplam vergi gelirlerinin, aynı zamanda da mal ve hizmet üzerinden alınan vergilerin önemli bir bileşeni olan ve çalışma konumuza temel oluşturan KDV gelirlerinin yürürlüğe konulduğu ilk yıl olan 1985'ten 2008'e kadar toplam vergi gelirleri içerisindeki payının gelişimini görselleştirmektedir. İlgili dönemde KDV gelirlerinin toplam vergi gelirleri içerisindeki ortalama payı %27,1 olarak hesaplanmıştır. Ancak Şekil 1'den de açıkça görüleceği üzere 2002 yılında itibaren KDV gelirlerinin toplam vergi gelirleri içerisindeki göreceli payı düşme eğilimine girmiştir. Bu düşüşün altında yatan neden 2002 yılında farklı kapsamdaki dolaylı vergilerin yerine Özel Tüketim Vergisinin yürürlüğe konmasıyla birlikte KDV'de belirli mal ve hizmetlere uygulanan %26 ve %40 oranlarının kaldırılarak %1 ve %8'lik indirilmiş KDV oranları ile birlikte %18'lik genel KDV uygulamasına geçilmiş olmasıdır.

Şekil: 1
Katma Değer Vergisi Gelirlerinin Toplam Vergi Gelirleri İçerisindeki Payı



Kaynak: OECD (2009). İlgili değerler, sosyal güvenlik katkılarının toplam vergi gelirlerinden düşülmesi ile birlikte tarafımızdan tekrar hesaplanmıştır.

3. Kuramsal ve Ampirik Altyapı

Kamu harcamaları, makro iktisadi göstergeler ve vergiler arasındaki dönemler arası ilişkilerin incelenmesi iktisat ve maliye yazınında önemli bir konuma sahiptir (Bkz. Anderson vd., 1986; Miller ve Russek, 1990). Bu ilişkilerin incelenmesinde temel araştırma konusu daha çok vergilerin kamu harcamalarında, kamu harcamalarının vergilerde bir değişikliğe neden olup olmadığı ya da kamu harcamaları ve vergilerin birlikte belirlenip belirlenmediği veya bu değişkenler arasında bir nedensellik ilişkisinin olup olmadığı şeklinde gerçeğe yansımaktadır.

Barro'nun (1979), öncü çalışma niteliğinde olan ve “vergi düzleştirme hipotezi”ni kapsayan çalışması, kamu harcamalarından vergilere doğru bir nedenselliği öngörür. Bu öngörünün altında yatan gerekçe, vergilerin uyarlama yoluyla zaman içerisinde kamu harcamalarındaki bozulmaları en aza indirerek bütçeyi dengeleyeceği şeklindeki kuramsal yaklaşımdır. Diğer yandan, Barro'nun (1979) modelinde kamu harcamaları ve vergilerin rollerinin değişmesini temel alan Hoover ve Sheffrin (1992), yüksek vergilerin, bütçeyi dönemler arası boyutta dengelemek amacıyla, kamu harcamalarında artışa neden olacağını kabul eder. Aynı şekilde ortaya çıkan nedensel ilişki, Von Furstenberg vd. (1986) tarafından geçici bütçe fazlaları ya da vergi artışları nedeniyle maliye politikası uygulayıcılarının kamu harcamalarını arttıracak şekilde de yorumlanmıştır. Gerçekleşmesi muhtemel diğer ihtimal kamu harcamaları ve vergilerin kamu bütçesi ve dolayısıyla da sosyal refahta eşanlı bozulmalar yaratmasıdır. Sosyal refahın vergilemede artış ile birlikte artan oranda düşmesi ancak kamu harcamalarındaki artışlar ile birlikte azalan oranda yükselmesi nedeniyle kamu harcaması ve gelirlerinin düzeyi, her iki politika değişkeninin marjinal faydasının marjinal maliyetine eşitlenmesi ile belirlenir. Son seçenek, kamu harcamaları ve gelirleri arasında nedenselliğin olmaması ile ilgili olup kamu gelirleri ve harcamalarının maliye politikası uygulayıcıları tarafından, örneğin GSMH'nin belli oranını hedef alarak, belirlenmesini ifade eder (Hoover ve Sheffrin, 1992).

Bahsedilen bu kuramsal ilişkilerin deneysel olarak test edilmesi amacıyla yürütülen çalışmalar farklı sonuçlara işaret etmiştir. Örneğin, Amerika Birleşik Devletleri için gerçekleştirdikleri analizde Manage ve Marlow (1986), federal harcamaların federal vergi gelirlerinin Granger anlamda nedenseli olduğunu, Anderson vd. (1986) ise nedenselliğin yönünün harcamalardan gelirlere doğru olduğunu ortaya koymuştur. Diğer yandan, Miller ve Russek (1990), Amerika Birleşik Devletleri'nde hem federal hem de yerel düzeyde kamu harcamaları ve gelirleri arasında çift yönlü nedensellik bulmuştur. Türkiye ekonomisinde kamu harcaması ve gelirleri arasındaki nedenselliği araştırmaya yönelik çalışmalar Darrat (1998), Pınar (1998), Akçoraoğlu (1999), Günaydın (2000), Günaydın (2004a), Günaydın (2004b), Terzi ve Oltulular (2006), Payne vd. (2008) ve Çavuşoğlu (2008) tarafından yürütülmüştür. Darrat (1998), Günaydın (2004b) ve Payne vd. (2008), kamu gelirlerinden kamu harcamalarına doğru bir nedenselliğe işaret ederken

bu çalışmalar dışındaki tüm katkılar kamu harcamalarından kamu gelirlerine doğru bir nedenselliği vurgulamaktadır.

Bu çalışmada takip edilecek olan kavramsal yaklaşımda yukarıda bahsedilmiş olan kuramsal yapı genişletilerek kamu harcamaları ve kamu gelirlerinin yanında enflasyon oranı gibi makro iktisadi değişkenler ve vergi oranlarının birbirleri ile olan ilişkileri araştırılmaya çalışılacaktır. Kamu harcamaları ve gelirlerine yönelik yürütülmüş uygulamalı çalışmalar, vergi oranları ve makro iktisadi göstergelerin vergi gelirleri ve kamu harcamaları üzerindeki etkilerini araştırmış ancak bu çalışmaların büyük bir bölümü vergi oranlarının içselliğini dikkate almamıştır. Vergi oranlarının içselliği, bütçeleme sürecinin dinamikleri incelendiğinde daha belirginleşir. Enflasyon oranı, kamu harcamalarındaki artış nedeniyle, bütçenin denk olarak kalabilmesi için gereken KDV gelirlerinin sağlanması için beklenen KDV oranlarında uyarlamalara neden olarak düşük enflasyon ve iktisadi büyümenin sürdürülmesini sağlar. Beklenen KDV gelirleri, hedeflenen iktisadi büyüme düzeyini gerçekleştirecek kamu harcamaları ve vergi oranlarını belirler. Bu noktada enflasyon oranı, hem vergi politikalarının bir sonucu hem de gelecek maliye politikası ihtiyaçlarının bir göstergesi olmaktadır. Enflasyon oranı, vergi toplama sürecinde bir gecikme olması durumunda reel KDV gelirlerini düşürebilir. Bu durum da veri bir kamu harcaması düzeyini finanse etmek için gereken enflasyon oranında yükselişe neden olabilir (Tanzi, 1977; Mourmouras ve Tijerina, 1994). Alternatif olarak, tahmin edilmiş enflasyon oranı, gerçekleşen enflasyon oranından düşük gerçekleşebilir ve reel kamu harcaması düşerek toplanması gereken vergi gelirlerinde azalmaya neden olur (Cardoso, 1998). Bu bağlamda, enflasyon oranının mali dengeler üzerindeki etkisi, enflasyon oranının kamu harcamaları üzerindeki etkisinin kamu gelirleri üzerindeki etkisinden düşük ya da yüksek olmasına bağlıdır.

VAR modelinin açık bir şekilde geri besleme etkilerini hesaba aldığı kabul edilirse bu çalışmadaki odak noktası esas olarak KDV oranında ve enflasyon oranındaki değişimlerin KDV gelirlerinde meydana getireceği potansiyel kısa ve uzun dönem etkileri belirlemektir. Çalışmada kullanılan model, vergi değişimlerinin doğrudan ve uyarılmış iktisadi etkilerini, politika değişkenleri ve iktisadi sonuçların karşılıklı bağımlılıklarının belirlenmesi üzerine herhangi bir kısıtlama koymadan hesaba almaktadır. Bu bağlamda Türkiye ekonomisinde KDV'nin toplam vergi gelirleri içerisindeki payının yüksek olması da dikkate alındığında, kamu harcamaları, enflasyon oranı, KDV geliri ve KDV oranı arasındaki ilişkilerin araştırılması büyük önem kazanmaktadır.

4. Ekonometrik Yöntem

Çalışmada KDV oranı, KDV geliri, kamu harcaması ve fiyatlar genel seviyesi arasındaki dinamik ilişkilerin irdelenmesinde Pagan vd. (2001:428)'in yaklaşımını takiben zaman serilerine dayalı VAR yönteminden yararlanılacaktır. VAR modeli, temelde

değişkenler arasındaki ilişkilerin yapısı üzerinde önsel kısıtlamaların söz konusu olmadığı dinamik eşanlı denklem sistemidir. Sistemin yapısı üzerinde kısıtlamalar olmadığı için VAR modelleri, doğru olarak belirlenen ancak fiili iktisadi yapının modellenemediği indirgenmiş forma dayalı esnek bir yaklaşımı temsil eder. VAR modellerine, zaman serisi verilerinin içerisinde saklı ampirik düzenliliğin açıklanması amacıyla başvurulmaktadır (Sims, 1980). Sistem içindeki her bir içsel değişkeni sistemdeki tüm içsel değişkenlerin gecikmeli değerlerinin bir fonksiyonu olduğunu varsayan VAR analizi, genellikle, birbirleriyle ilişkili zaman serilerinin oluşturduğu sistemleri tahmin etmek ve değişkenler arasındaki dinamik etkileşimleri analiz etmek için kullanılmaktadır. Öte yandan, VAR sistemi içindeki değişkenlerin durağan olup olmaması gereği tartışma konusudur. Sims (1980) ve Doan (1992) VAR analizinin amacının parametre tahmini olmadığını, fakat değişkenler arası karşılıklı ilişkilerin olduğunu ifade etmişler bu yüzden serilerin birim kök içerseler bile fark alınmasına karşı görüş belirtmişlerdir. Fark alınmasına karşı temel tartışma, verilerdeki olası birlikte hareket yani eş bütünleşmeyle ilgili bilgilerde bir kayba yol açmasıdır. Seviye düzeyinde bir VAR tahmininin etkinlik kaybına neden olacağı, birinci dereceden farkı alınarak yapılacak bir tahminin ise bilgi kaybına neden olacağı ifade edilmiştir. Sims (1980) seriler birim kök içerse dahi farklarının alınmaması gerektiğini önermektedir. Çünkü serilerin farkları alınması durumunda serilerdeki uzun dönem bilgilerin (eş bütünleşme ilişkilerinin) kaybolduğunu, bununla birlikte seviye düzeyinde yapılan bir tahminin etkinlik kaybına neden olmasına rağmen tahmin edicilerin tutarlılığı açısından herhangi bir sorun oluşturmayacağını ifade etmektedir. Bu konuda yaygın görüş, sistemdeki değişkenlerin gerçek bir veri yaratma sürecinden elde edilmesi yönündedir (Enders, 1995, 310–311). Durağan olmayan serileri durağanlaştırmak için yapılan fark alma işlemi, serilerde çok önemli olabilecek uzun dönem bilgilerin kaybolmasına neden olarak, seriler arasındaki uzun dönem ilişkileri içermeyecektir. Oysaki iktisat kuramları, bazı değişkenler arasında uzun dönemde istikrarlı ilişkilerin olduğunu öngörmektedir. Eş bütünleşme, iktisat kuramının aralarında uzun dönemli ilişkiler öngördüğü değişkenlerin birbirinden uzaklaşmayacağını ve birlikte hareket edeceklerini ifade etmektedir. Bu bağlamda, eş bütünleşme, bir veya daha fazla değişkenin, her bir değişken durağan olmasa bile, doğrusal bileşimlerinin durağan olabileceğini vurgulamaktadır (Charemza ve Deadman, 1997; Tarı, 2002: 375). Engle ve Granger (1987) durağan olmayan serilerde eş bütünleşme olması durumunda, hata düzeltme teriminin yer aldığı bir vektör otoregresif model (VEC) kullanmanın uygun olduğunu göstermiştir. Ayrıca Sims, Stock ve Watson (1990) sistemde yer alan seriler arasında yeterli düzeyde eş bütünleşme varsa, düzey VAR modelinin de kullanılabileceğini ileri sürmüştür. Değişkenler arasında eş bütünleşme ilişkisini araştırabilmenin ön koşulu değişkenlerin aynı dereceden bütünleşik olmasıdır. Bu nedenle ilk olarak analize konu olan verilerin bütünleşme derecelerini saptamak gerekmektedir. Ondan sonraki aşamada değişkenler arasındaki dinamik etkileşimler şayet eş bütünleşme yoksa VAR varsa VECM modeli çerçevesinde etki-tepki (impulse-response) ve varyans ayrıştırması (variance decomposition) gibi araçlar yardımıyla analiz edilecektir.

5. Veriler ve Analiz Sonuçları

Analizlerde kullanılan aylık veriler TÜİK ve BÜMKO'dan derlenmiş olup 1994:1–2010:6 dönemini kapsamaktadır. Çalışmada kullanılan değer cinsinden tüm veriler aylık ölçekte olup sabit fiyatlarla ve logaritmik olarak ifade edilmiş, mevsimsellik sergileyen seriler ise analiz öncesi mevsimsel etkilerden arındırılmıştır. Veri setini oluşturan değişkenlerden KDV, katma değer vergisi oranını; G kamu harcamalarını; KDG katma değer vergisi gelirlerini; CPI ise fiyatlar genel seviyesini temsilen TEFE endeksini göstermektedir.

5.1. Birim Kök Sınama Sonuçları

Analizde kullanılan verilerin durağan olup olmadığını saptamak için uygulanan ADF ve ADF-GLS birim kök sınama sonuçları Tablo: 4'de verilmiştir. Bu sonuçlara göre sabitli ve trendli ile sabitli modellerde gelir ve harcama verilerinin düzey değerlerde elde edilen test istatistikleri mutlak değer olarak kritik değerlerden küçük elde edildiğinden birim kök içermektedir boş hipotezi reddedilememiştir. Bununla birlikte birinci farkı alınmış veriler için elde edilen test istatistikleri mutlak değer olarak kritik değerlerden büyük elde edildiğinden boş hipotez reddedilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre analiz verileri seviyede durağan değildir ve birinci farkları alındığında durağan olmaktadır.

Tablo: 4
ADF ve ADF-GLS Birim Kök Sınama Sonuçları

Değişkenler	ADF		ADF-GLS	
	Seviye	I. Fark	Seviye	I. Fark
<i>LKDV</i>	-1.541 ^a -1.048 ^b	-13.854 ^a -13.878 ^b	-1.5948 ^a 0.156 ^b	-13.878 ^a -13.831 ^b
<i>LKDG</i>	-1.873 ^a -2.501 ^b	-11.751 ^a -14.461 ^b	-0.927 ^a -0.061 ^b	-11.824 ^a -14.051 ^b
<i>LG</i>	-1.827 ^a -2.646 ^b	-13.378 ^a -13.180 ^b	-0.769 ^a 0.376 ^b	-13.427 ^a -12.498 ^b
<i>LCPI</i>	-1.798 ^a -6.795 ^b	-9.556 ^a -2.358 ^b	-0.853 ^a 0.274 ^b	-9.478 ^a -0.675 ^b
K.D	a	b	a	b
%1	-4.006	-3.464	-3.469	-2.577
%5	-3.433	-2.876	-2.938	-1.942

Not: a, sabit ve trendli modeli, b trendsiz modeli temsil etmektedir.

Diğer yandan analize konu değişkenler incelenen dönem içerisinde yapısal bir değişikliğe maruz kalmışlarsa, bu yapısal değişiklikleri dikkate almadan yapılan birim kök testleri yanıltıcı sonuçlar verebilmekte ve testin gücünü azaltabilmektedir.

Tablo: 5
Yapısal Kırılmalı Lee ve Strazicich (2003) Birim Kök Sınama Sonuçları

Değişkenler	Model C	Model A
<i>LKDV</i>	-2.670 (2000:01)	-1.730 (2001:12)
<i>LKDG</i>	-4.250 (2003:12)	-2.966 (2005:01)
<i>LG</i>	-2.554 (2003:12)	-1.190 (2004:12)
<i>LCPI</i>	-2.595 (2001:04)	-0.984 (1996:01)
<i>Not: Parantez içindeki değerler yapısal kırılma zamanlarını göstermektedir. Model C trend ve sabitte kırılmayı; Model A ise sabitte kırılmayı temsil etmektedir. Kritik değerler Lee ve Strazicich (2003) 'ten alınmıştır.</i>		

Bu sakıncayı gidermek için çalışmada yapısal değişimi içsel olarak belirleyen Lee ve Strazicich (2003) birim kök testinden yararlanılmış ve bu sınamanın sonuçları da Tablo: 5'de sunulmuştur. Söz konusu sonuçlara göre serilerdeki yapısal kırılma dikkate alınsa bile serilerin durağanlık özelliği değişmemektedir. Lee ve Strazicich (2003) analiz sonuçları da ADF ve ADF-GLS sınama sonuçlarını teyit etmektedir. Özetle, Tablo: 4 ve 5'de sunulan birim kök sınamalarına göre, analize konu her bir değişkenin seviyelerinde birim kök ihtiva ettiği hipotezi kabul edilebilir anlamlılık düzeyinde reddedilememektedir. Bununla birlikte birinci farkı alınmış veriler için elde edilen test istatistikleri mutlak değer olarak kritik değerlerden büyük elde edildiğinden sıfır hipotez reddedilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre, analize konu veriler yapısal kırılmalar dikkate alınsa bile seviyede durağan değildir ve birinci farkları alındığında durağan olmaktadır. Buna göre, bütün serilerin birinci farkında durağan çıkmaları seriler arasında olası uzun dönem ilişkilerin dikkate alınmasını gerektirmektedir.

5.2. Eş Bütünleşme Sınama Sonuçları

Analize konu değişkenler birinci dereceden bütünleşik olduğundan değişkenler arasındaki dinamik etkileşimleri irdelemek için olası uzun dönem ilişkiler dikkate alınmalıdır. Bu nedenle VAR analizine dayalı Johansen ve Juselius (1990) sınaması yardımıyla seriler arasında uzun dönemli bir ilişki olup olmadığı incelenmiş ve analiz sonuçları Tablo: 6'da verilmiştir.

Tablo: 6
Johansen-Juselius (1990) Eşbütünleşme Sınama Sonuçları

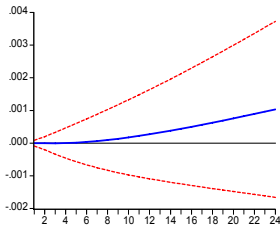
$H_0: \text{rank}(\Pi)=r$		Test İst.	p
λ_{Max}	$r = 0 (r \geq 1)$	145.788	0.000
	$r = 1 (r \geq 2)$	69.676	0.000
	$r = 2 (r \geq 3)$	15.140	0.218
	$r = 3 (r \geq 4)$	6.226	0.174
λ_{Trace}	$r = 0 (r \geq 1)$	76.111	0.000
	$r = 1 (r \geq 2)$	54.535	0.000
	$r = 2 (r \geq 3)$	8.914	0.443
	$r = 3 (r \geq 4)$	6.226	0.174

Not: p, olasılık değerlerini göstermektedir.

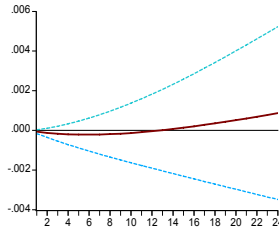
Seriler arasındaki uzun dönem olası ilişkiler dikkate almak için yapılan Johansen ve Juselius (1990) sınama sonuçları seriler arasında iki eş bütünleşme ilişkisinin varlığına işaret etmektedir. Serilerimiz eşbütünleşik oldukları için bundan sonraki aşamalarda aralarındaki dinamik etkileşimler VECM (vektör hata düzeltme modeli) dayalı etki-tepki ve varyans ayrıştırma analizleri vasıtasıyla analiz edilecektir.

Şekil: 2
KDV oranı, KDV Geliri, Kamu Harcamaları ve Fiyatlar Genel Düzeyi Arasındaki Dinamik Etkileşimler

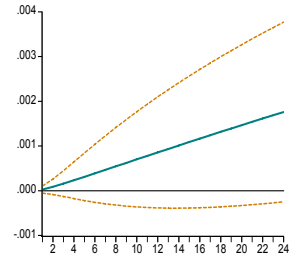
KDV Oranının KDV Gelirine Tepkisi



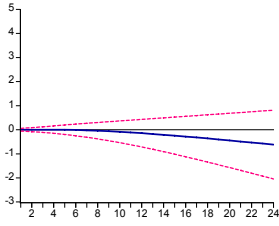
KDV Oranının Kamu Harcamalarına Tepkisi



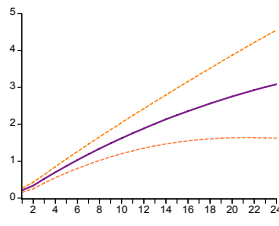
KDV Oranının Fiyatlar Genel Düzeyine Tepkisi



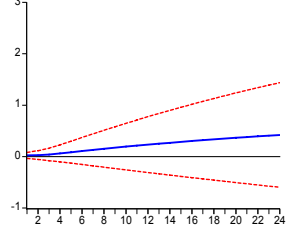
KDV Gelirinin KDV Oranına Tepkisi



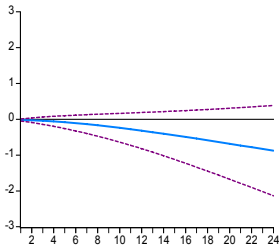
KDV Gelirinin Kamu Harcamalarına Tepkisi



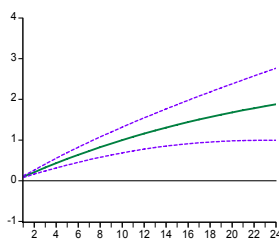
KDV Gelirinin Fiyatlar Genel Düzeyine Tepkisi



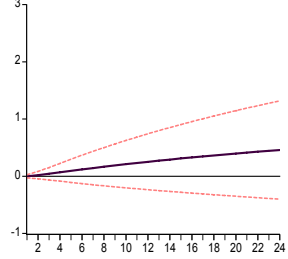
Kamu Harcamalarının KDV Oranına Tepkisi



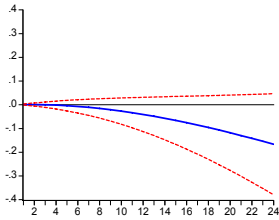
Kamu Harcamalarının KDV Gelirine Tepkisi



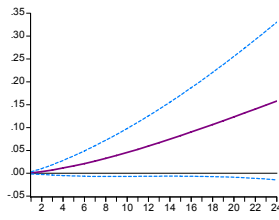
Kamu Harcamalarının Fiyatlar Genel Düzeyine Tepkisi



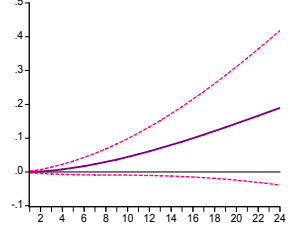
Fiyatlar Genel Düzeyinin KDV Oranına Tepkisi



Fiyatlar Genel Düzeyinin KDV Gelirine Tepkisi



Fiyatlar Genel Düzeyinin Kamu Harcamalarına Tepkisi



5.3. Etki-Tepki Analizleri

Değişkenler arasındaki uzun dönem ilişki saptandıktan sonra bu kısımda, zaman içerisinde değişkenler arasındaki dinamik etkileşimleri görmek için etki-tepki analizlerinden yararlanılmış ve her bir değişkene verilen bir şok karşısında diğer değişkenlerin verdiği tepkileri gösteren grafikler Şekil 2’de sunulmuştur. Bu çerçevede, değişkenlerdeki değişimlerin, birbirleri üzerindeki etkilerinin boyutlarını ve dönem uzunluğunu belirleyebilmek için değişkenlerin sıralamasından etkilenmeyen Pesaran ve Shin (1998)’in geliştirmiş olduğu genelleştirilmiş etki-tepki fonksiyonlarından yararlanılmıştır. Genel olarak bütün şekillere bakıldığında, KDV gelirindeki, fiyatlar genel

düzeyindeki ve kamu harcamalarındaki dışsal bir şokun KDV oranında bir artışa neden olduğu görülmektedir.

Ancak burada dikkat edilmesi gereken nokta kamu harcamalarındaki dışsal bir şok nedeniyle KDV oranının ilk dönemlerde düşük oranda da olsa azalma eğilimine girmesi daha sonra da sınırlı miktarda yükselme göstermesidir. KDV oranının fiyatlar genel düzeyindeki bir şoka tepkisi ise daha belirgin ve yüksek oranlıdır. Kamu harcamalarındaki dışsal bir şokun KDV geliri üzerinde belirgin bir artışa neden olduğu ve fiyatlar genel düzeyindeki dışsal bir şokun ise durağan olmakla birlikte KDV gelirleri üzerinde artışa neden olduğu ancak KDV oranındaki şokun KDV gelirlerinde durağan olmakla birlikte bir azalışa sahip olduğu görülmektedir. KDV oranındaki dışsal bir şokun kamu harcamaları düzeyi üzerinde belirgin bir düşüşe neden olduğu buna karşın KDV gelirlerinde ve fiyatlar genel düzeyindeki dışsal şokların kamu harcamaları üzerinde artış etkisi yaratacağı gözlemlenmiştir. KDV oranındaki dışsal bir şokun fiyatlar genel düzeyi üzerinde belirgin bir düşüşe neden olduğu buna karşın KDV gelirlerinde ve kamu harcamaları düzeyindeki dışsal şokların fiyatlar genel düzeyi üzerinde artış etkisi yaratacağı gözlemlenmiştir.

5.4. Varyans Ayırıştırma Sonuçları

Buraya kadar olan kısımda genelleştirilmiş etki-tepki grafikleri yorumlanmıştır. Bu kısımda her bir değişkenin değişim kaynağının ayrıştırılması için varyans ayrıştırması yapılacaktır. Bilindiği gibi varyans ayrıştırma analizi, her bir değişkenin tahmin hata varyansının sistemdeki diğer değişkenlerin şoklarına ve kendi şoklarına bağlı olarak ortaya çıktığını gösterir. Her bir değişkenin, sistemde bulunan tüm değişkenlerden kaynaklanan etkilerini görebilmek için düzenlenen Tablo: 7’de değişkenlerin on sekiz dönemlik varyans ayrıştırma sonuçları verilmektedir.

Tablo: 7’de, varyans ayrıştırması sonuçlarına göre KDV oranının hata varyansını açıklamada KDV gelirleri, kamu harcamaları ve fiyatlar genel düzeyinin zamanla etkili olduğu ve kendi etkisinin de sürekli olarak azaldığı gözlemlenmektedir. KDV gelirlerinin, hata varyansını açıklamada kendisinin yanında etkili olan değişkenin kamu harcamaları olduğu görülmektedir. Kamu harcamaları açısından bakıldığında, varyans ayrıştırma sonuçları KDV gelirlerinin etkisine işaret etmektedir. Zira 18.dönem itibarıyla kamu harcamalarının hata varyansının %52.89’u kendi, %38.88’i de KDV gelirleri tarafından açıklanmaktadır. Varyans ayrıştırma sonuçları fiyatlar genel düzeyinin hata varyansının yine büyük ölçüde kendisi tarafından açıklandığını, aynı zamanda görece olarak düşük olmakla birlikte KDV gelirlerinin, KDV oranının ve kamu harcamalarının da etkili olduğunu vurgulamıştır.

Tablo: 7
Değişkenlere Ait Varyans Ayrıştırma Sonuçları

	LKDV				LKDG				LG				LCPI			
	LKDV	LKDG	LG	LCPI	LKDV	LKDG	LG	LCPI	LG	LKDV	LKDG	LCPI	LCPI	LKDV	LKDG	LG
1	100.0	0.00	0.00	0.00	99.99	0.00	0.00	0.00	69.11	1.19	29.69	0.00	99.31	0.20	0.34	0.13
2	99.79	0.00	0.00	0.19	93.54	0.00	6.43	0.01	64.87	0.70	33.93	0.48	98.83	0.07	1.03	0.05
3	99.57	0.00	0.04	0.37	83.84	0.00	16.07	0.07	61.59	0.65	36.82	0.92	98.38	0.08	1.46	0.06
4	99.36	0.00	0.10	0.52	78.04	0.00	21.73	0.22	59.94	0.76	38.07	1.21	97.84	0.17	1.84	0.13
5	99.15	0.02	0.17	0.65	74.13	0.00	25.48	0.37	58.90	0.95	38.73	1.40	97.20	0.34	2.21	0.24
6	98.93	0.04	0.25	0.76	71.19	0.03	28.27	0.49	58.12	1.20	39.12	1.54	96.47	0.57	2.57	0.37
7	98.69	0.08	0.34	0.87	68.90	0.09	30.40	0.59	57.48	1.49	39.36	1.65	95.67	0.87	2.92	0.52
8	98.44	0.13	0.44	0.97	67.06	0.17	32.07	0.68	56.93	1.81	39.50	1.74	94.80	1.22	3.27	0.69
9	98.17	0.19	0.55	1.07	65.56	0.28	33.39	0.75	56.43	2.16	39.58	1.82	93.88	1.61	3.61	0.88
10	97.89	0.25	0.67	1.17	64.29	0.42	34.45	0.81	55.97	2.54	39.60	1.88	92.91	2.05	3.95	1.07
11	97.58	0.33	0.80	1.27	63.22	0.58	35.31	0.87	55.53	2.93	39.58	1.93	91.91	2.53	4.27	1.27
12	97.26	0.41	0.94	1.37	62.29	0.77	36.01	0.92	55.12	3.35	39.53	1.98	90.88	3.03	4.59	1.47
13	96.93	0.50	1.08	1.47	61.47	0.97	36.58	0.96	54.72	3.77	39.46	2.03	89.84	3.57	4.89	1.68
14	96.58	0.60	1.23	1.57	60.74	1.20	37.04	1.01	54.33	4.21	39.37	2.07	88.79	4.12	5.19	1.88
15	96.22	0.70	1.38	1.67	60.09	1.44	37.41	1.04	53.96	4.65	39.26	2.11	87.73	4.70	5.47	2.09
16	95.85	0.81	1.54	1.78	59.50	1.69	37.71	1.08	53.59	5.10	39.14	2.14	86.67	5.29	5.74	2.29
17	95.47	0.93	1.70	1.88	58.97	1.95	37.95	1.11	53.24	5.55	39.02	2.17	85.62	5.89	5.99	2.48
18	95.08	1.05	1.87	1.98	58.47	2.23	38.15	1.13	52.89	6.01	38.88	2.20	84.57	6.50	6.24	2.67

Not: Tablodaki ilk sütun zaman dönemlerini, diğer sütunlar ise sırasıyla her bir değişkenin kendisi ve diğer değişkenlerin etkilerini gösteren varyans ayrıştırma sonuçlarını vermektedir.

6. Sonuç ve Değerlendirme

Analizimize konu olan 1994–2010 dönemi itibarıyla, Türkiye ekonomisinde gerek vergi hasılatında gerekse de vergi hasılatının kompozisyonunda önemli dönüşümler yaşanmıştır. Vergi gelirlerinin GSYİH içindeki payı, ilgili dönemde yükselmekle birlikte bu artışın kaynağına bakıldığında, kamu mali yönetiminin finansman sorununu daha çok dolaylı vergiler ile çözmeye çalıştığı, bu amaçla da vergi adaleti açısından olumsuz olmalarına rağmen kolay bir kaynak olan mal ve hizmet üzerinden alınan vergiler kapsamında olan KDV ve Özel Tüketim Vergisine yönelindiği gözlemlenmektedir. Bu amaçla 1985 yılında yürürlüğe konan KDV ve 2002 yılında vergi sistemine dahil edilen Özel Tüketim Vergisi, vergi politikasının temel araçları ve vergi geliri kompozisyonun önemli bileşenleri olmuştur. Bu noktada OECD ülkeleri açısından yapılmış karşılaştırmada, vergi gelirlerinin GSYİH içindeki payının OECD ortalamasının altında olduğu görülmektedir. Diğer yandan OECD ülkelerinin vergi gelirlerinin önemli kısmı dolaysız vergilerden sağlanırken 2006 yılı verilerine göre Türkiye ekonomisinde dolaylı vergilerin vergi gelirleri içerisindeki payı %68,2 gibi bir değere ulaşmıştır. Belirtilmesi gereken diğer bir nokta standart KDV oranının 1985 yılında %10 olarak belirlenmiş olması ancak zaman içerisinde bu oranın önce %15, daha sonra %17 ve nihai olarak %18'e yükselmesidir. Vergi geliri kompozisyonunda KDV'nin payının ihmal edilemeyecek büyüklükte olması ve bu verginin standart oranında gerçekleşmiş ciddi artış, söz konusu bu dönüşümlerin kamu harcamaları ve fiyatlar genel düzeyi ile olan ilişkisinin araştırılmasını gerektirmiştir.

Etki-tepki analizi sonuçları, varyans ayrıştırma analizi sonuçları ile paralel şekilde KDV gelirleri ile kamu harcamaları arasındaki çift yönlü ve güçlü ilişkiye dikkat çekmekle birlikte gerek KDV gelirlerinin, gerekse de kamu harcamalarının enflasyonist etkilerini de ortaya koymuştur. Çalışmada ulaşılmış diğer önemli bir sonuç KDV oranındaki artışların KDV gelirleri üzerinde ilk dönemlerde durağan, daha sonraki dönemlerde ise sınırlı olmakla birlikte yine durağan nitelikli düşüşe neden olmasıdır. Ancak aksi yönde sonuç veren varyans ayrıştırma analizi, KDV gelirlerinin hata varyansının açıklanmasında KDV oranının, sınırlı da olsa etkili olduğunu göstermiştir. Diğer yandan KDV gelirlerinde ve kamu harcamalarındaki şoka KDV oranının tepkisinin de artış yönünde olması da analiz içerisinde ulaşılan diğer bir sonuçtur. Bu yönüyle KDV oranında ilgili dönemdeki yükselişlerin kaynaklarının arasında KDV gelirlerinin yanında fiyatlar genel düzeyinin de olduğuna dair bulgular elde edildiğinin vurgulanması gerekmektedir.

Kaynakça

- Akçoraoğlu, A. (1999), “Kamu Harcamaları, Kamu Gelirleri ve Keynesçi Politikalar: Bir Nedensellik Analizi”, *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2, 51–65.
- Anderson, W., M.S. Wallace ve J.T. Warner (1986), “Government Spending and Taxation: What Causes What”, *Southern Economic Journal*, 53, 630–639.
- Barro, R.J. (1979), “On the Determination of Public Debt”, *Journal of Political Economy*, 87(5), 940–971.
- Cardoso, E. (1998), “Virtual Deficits and the Patinkin Effect”, *IMF Working Paper*, No:98/41.
- Charemza, W.W. ve D.F. Deadman, (1997), *New Directions in Econometric Practice*, Northampton: Edward Elgar Publishing Limited.
- Çavuşoğlu, A.T. (2008), “Türkiye’de Kamu Gelirleri ve Harcamaları Arasındaki İlişki Üzerine Ekonometrik Bir Analiz”, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 20, 143–159.
- Darrat, A.F. (1998), “Tax and Spend, or Spend and Tax? An Inquiry into the Turkish Budgetary Process”, *Southern Economic Journal*, 64 (4), 940–956.
- Doan, T.A. (1992), *Regression Analysis of Time Series*, Evanston, IL: VAR Econometrics.
- Ebrill, L.M., J.P. Bodin ve V. Summers (2002), “The Allure of the Value-Added Tax”, *Finance and Development*, 39(2).
- Enders, W. (1995), *Applied Econometric Time Series*, New York: John Wiley & Sons.
- Engle, R.F. ve C.W.F. Granger (1987), “Co-integration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing”, *Econometrica*, 55, 251–276.

- Günaydın, İ. (2000). “Türkiye’de Kamu Gelirleri ve Kamu Harcamaları Arasındaki Nedensel İlişki”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5(1), 55–74.
- Günaydın, İ. (2004a), “Gelir veya Harcama Ayarlamaları Yoluyla Bütçe dengesi Sağlanabilir mi? Türkiye Örneği”, *İktisat İşletme ve Finans*, 218, 84–98.
- Günaydın, İ. (2004b). “Vergi-Harcama Tartışması: Türkiye Örneği”, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 5(2), 163–181.
- Holcombe, R. (2006), *Public Sector Economics – The Role of Government in the American Economy*, NJ: Pearson Prentice Hall.
- Hoover, K.D. ve S.M. Sheffrin (1992), “Causation, Spending and Taxes: Sand in the Sandbox or Tax Collector for the Welfare State?”, *American Economic Review*, 82(1), 225–248.
- Johansen, S. ve K. Juselius, (1990), “Maximum Likelihood Estimated and Inference on Cointegration with Application to the Demand for Money”, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 52, 169–210.
- Keen, M. ve B. Lockwood (2006), “Is the VAT a Money Machine?”, *National Tax Journal*, LIX (4), 905–928.
- Lee, J. ve M.C. Strazicich (2003), “Minimum Lagrange Multiplier Unit Root Test with Two Structural Breaks”, *The Review of Economics and Statistics*, 85 (4), 1082–1089.
- Manage, N. ve M.L. Marlow (1986), “The Causal Relation Between Federal Expenditures and Receipts”, *Southern Economic Journal*, 52(3), 617–629.
- Miller, S. ve F. Russek (1990), “Cointegration and Error-Correction Models: The Temporal Causality Between Government Taxes and Spending”, *Southern Economic Journal*, 57(1), 221–229.
- Mourmouras, A. ve J.A. Tijerina (1994), “Collection Lags and the Optimal Inflation Tax: A Reconsideration”, *IMF Staff Papers*, 41(1), 30–54.
- OECD (2009), *Revenue Statistics 1965-2008*, Organization for Economic Co-Operation and Development Publication.
- OECD (2010), *Consumption Tax Trends 2010-VAT/GST and Excise Rates - Trends And Administration Issues*, Organization for Economic Co-Operation and Development Publication.
- Pagan, Jose A., G. Soydemir ve J.A. Tijerina-Guajardo (2001), “The Evolution of VAT Rates and Government Tax Revenue in Mexico”, *Contemporary Economic Policy*, 19(4), 424-433.
- Payne, J., Mohammadi, H. ve M. Çak (2008), “Turkish Budget Deficit Sustainability and the Revenue-expenditure Nexus”, *Applied Economics*, 40(7), 823-830.

- Pesaran, M.H., Y. Shin (1998), “Generalized Impulse Response Analysis in Linear Multivariate Models”, *Economic Letters*, 58 (1), 17-29.
- Pınar, A. (1998), “A Model of Government Expenditures in Turkey”, *Yapı Kredi Economic Review*, 9 (2), 55–71.
- Pindyck, S.R., L.D. Rubinfeld (1991), *Econometric Models and Economic Forecasts*, McGraw-Hill Company.
- Sims, C.A., J.H. Stock and M.W. Wallace (1990), “Inference in Linear Time Series Models with Some Unit Roots”, *Econometrica*, 58(1), 113–144.
- Sims, C.A. (1980), “Macroeconomics and Reality”, *Econometrica*, 48, 1–49.
- Tanzi, V. (1977), “Inflation, Lags in Collections and the Real Value of Tax Revenue”, *IMF Staff Papers*, 24, 154–167.
- Tarı, R., (2002) *Ekonometri*, Alfa Yayınları: İstanbul.
- Terzi, H. ve S. Oltulular (2006), “Harcama-Vergi Geliri Hipotezi: Türkiye Örneği”, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 20(2), 1–18.
- Von Furstenberg, G.M., R.J. Green ve J.H. Jeong (1986), “Tax and Spend, or Spend and Tax ?”, *Review of Economics and Statistics*, 68(2), 179-188.

Merkez Bankası Bağımsızlığı ve Makroekonomik Performans: TCMB Örneği

Hakan DEMİRGİL

demirgil@iibf.sdu.edu.tr

Central Bank Independence and Macroeconomic Performance: The Case of CBRT

Abstract

This paper provides an overview of the underlying theory and empirical evidence on the relation between central bank independence and economic performance, chiefly inflation rates in the case of Turkey. Using the data between 1980-2009, the hypothesis that central bank independence is important for controlling macroeconomic performance and inflation is examined. Employing two indices (legal central bank independence and turnover rates of central bank governors) the inverse relationship between independence level of Central Bank of the Republic of Turkey and inflation was confirmed. We also examine whether central bank independence and turnover rates matter for real Gross Domestic Production growth and government deficits as a percent of Gross Domestic Production.

Keywords : Central Bank Independence, Inflation, Macroeconomic Performance.

JEL Classification Codes : E52, E58.

Özet

Bu çalışma, Türkiye örneğinde, başta enflasyon oranları olmak üzere, makroekonomik performans ve merkez bankası bağımsızlığına ilişkin temel teorik çerçeveye ve deneysel sonuçlara ilişkin bir bakış açısı sunmaktadır. Çalışmada, 1980-2009 yılları arasında, makroekonomik performans ve enflasyon oranları açısından merkez bankası bağımsızlığının önemi incelenmiştir. Yasal bağımsızlık düzeyi ve Merkez Bankası başkanlarının devir hızı değişkenlerini kullanarak, Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası'nın bağımsızlık düzeyi ile enflasyon oranları arasında ters yönlü bir ilişkinin geçerli olduğu sonucu elde edilmiştir. Buna ek olarak, merkez bankası bağımsızlığı ve devir hızı değişkenlerinin, reel Gayrisafi Yurt İçi Hâsıla artışı ve bütçe açıkları üzerindeki etkileri ele alınmıştır.

Anahtar Sözcükler : Merkez Bankası Bağımsızlığı, Enflasyon, Makroekonomik Performans.

1. Giriş

Merkez bankalarının bağımsızlığı, hem ülkemiz hem de diğer gelişmekte olan ülke ekonomileri açısından, makroekonomi alanında son dönemlere ait en önemli tartışma konusudur. Merkez bankalarına enflasyonu dizginlemek amacıyla verilen yetkilerle artan Merkez Bankası Bağımsızlığı, fiyat istikrarını sağlama alan önemli kurumsal düzenlemelerden biri olarak görülmektedir. Özellikle, 20. yy.'ın sonlarında birçok ülkenin bu tartışmaların gölgesinde para politikası ve merkez bankası bağımsızlığı konularında ciddi reformlar yaptığını görmekteyiz. Gelişmekte olan ülke ekonomilerinin yanında, birçok Avrupa ülkesinin dâhil olduğu gelişmiş ülke ekonomilerinin de uyguladığı bu reform çabalarının arkasında, daha bağımsız bir yapıya kavuşacak merkez bankalarının orta vadede enflasyon oranlarını azaltacağı beklentisi yatmaktadır. Bu alanda önemli çalışmaları olan Cukierman (1994)' ın belirttiği üzere, merkez bankalarına daha fazla bağımsızlık tanınması, politik engellerle karşılaşmadan, fiyat istikrarı gibi temel politika amaçlarının daha etkin bir şekilde gerçekleşmesini sağlayacaktır.

Merkez bankası bağımsızlığı (MBB) ile ilgili yapılan ampirik çalışmalar, MBB ile enflasyon oranları arasında gerçekten negatif bir ilişki olup olmadığına odaklanmaktadır (Berger, De Haan ve Eijffinger; 2001). Bu çalışmaların bir kısmı, endüstriyel ülkelerde, yasal bağımsızlığın enflasyon oranlarıyla negatif yönde ilişkide olduğu sonucunu elde etmiştir. Aynı zamanda, ilgili literatür GSYİH artış hızı, işsizlik oranları ve fedakarlık haddinin hiçbir şekilde yasal bağımsızlıkla ilişkili olmadığını belirtmektedir. Bu bulgular ışığında, özellikle endüstriyel ülkeler açısından, MBB'nin bir yandan enflasyon oranlarını azaltırken diğer yandan ekonomik performansa anlamlı bir katkı sağlamadığını söyleyebiliriz.

Bununla birlikte Bouwman, Jong-A-Pin ve De Haan (2005), deneye dayalı çalışmaların karşılaştığı temel sorunlardan birisinin MBB'nin yasal göstergelerinin çoğunlukla tamamlanamadığını ve güvenilir olmadığını ifade etmektedir. Çünkü yasal düzenlemeler yetkinin sınırlarını MB ve hükümetler arasında tam olarak tanımlayamayacaktır. Bundan dolayı, MBB'nin gerçek düzeyinin yalnızca yasal bağımsızlık göstergeleriyle ölçülmesi, konuyla ilgili eleştirilerin merkezinde yer almaktadır. Yasalar çok açık bir düzenleme getirmiş olsa bile, MB doğası gereği ekonomide diğer gruplarla etkileşim içerisinde olacağından, yasal olmayan düzenlemelerin ortaya çıkması engellenemeyecektir.

Bağımsız bir MB oluşturulması için üç tane temel sebep ön plana çıkmaktadır (DeBelle ve Fischer; 1994):

- a) Politik olarak bağımlı MB'lerin yüksek enflasyon oranları ile karşı karşıya kalmaları, politikacıların daha bağımsız bir MB yapısını tercih etmelerini

etkileyecektir (Persson, Tabellini; 1997). Kydland ve Prescott'ın (1977) çalışmasından itibaren, öncelikli olarak, para politikasının güvenilirliği sorununa karşın bu enflasyon tutarsızlığı tartışılmaktadır. Ayrıca, MB'nin politik bağımsızlığı seçim dönemleri gibi devrevi etkilere karşıda koruma sağlayacaktır.

- b) Endüstriyel ülkelerde MBB'nin yasal göstergeleri ve enflasyon oranları arasındaki ilişki ters yönlüdür. Buna karşın, MBB ve ekonomik büyüme arasında sistematik bir ilişki bulunmamaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde ise, MB'lerin yasal bağımsızlığının mevcut MBB için iyi bir gösterge olmadığı görülmektedir. Bu durumda, MBB bağımsızlığı için MB yöneticilerinin ve başkanın değişim hızı göstergeleri kullanıldığında, enflasyon ve MBB arasındaki negatif ilişki ortaya çıkmaktadır.
- c) Son olarak, Almanya gibi MB'lerin bağımsız olduğu ülkelerin sergiledikleri başarılı ve etkin para politikası uygulamaları, diğer ülkeler için örnek teşkil etmektedir.

Bu çalışmada, Cukierman'ın (1992a) bağımsızlık endeksi kullanılarak, MBB ve enflasyon oranları arasındaki ilişki ile MBB ve reel GSYİH artışları (büyüme), bütçe açıkları arasındaki ilişkiyi etkileyen faktörler incelenecektir. MBB ile ilgili çalışmalar genellikle çok ülkeli ve yatay kesit verileri kullanılarak yapılmaktadır. Bu bağlamda, çalışmanın literatüre sağlayacağı en önemli katkı, ülke bazında yapılacak bir değerlendirme olmasıdır. Çalışmanın ikinci bölümünde, MBB'nin ölçümünde kullanılan yöntemler tanımlanacaktır. Daha sonra, üçüncü bölümde deneysel literatür ve çalışmanın sonuçları tartışılacak ve son olarak dördüncü bölümde sonuç değerlendirmesi yapılacaktır.

2. Merkez Bankası Bağımsızlığının Ölçülmesi: Yasal ve Cari Bağımsızlık Endeksleri

Merkez Bankası bağımsızlığının incelenmesinde karşılaşılan temel sorun, farklı ülkelerdeki bağımsızlık düzeyinin ölçülmesidir. Bununla birlikte, yasal bağımsızlık ve bunun uygulamadaki karşılığı arasında yaşanan tutarsızlıklar da diğer önemli sorunlardır. Yasal MBB endekslerini oluşturan yazarlardan en önemlileri; Alesina (1988; s.43), Cukierman, Webb ve Neyapti (1992), Cukierman (1992, s:445), Eijffinger ve Schaling, (1993) ve Grilli, Masciandaro ve Tabellini (1991)'dir. Bu yazarlar tarafından hazırlanan endeksler, merkez bankalarının 90'lı yıllarda revizyona uğrayan mevzuatlarına ve yasa koyucuların öngördüğü bağımsızlık düzeyine dayanmaktadır. Hazırlanan bu endekslerin değerindeki artışlar, daha yüksek MBB'ye işaret etmektedir. Ancak, günümüzde kullanılan bu endekslere ışık tutan ve MBB endeks çalışmalarına öncülük eden Bade ve Parkin (1988) olmuşlardır. Alesina (1988)'nin MBB endeksi, Bade ve Parkin (1988)'in yasal MBB düzenlemesinin geliştirilmiş halidir. Bu endeks, MB'nin para politikasında son

karar merci olması, hükümetin MB yönetim kurulu ile bağı olması ve MB yönetim kurulu üyelerinin atanmasında hükümetin etkisini dikkate almaktadır. Eijffinger ve Schaling (1993) ise, para politikasında kimin son karar birimi olduğu, MB yönetim kurulunda hükümetten bir temsilcinin yer alması ve hükümetin belirlediği yönetim kurulu oranını temel alan bir endeks tasarlamışlardır.

Grilli ve ark. (1991)'nin hazırladığı (GMT) endeks, MB'nin politik ve ekonomik bağımsızlığı endekslerinin toplamı şeklindedir ve bu toplam en çok 13 değeri almaktadır. Politik bağımsızlık endeksi, yönetim kurulu üyelerinin atanma süreçleri, kurul üyelerinin görev sürelerinin uzunluğu ve parasal dengeye yönelik düzenlemelerin var olması üzerine odaklıdır.

Cukierman (1992), dört farklı kümede toplanabilen 16 temel MBB özelliğinden oluşan bir endeks kurgulamıştır. Bu dört küme;

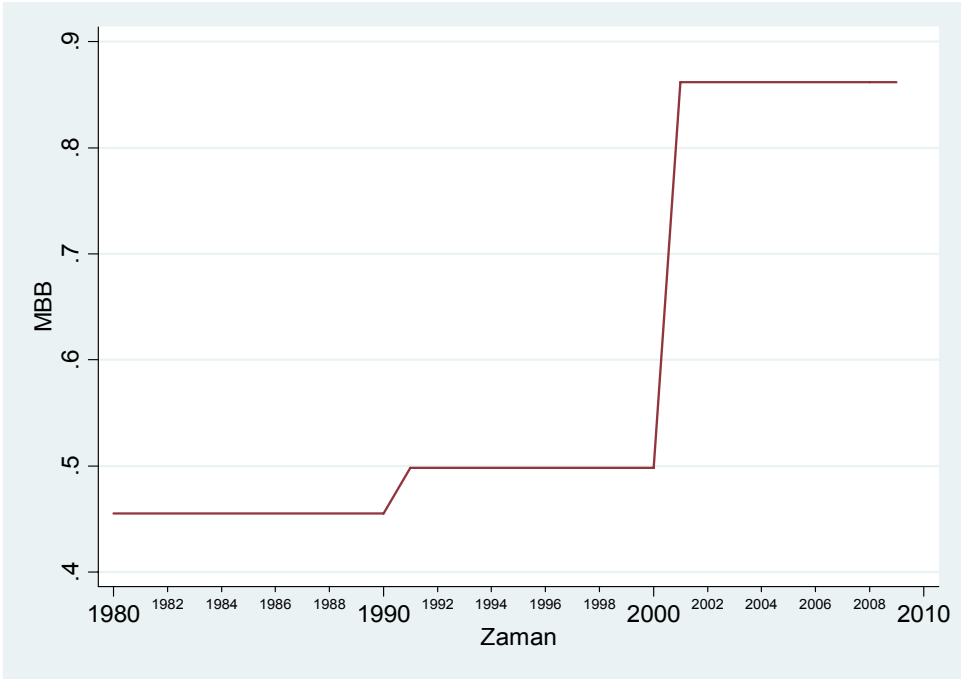
- MB yönetim kurulu başkanının atanması, görevden alınması ve görev süresinin uzunluğu,
- MB ve hükümet arasında yaşanan sorunların çözümü ve MB'nin bütçe sürecine katılımı,
- MB'nin amaçları ve
- MB'nin kamu kesimine yönelik borç verme düzenlemelerine getirilen kısıtlamalarını

yansıtmaktadır. 16 MBB değişkeni, bu dört kategori ile oluşturulmaktadır. Daha sonra, bu 16 değişken 8 değişkene indirgenmekte, yeni 8 değişkenin ağırlıklı ortalamaları ile MBB endeksi elde edilmektedir.

Bu çalışmada, Türkiye için Merkez Bankası Bağımsızlığı ile ilgili çalışmaları genişletmek ve güncellemek amacıyla, yukarıda bahsedilen endeksler arasından en çok tercih edileni, Cukierman ve ark.(1992)'nin (CWN) endeksi kullanılacaktır. Elde ettiğimiz endekse ait değerlerin dağılımı Grafik: 1'de yer almaktadır. Buna göre, 1990 yılında bağımsızlık düzeyinde bir artış meydana gelmesine karşın, 2001 yılında yapılan düzenlemelerin endeks değerinde daha önemli bir değişime neden olduğu görülmektedir.

İncelediğimiz dönemde (1980–2009) TCMB için CWN bağımsızlık endeksi, süreç içerisinde üç farklı alt dönemi içermektedir (1980–1990, 1991–2000 ve 2001–2009). Daha önce de belirtildiği üzere, yasal çerçeve içerisinde MBB'nin düzeyini yansıtmak amacıyla, TCMB Kanunu'ndan faydalanılmıştır. Dolayısıyla, bu üç alt dönem aynı zamanda, TCMB'nin yasal durumuna dair yapılan reform çabalarını da yansıtmaktadır. Her bir alt dönem boyunca aynı karakteristik devam etmekte ve MBB düzeyi aynı değeri almaktadır.

Grafik: 1
TCMB'nin Yasal Bağımsızlık Düzeyi (1980–2009)

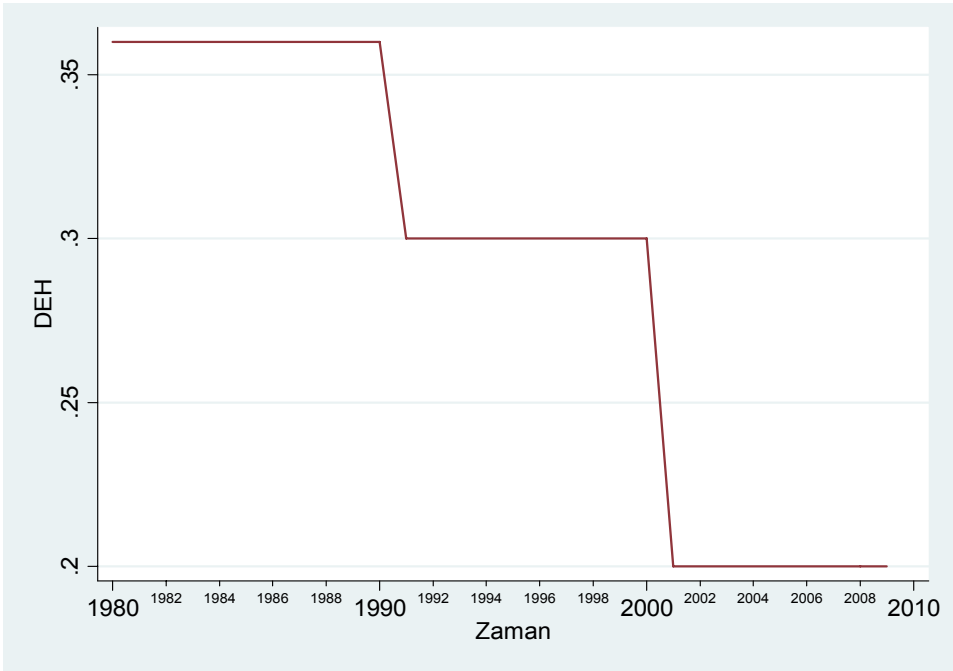


MBB ölçümünde kullanılan bu endekslere ek olarak, önemli bir diğer ölçüt, görev süreleri kullanılarak elde edilen, Merkez Bankası Başkanlarının devir hızlarıdır (DEH). Bu gösterge, MB başkanlarının değişim sıklığının artmasının (diğer bir ifadeyle her bir başkanın görev süresinin daha kısa olmasının) MBB düzeyini azalttığı varsayımına dayanmaktadır. Hızlı devir hızı, aynı zamanda, hükümetin politikalarıyla çelişen uygulamaları nedeniyle başkanların görevine son verilmesinin de bir göstergesidir. Devir hızının yüksek olması, MB başkanın görev süresinin hükümetin iktidarda kalma süresinden kısa olması anlamına gelmektedir. Bu da, hükümetin MB başkanını etkilemesini daha müsait hale getirmekte ve hükümeti özellikle seçim dönemlerinde gevşetilen politikaları uygulama yönünde cesaretlendirmektedir (Cukierman, 1992; s.445). Bu nedenle, MB başkanlarının birkaç yıl boyunca ve hatta birkaç iktidar dönemi süresince görevde kalması, fiyat istikrarının sürdürülmesi ve yönetilmesini daha güçlü kılacaktır.

Çoğu gelişmiş ve gelişmekte olan ülke için, seçimlerin tekrarlanma süresinin yaklaşık dört yıl olduğu düşünüldüğünde, devir hızı açısından bu süre kritik bir düzey olarak karşımıza çıkmaktadır. MB başkanlarının iktidar süresi kadar görevde kaldığı

varsayıldığında, her yıl için DEH 0.2 ve 0.25 değerleri arasında yer almaktadır. Bu değerin üzerinde (diğer bir ifadeyle iktidar süresince birden fazla MB başkanının görev alması durumunda) MBB ciddi oranda azalmaktadır. Türkiye için DEH oranlarına dair tahminlerimiz, 0.36 ve 0.2 aralığındadır. 80 ve 90'lı yıllarda DEH kritik aralığın üzerinde değerler almakla birlikte, 2000 yılından sonra MB başkanlarının görev süresi daha istikrarlı bir görünüme kavuşmuştur (bkz Grafik: 2).

Grafik: 2
TCMB Başkanlarının Değişim Sıklığı (1980–2009)



3. Bağımsızlık Makroekonomik Denge Açısından Önemli mi?

Bağımsızlığın makroekonomik etkilerine ilişkin ampirik sonuçlar henüz yeterince net değildir. Farklı MBB endekslerini kullanarak yapılan çalışmalar, bağımsızlık düzeyi ile enflasyon oranı arasındaki ilişkinin negatif yönde olduğu sonucuna varmaktadır (Bade ve Parkin, 1988; Grilli ve ark., 1991; Cukierman, 1992). MB doğrudan siyasi bir baskıdan bağımsız olduğu sürece, daha düşük ve istikrarlı enflasyon oranlarının gerçekleşeceği varsayımı, MBB ile ilgili yapılan çalışmaların temel argümanları arasındadır. Enflasyon oranı ile arasındaki bu ilişkinin yanında, MBB'nin GSYİH artışı

gibi reel değişkenler üzerindeki etkisini inceleyen çalışmalarda bulunmaktadır (Alesina ve Summers, 1993; Cukierman, 1993; Eijffinger ve De Haan, 1996). Bağımsız bir MB'nin enflasyon oranlarını azaltması çıktının da azalmasına yada artış hızının kesilmesine neden olur mu sorusu, MBB'nin reel çıktı düzeyi üzerindeki etkisini inceleyen çalışmalarda sorulan temel sorudur. Diğer bir ifadeyle, uzun dönem Philips Eğrisi ilişkisini sürdürmeye çalışan bağımlı bir MB, yüksek çıktı düzeyi elde etmek için daha yüksek bir enflasyon oranını kabullenmek zorunda mıdır? Grilli vd. (1991), MBB'nin reel çıktı artışları üzerinde bir etkisi olmadığı sonucu elde etmişlerdir. Alesina ve Summers (1993), benzer şekilde, ortalama ekonomik büyüme veya büyümedeki değişim ile MBB arasında bir ilişki olmadığına işaret etmektedirler.

Buna karşın, Hall ve Franzese (1998), Fuhrer (1997), Fujiki (1996) ve Demertzis (2004) MBB'nin enflasyonu azalttığını fakat aynı zamanda çıktı düzeyindeki değişkenliği artırdığını belirtmektedir. De long ve Summers (1992), bağımsızlık düzeyi ile çalışan başına düşen reel GSYİH artışı arasındaki ilişkiyi incelemişler ve MBB endeksinde bir birimlik bir artışın, yıllık büyüme oranının %0.4 puan yükselmesine neden olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Çıktı düzeyindeki değişim ile bağımsızlık arasındaki pozitif ilişki yalnızca gelişmiş ülkeler için geçerli bir durum değil, aynı zamanda gelişmekte olan ülkeler açısından da söz konusudur (Cukierman, 1993).

Ampirik çalışmaların ele aldığı diğer başlık ise, MBB ve mali açıklardır. Bu çalışmaların hareket noktası, bağımsız bir MB'nin, açıkların para basılarak finansmanına engel oluşturacağı varsayımdır. Böylece hükümetler, açıkları finanse etmek için sürekli olarak tahvil ihraç etme olanaklarının kısıtlanacağına farkına varacak ve bütçe açıkları azalacaktır. Grilli ve ark. (1991), bütçe açığının GSYİH içerisindeki payı ile MBB'nin düzeyi arasında negatif bir ilişkinin olduğunu belirtmektedirler. Ancak, MBB'nin yanında politik faktörler modele dahil edildiğinde, ilişki anlamsız hale gelmektedir. Bu nedenle, yazarlar, bağımsız bir para otoritesinin hükümetleri, bütçe açığı vermesinden vazgeçirmeyeceği yorumunu yapmaktadırlar.

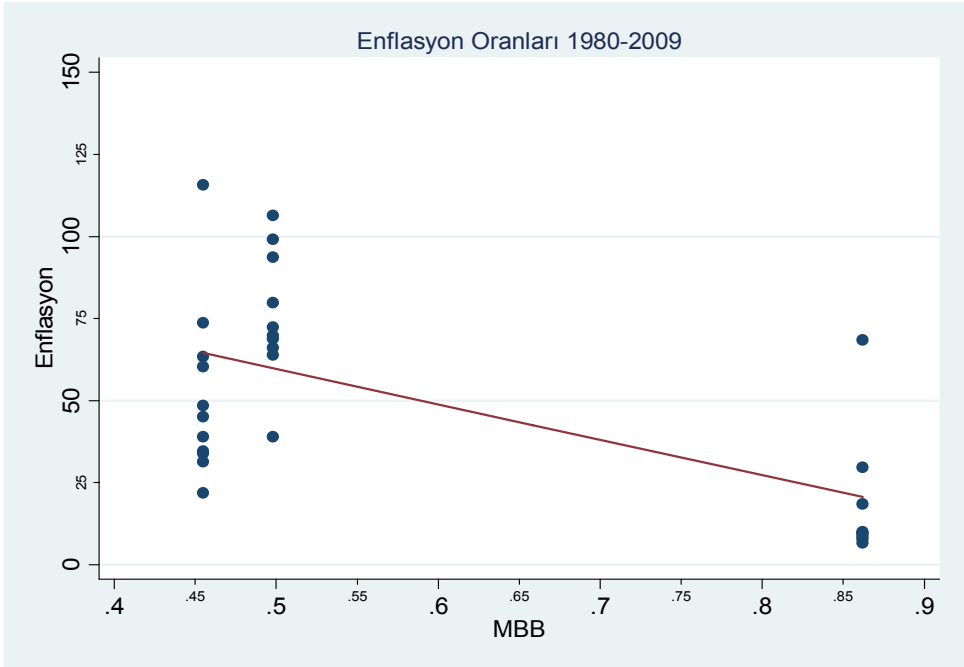
MBB'nin makroekonomik etkilerini inceleyen çalışmalar, bazı sorunlarla da karşı karşıyadır. Bu sorunlardan en önemlisi; MB'lerin reel konumunu daha iyi tanımlamak için gerçek bağımsızlık düzeyinin (uygulamalardan hareketle) ölçülmesi gerekliliğine karşın, endekslerin hazırlanmasında yasal bağımsızlık düzeyinin kullanılmasıdır. Bir diğer problem, ampirik çalışmaların bağımsızlık ve enflasyon arasında nedensellik ilişkisi olup olmadığını göstermemesidir. Bu nedenle bir çok çalışma, enflasyonu etkileyen diğer faktörleri de kullanarak MBB'nin reel etkisini incelemektedir. Örneğin, Campillo ve Miron (1997), mali politika gibi faktörler sabit tutulduğunda, bağımsızlığın enflasyonun azalması yönünde bir etkisinin olmadığına işaret etmektedir. Brumm (2000), MBB endeksleri ve enflasyon arasında anlamlı bir ilişki olmamasına rağmen, MB başkanlarının devir hızı ve ülke içerisindeki siyasal değişimlerin enflasyon oranlarını anlamlı bir biçimde etkilediği sonucuna ulaşmaktadır.

Son olarak, bağımsızlığın işsizlik oranları üzerinde etkilerini inceleyen çalışmalar, anlamlı bir ilişkinin var olmadığını göstermektedir. Bleaney (1996); bağımsız bir MB'nin enflasyon oranının azaltılmasına karşın işsizlik oranını etkilemediğini belirtmektedir. Benzer şekilde, Alesina ve Summers (1993), işsizliğin MBB ile ilişkisiz olduğunu ifade etmektedirler.

4. Merkez Bankası Bağımsızlığı ve Makroekonomik Performans

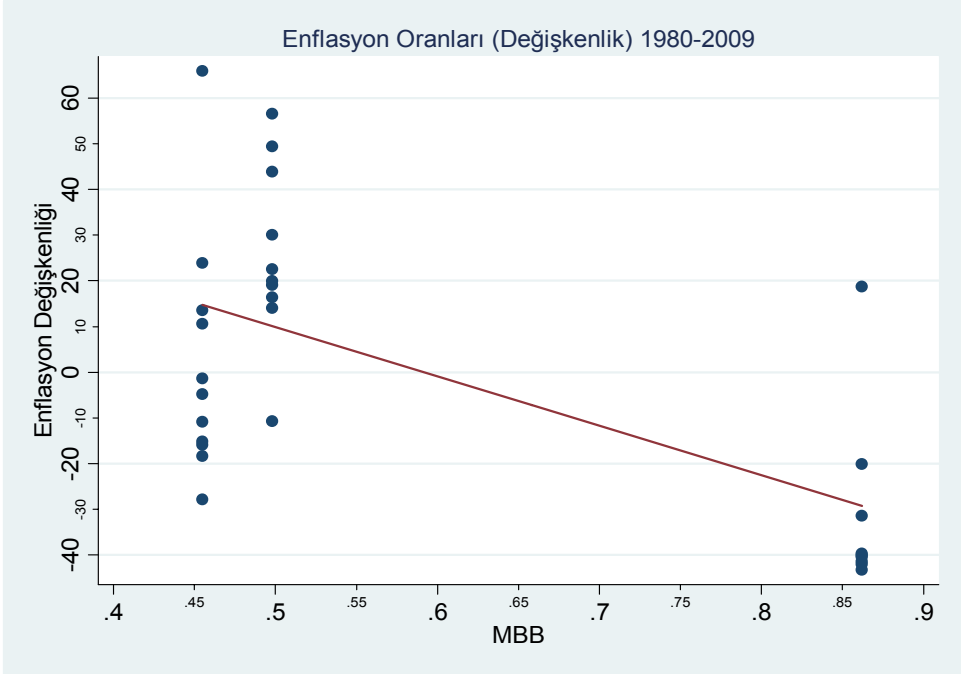
MBB'nin Türkiye'nin ekonomik performansı üzerindeki etkilerini iki aşamada inceleyeceğiz. Ampirik incelemenin ilk aşamasında, TCMB'nin bağımsızlık düzeyinin makroekonomik performans üzerindeki etkisi, bağımsızlık düzeyi ile farklı ekonomik performans göstergelerinin dağılım grafikleri kullanılarak ele alınacaktır. Daha sonra; bağımsızlık düzeyi ile arasında doğrudan ilişki olduğu varsayılan enflasyon oranları ve bağımsızlık göstergeleri (MBB ve DEH) arasındaki ilişki kontrol değişkenlerinin yer aldığı modeller yardımıyla incelenecektir.

Grafik: 3
Yasal Bağımsızlık Düzeyi ve Enflasyon Oranları(1980–2009)



İlk olarak MBB ve enflasyon oranları arasındaki ilişkiye baktığımızda; önceki çalışmalarda vurgulanan negatif ilişkinin doğrulandığı görülmektedir (Grafik: 3). 2001 yılında yapılan düzenlemelerle birlikte TCMB'nin bağımsızlık düzeyinin yükselmesi ve enflasyon oranlarının bu dönemde azalma eğiliminde olması, negatif ilişkinin daha da netleşmesini sağlamaktadır.

Grafik: 4
Yasal Bağımsızlık Düzeyi ve Enflasyon Oranlarındaki Değişkenlik (1980–2009)

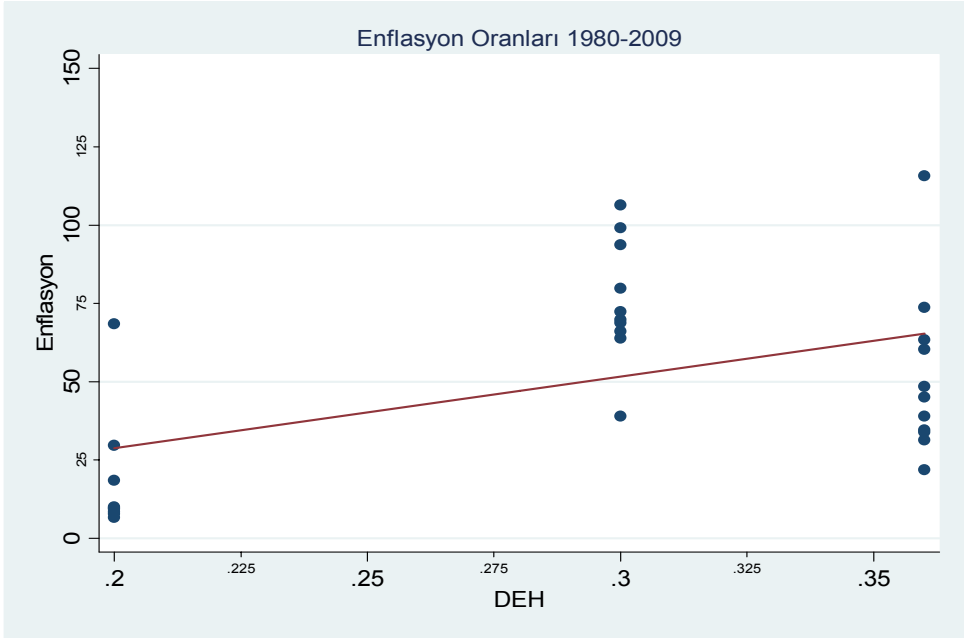


Yapılan çalışmalar, yalnızca MBB'nin enflasyon düzeyi üzerindeki etkilerini değil, aynı zamanda enflasyondaki değişime (varyasyon) etkilerini de incelemektedir. Enflasyonun değişkenliği, ekonomik maliyetleri artıran önemli bir faktör olarak görülmektedir, çünkü yüksek enflasyonun neden olduğu maliyetlerin çoğu, değişkenliğin ve belirsizliğin yüksek olduğu dönemlerde kendisini göstermektedir. Bade ve Parkin (1988); MB'nın bağımlılığı arttıkça, enflasyondaki değişimin de yükseldiğini belirtmektedirler. Enflasyondaki değişimin ölçütü olarak;

$$SH_t = \sqrt{[x_t - \bar{x}]^2}$$

eşitliği kullanılacaktır. Burada, π_i enflasyon oranlarını göstermektedir ($i=1, \dots, 30$). Yüksek enflasyon dönemi olarak tanımladığımız 80 ve 90'lı yıllarda enflasyon oranları dönemin (1980-2009) ortalamasından daha fazla sapma göstermektedir. Grafik: 4, gerçekleşen enflasyon düzeyinde olduğu gibi, negatif ilişkinin enflasyon değişkenliği ile MBB arasında da geçerli olduğunu ve enflasyondaki değişkenliğin azaldığını göstermektedir.

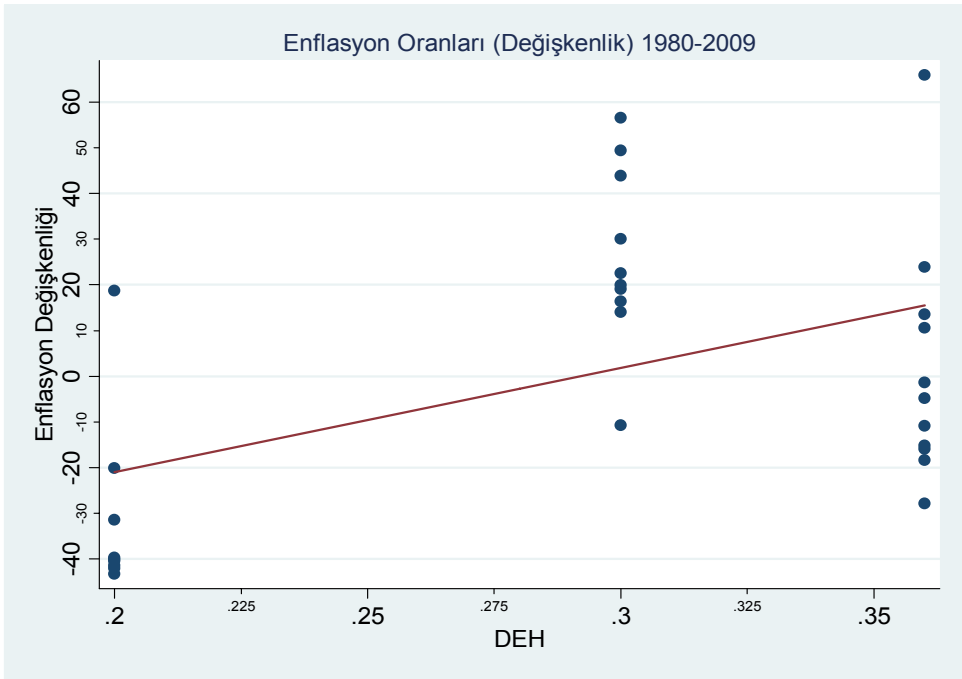
Grafik: 5
TCMB Başkanlarının Değişim Sıklığı ve Enflasyon Oranları (1980–2009)



Cukierman (1992), yasal MBB düzeyini gösteren endekslerin yalnızca endüstriyel ülkelerde daha iyi birer gösterge olacağını ileri sürerek, değerlendirmesini (özellikle de gelişmekte olan ülkeler için) daha kapsamlı hale getirmiştir. Önceki çalışmaların aksine, sadece MBB'nin yasal düzeyde ölçümlerini değil, aynı zamanda bağımsızlık düzeyinin uygulamada karşılığını yansıtan göstergeleri de kullanmıştır. Merkez bankası başkanlarının görev değişim sıklığı (DEH) bu göstergelerden birisidir. Bu gösterge, MB yöneticilerinin görev sürelerinin kısa olması yada hızlı değişiminin, bağımsızlık düzeyinin alzasına neden olduğu varsayımına dayanmaktadır. Çok sayıda çalışma bu değişkeni MBB'nin bir göstergesi olarak kullanmakta ve gelişmekte olan ülkelerde enflasyon oranları ile pozitif yönlü doğrusal bir ilişkiye sahip olduğu sonucuna ulaşmaktadır.

Ampirik çalışmaların büyük bir kısmı, MBB ve enflasyon oranları arasındaki ilişkiyi incelemesine karşın, bazı çalışmalar ekonomik çıktı ve bağımsızlık düzeyi arasındaki bağlantıyı ele almaktadır. Bununla birlikte, bağımsızlık düzeyi oldukça yüksek olan İsviçre’de ekonomik büyüme daha yavaş iken, Almanya ve Hollanda gibi MBB nispeten yüksek olan ülkelerin daha iyi büyüme performansı sergilediği görülmektedir. Aynı düzeydeki ülkelerin bir kısmının yüksek büyüme oranlarına sahip olması ve bir kısmının da daha durgun bir yapı sergilemesi, bağımsızlık düzeyi nispeten düşük ülkeler için de geçerlidir.

Grafik: 6
TCMB Başkanlarının Değişim Sıklığı ve Enflasyon Oranlarındaki Değişkenlik



Türkiye’de DEH değişkeni ile enflasyon oranları arasında bu yönde bir ilişkinin geçerli olduğu görülmektedir (Grafik: 5). 1980-2009 yılları arasında, dokuz kişi¹ TCMB

¹ İsmail Hakkı Aydınhoğlu (1978-81), Osman Şıklar (1981-84), Yavuz Canevi (1984-86), Rüşdü Saraçoğlu (1987-93), Nihat Bülent Gültekin (1993-94), Yaman Törüner (1994-95), Gazi Erçel (1996-2001), Süreyya Serdengeçti (2001-06), Durmuş Yılmaz (2006-).

başkanı olarak görev yapmıştır. 1990-2000 arası, en hızlı başkan değişiminin yaşandığı dönem olmuştur. Benzer şekilde, MB başkanlarının değişim hızının artması, enflasyon oranlarındaki değişiminde artmasına neden olmaktadır (Grafik: 6).

Özellikle 2001'den sonra yüksek ve nispeten daha istikrarlı, farklı dinamiklere (iş yaratmayan büyüme süreci gibi) sahip bir ekonomik büyüme sürecinin yaşandığı Türkiye'de, bu büyüme sürecini merkez bankası bağımsızlığına bağlı açıklamak yetersiz bir değerlendirme olarak düşünülse, bu alanda yapılan çalışmalara benzer sonuçların elde edildiğini görmekteyiz (Grafik: 7).

Grafik: 7
Yasal Bağımsızlık Düzeyi ve Büyüme Oranları (1980–2009)

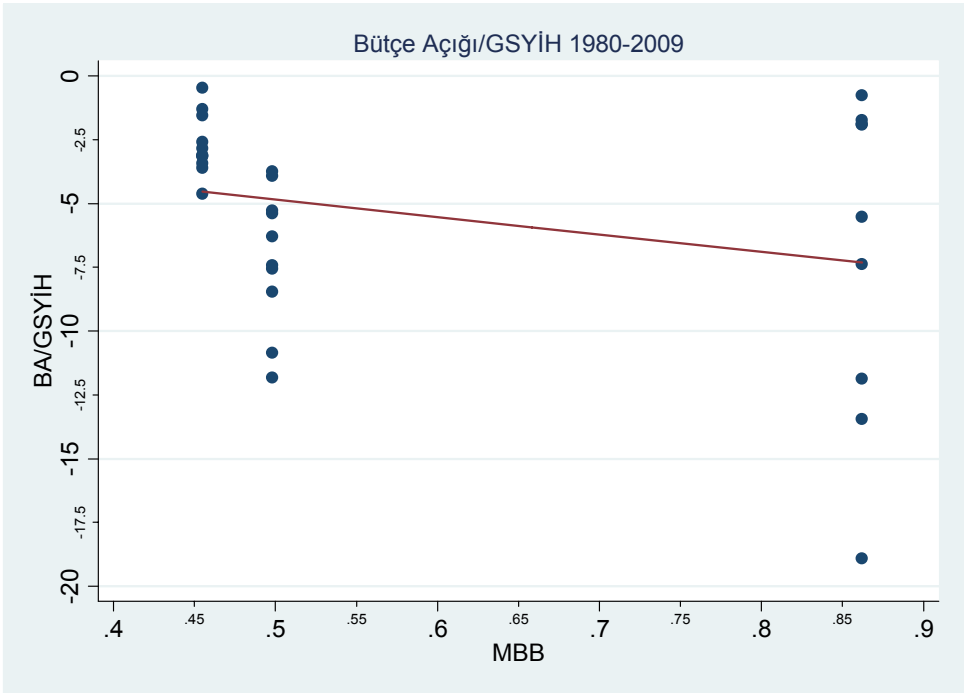


Ampirik çalışmalar, MBB'nin enflasyon ve büyüme üzerindeki etkilerinin yanında, mali açıklarla ilişkisini de incelemektedir. Bu çalışmalar, bağımsız bir merkez bankasının hükümetlerin açıkları para basarak finanse etmesine engel oluşturacağından hareket etmektedir. Bade ve Parkin (1988), Merkez Bankası bağımsızlığı ile bütçe açıklarının GSYİH içerisindeki payı arasında negatif ilişkinin var olduğuna dair sonuçlar

elde etmiştir. Bu negatif ilişki, özellikle Almanya ve İsviçre gibi MB bağımsızlık düzeyi yüksek ve gelişmiş ülkelerde geçerlidir. Benzer şekilde, Alesina ve Summers (1993) ve De Long ve Summers (1992), 1973-89 yılları arasında 16 ülke için bağımsızlık düzeyi ve ortalama bütçe açığının GSYİH içindeki payı arasında negatif ilişkinin var olduğunu belirtmektedirler. Bağımsızlık düzeyi bütçe açıklarının GSYİH içindeki payını negatif yönde etkilemekte ancak anlamlı bir etkiye sahip değildir. Bununla birlikte, bütçe açıkları MBB ile aynı şekilde negatif yönde ilişkilidir ve bu ilişki istatistiksel olarak anlamlıdır. Türkiye’de, MBB ile bütçe açıkları arasındaki negatif ilişkinin geçerli olduğu görülmektedir (Grafik: 8). Yasal bağımsızlık düzeyinin 2001 yılında yapılan düzenlemelerle artmasıyla birlikte, bütçe açıklarının GSYİH içindeki oranı da azalma göstermektedir.

Grafik: 8

Yasal Bağımsızlık Düzeyi ve Bütçe Açıklarının GSYİH İçindeki Payı (1980–2009)



Literatürde incelenen bir diğer nokta, enflasyon oranı üzerinde etkili diğer faktörler dikkate alındığında, MBB’nin etkisinin devam edip etmediğidir. Örneğin; Campillo ve Miron (1997), gelişmekte olan ülke örnekleminde, diğer faktörler modele

dahil edildiğinde, MBB'nin enflasyonu açıklamada bir rolü olmadığı sonucuna ulaşmışlardır. Dolayısıyla, ampirik incelememizin ikinci aşamasında, bağımsızlık düzeyinin göstergesi olan MBB ve DEH değişkenlerinin enflasyon üzerinde etkileri kontrol değişkenleri ile birlikte incelenecektir. Bununla birlikte, Cukierman ve ark. (1992)'ni takiben, hata terimlerinde değişen varyans (heteroscedasticity) sorununu azaltmak amacıyla, bağımlı değişken olarak dönüştürülmüş enflasyon (DENF) oranlarını kullanacağız. Bu oran;

$$DENF = \frac{\pi}{(1 + \pi)}$$

şeklinde hesaplanmaktadır. Böylece, DENF değişkeni pozitif olduğu sürece, 0 ve 1 arasında değerler alacaktır. TÜFE'ye dayalı enflasyon verileri TÜİK'in istatistik göstergeler veri tabanından elde edilmiştir.

Enflasyon ve MBB arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmaların eksik kalan yönü, kontrol değişkenlerinin modele dahil edilmemesidir. Bu nedenle, MBB ve DEH değişkenlerinin yanında dışa açıklık (ihracat ve ithalatın GSYİH içindeki payı) (DA), bütçe açıklarının GSYİH içindeki payı (BA) ve politik istikrarsızlık (kriz ve koalisyon dönemleri için) (Pİ) kontrol değişkeni olarak modele dahil edilecektir. Ele aldığımız dönemde, dışa açıklık göstergesi TÜİK ve TCMB'nin veritabanları kullanılarak, ihracat ve ithalat toplamının GSYİH içindeki payı şeklinde hesaplanmıştır. Politik istikrarsızlık düzeyine ait gölge değişken, kriz yaşanan dönemler (1994, 2000 ve 2001 yılları) ve koalisyon dönemleri (1)'e; diğer dönemler (0)'a eşit olmak üzere tarafımızdan düzenlenmiştir. Son olarak, yukarıda tanımlandığı şekliyle, MBB 3 dönem için (1980-1990; 1991-2000 ve 2001-2009) farklı değerler alan ve süreklilik arz etmeyen kesikli bir değişken görünümündedir. Modelde, üç gözlemlili bir değişken kullanımının neden olacağı istatistiksel sorunları ortadan kaldırmak amacıyla 3 farklı zaman aralığı temel alınarak gölge değişkenler oluşturulmuştur. Bu üç gölge değişkenden 1991-2000 (endeksin 0.455'ten 0.498'e yükseldiği dönem) ve 2001-2009 (endeksin 0.498'den 0.862'ye yükseldiği dönem) dönemleri için hazırlananlar modelde kullanılarak, endeksteeki artış yönünde meydana gelen değişimin enflasyon üzerinde istatistiksel olarak anlamlı kabul edilecek bir farka neden olması ve bu farkın hangi yönde gerçekleştiği araştırılacaktır.

Daha bağımsız bir MB'ye sahip olan bir ülke enflasyon oranlarını azaltabiliyor mu? Yasal bağımsızlık düzeyi ve MB başkanlarının değişim hızını kullanarak bu soruya cevap ararken, iki temel dayanak noktası kullanılmaktadır. Birincisi; siyasi otoriteyle kıyaslandığında MB'nin fiyat istikrarı ile daha ilgili bir kurum olmasıdır (Rogoff, 1985). Bağımsız bir yapıdaki MB'nin anti-enflasyonist politikalar üzerindeki etkileri daha güçlü olacaktır. İkincisi; yasal bağımsızlık düzeyinin, diğer amaçlar pahasına, fiyat istikrarını sürdürebilme imkanına sahip olan bir MB tanımı yapmasıdır. Düşük enflasyon düzeyi için, MB'nin yasal bağımsızlık düzeyi gerekli ve yeterli bir koşul olmasa da, yüksek enflasyonu

engelleyen bir tanımlama olduğu kabul edilmektedir. Tablo 1, dönüştürülmüş enflasyon oranları, bağımsızlık düzeyi göstergeleri olarak GLG₁₉₉₁₋₂₀₀₀, GLG₂₀₀₁₋₂₀₀₉ ve DEH, dışa açıklık, bütçe açıkları ve politik istikrarsızlık düzeyi arasındaki model sonuçlarını göstermektedir.

Tablo: 1
Model (A) ve Tanılar

DEF		Katsayı (Standart Hata)	
GLG ₁₉₉₁₋₂₀₀₀		-0.0261* (0.0135)	
GLG ₂₀₀₁₋₂₀₀₉		-0.0552*** (0.0147)	
DEH		0.34* (0.174)	
DA		0.0004 (0.0007)	
BA		0.0023** (0.0034)	
Pİ		0.0059* (0.0034)	
R ²	0.86	ARCH LM	0.798 [0.849]
Ayarlı R ²	0.83	White's Test	22.10 [0.279]
Jarque-Bera	2.029 [0.362]	Breusch-Godfrey LM	3.866 [0.144]
AIC	-160.348	BIC	-150.54

*Not: Standart hatalar parantez içerisinde. Köşeli parantez içerisinde olasılık (probability) değerleri yer almaktadır. AIC (Akaike Bilgi Kriteri), BIC (Bayes Bilgi Kriteri) ***p<0.01, **p<0.05, *p<0.1*

Denklemden modelin açıklama gücü olarak yorumlayabileceğimiz determinasyon katsayısı %86 değeri ile oldukça yüksek seviyede belirlenmiştir. Modelde ardışık bağımlılık için Breusch-Godfrey testi, normallik varsayımının testi için Jarque-Bera testi, değişen varyans sorunun belirlenmesi amacıyla White sınaması ve hata terimlerinde ARCH durumunun belirlenmesi için LM testi kullanılmıştır. Hata terimleri otokorelasyon, değişen varyans ve ARCH etkisi içermeyen ve normal dağılım gösteren durağan bir yapıya sahiptir. Elde edilen bulgular istatistiksel kriterlere göre modelin uygun olduğunu göstermektedir. Yasal bağımsızlık düzeyinin enflasyon üzerindeki etkisini ölçmek amacıyla kullandığımız gölge değişkenlerin her ikisi de enflasyon üzerinde negatif ve anlamlı etkilere sahiptir. Diğer bir ifadeyle bu sonuç, yasaların farklılık meydana getirdiğini göstermekte ve böylece, bağımsızlık endeksinde meydana gelen artışlar (her dönem için) enflasyon oranlarının azalmasına neden olmaktadır. Bununla birlikte, merkez bankası başkanlarının değişim sıklığını temsil eden DEH değişkeni, beklendiği üzere, pozitif işarete sahip ve %1 düzeyinde anlamlıdır. MB başkanının değişim sıklığı arttıkça ortaya çıkan istikrarsızlık yüksek enflasyona neden olmaktadır. Kontrol

değişkenlerine baktığımızda, tümünün pozitif işarete sahip olduğunu ve bütçe açıkları ile politik istikrarsızlık değişkenlerinin anlamlı bir etkiye sahip olduğunu görmekteyiz. Türkiye’de yaşanan yüksek enflasyonun önemli nedenlerinden olan bütçe açıklarının, özellikle 90’lı yıllarda çok yüksek boyutlara ulaşması, bu güçlü etkinin ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Ayrıca, yaşanan ekonomik krizler ve koalisyon dönemlerinde uygulanan ekonomi politikalarının neden olduğu belirsizlik enflasyon oranlarının yükselmesinde belirleyici bir faktör olarak görünmektedir.

Cukierman ve ark. (1992), yasal bağımsızlık düzeyi ve enflasyon arasındaki ilişkiyi endüstriyel ülkelerin bir özelliği olarak değerlendirmektedir. Bu bağlamda, gelişmekte olan ülke kategorisindeki Türkiye, enflasyon ve yasal MBB endeksi arasındaki negatif ilişki ile gelişmiş ülke özelliği göstermektedir. Ayrıca Cukierman ve ark. (1992), enflasyon ve DEH arasındaki pozitif ilişkiyi de gelişmiş ülkelerde geçerli bir sonuç olarak değerlendirmektedirler. Enflasyon ve DEH arasında elde ettiğimiz pozitif yönlü sonuç da Türkiye’nin MBB bağlamında gelişmiş ülke özelliğini desteklemektedir. Özetle, yasal bağımsızlık düzeyi enflasyon oranlarıyla ters yönlü bir ilişkiye sahiptir. Türkiye için elde ettiğimiz sonuçlar, yasal düzeyde bağımsız bir MB’nin enflasyonun azalmasında etkisi olduğunu göstermektedir.

Tablo: 2
Model (B) ve Tanılar

DEF		Katsayı (Standart Hata)	
GLG ₁₉₉₁₋₂₀₀₀		-0.0171 (0.0105)	
GLG ₂₀₀₁₋₂₀₀₉		-0.0558*** (0.0122)	
DEH		0.314* (0.172)	
BA		0.0031*** (0.0009)	
R ²	0.847	ARCH LM	0.226 [0.973]
Ayarlı R ²	0.823	White’s Test	11.19 [0.191]
Jarque-Bera	4.118 [0.127]	Breusch-Godfrey LM	2.897 [0.235]
AIC	-160.638	BIC	-153.63

Not: Standart hatalar parantez içerisindedir. Köşeli parantez içerisinde olasılık (probability) değerleri yer almaktadır. AIC (Akaike Bilgi Kriteri), BIC (Bayes Bilgi Kriteri) *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

Model (A)’nın sonuçlarına göre, kontrol değişkenleri arasında en güçlü anlamlı etkiye sahip olan faktör bütçe açıklarının GSYİH içindeki payıdır. Bu nedenle, yalnızca BA’nın kontrol değişkeni olarak tercih edildiği ve diğer iki kontrol değişkeninin (DA ve Pİ) dışarıda bırakıldığı alternatif modelin sonuçları Tablo: 2’de yer almaktadır.

Sonuçlarda dikkat çeken nokta, GLG₁₉₉₁₋₂₀₀₀ değişkeninin, negatif etkisi devam etmesine karşın, istatistiksel anlamlılığa sahip olmamasıdır. Bu noktada; TCMB'nin yasal bağımsızlık düzeyi ile ilgili yapılan düzeltme çabaları açısından 2001-2009 döneminin, enflasyon oranlarının azalması yönünde daha etkin sonuçlar verdiği söylenebilir. Bununla birlikte, Akaike Bilgi Kriteri (AIC) ve Bayes Bilgi Kriterleri (BIC) karşılaştırıldığında, Model (B)'nin daha uygun olduğu görülmektedir.

Enflasyon düzeyinin ortalaması yükseldiğinde, değişkenlik ve buna bağlı olarak belirsizlik arttığı için, toplumsal ve ekonomik maliyetleriyle enflasyon kendisini daha ağır bir şekilde hissettirmektedir. Bu nedenle, enflasyondaki değişkenliğin (SH) bağımlı değişken olarak kullanıldığı, MBB ile ilgili çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmalar, MB'lerin bağımsızlık düzeyinin düşük olduğu dönemlerde enflasyondaki değişkenliğin arttığını belirtmektedir. Buradan hareketle; bağımsızlık düzeyinin, daha önce kullandığımız enflasyondaki değişkenlik (SH) faktörü üzerindeki etkilerine dair elde ettiğimiz sonuçlar Tablo: 3'te yer almaktadır.

Tablo: 3
Model (C) ve Tanılar

SH		Katsayı (Standart Hata)	
GLG ₁₉₉₁₋₂₀₀₀		-0.0171 (0.0105)	
GLG ₂₀₀₁₋₂₀₀₉		-0.0558*** (0.0122)	
DEH		0.314* (0.172)	
R ²	0.732	ARCH LM	0.461 [0.927]
Ayarlı R ²	0.701	White's Test	4.82 [0.307]
Jarque-Bera	0.152 [0.926]	Breusch-Godfrey LM	3.804 [0.283]
AIC	-255.327	BIC	260.932

*Not: Standart hatalar parantez içerisinde. Köşeli parantez içerisinde olasılık (probability) değerleri yer almaktadır. AIC (Akaike Bilgi Kriteri), BIC (Bayes Bilgi Kriteri) ***p<0.01, **p<0.05, *p<0.1*

Bu modelde açıklayıcı değişkenler GLG₁₉₉₁₋₂₀₀₀, GLG₂₀₀₀₋₂₀₀₉ ve DEH'ten oluşmaktadır. Bu 3 değişkene ait sonuçlar Model (A) ve (B)'de elde ettiğimiz sonuçlara paraleldir. GLG₁₉₉₁₋₂₀₀₀ değişkeni Model (C) için de istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip değildir. MBB'nin düzeyi arttıkça, enflasyon oranlarında yaşanan değişkenliğin düzeyi de azalmaktadır. Bununla birlikte, DEH değişkeni ele alındığında, MB başkanlarının kısa dönemler içerisinde değişim gösterdiği dönemlerde, enflasyon değişkenliğinin de arttığı görülmektedir. MBB enflasyon oranları üzerindeki azaltıcı ve anlamlı etkisi, değişkenlik (varyasyon) bağlamında da geçerliliğini sürdürmektedir.

Ampirik değerlendirme aşamasında son olarak, bağımsızlık düzeyinin enflasyon oranları üzerindeki tekil etkisini görmek amacıyla, yalnızca MBB ve DEH değişkenleri kullanılacaktır ($DENF = \delta MBB + \gamma DEH$).

Tablo: 4
Breusch-Godfrey LM Otokorelasyon Testi

Gecikme	χ^2	Ser.Der.	P değeri (χ^2)
1	6.58	1	0.0103
2	6.779	2	0.0337
3	7.846	3	0.0493
4	8.701	4	0.0691
H_0 : Otokorelasyon Yok			

Ancak, bu modele ait Breusch-Godfrey otokorelasyon test sonuçlarına göre, AR(4)'e kadar otokorelasyon olmadığına dair yokluk hipotezi reddedilmektedir. Modelde yer alan otokorelasyon problemini ortadan kaldırmak için ise, Newey-West HAC Standart Hata ve Kovaryans prosedürü kullanılmıştır.

Tablo: 5
Model (D) Newey-West Tahmin Sonuçları (Gecikme Uzunluğu 3)

Bağımlı Değişken: DENF		
Değişkenler	Katsayılar	Olasılık Değerleri
MBB	-0.095	0.022
DEH	0.326	0.001
Sabit	1.231	0.000
F Değeri (2, 27)	8.26	0.001

Elde edilen F değerinin %1 düzeyinde anlamlı olması, modelin anakütledeki ilişkiyi iyi bir şekilde yansıttığını göstermektedir. Model (A), (B) ve (C) de elde ettiğimiz sonuçlarla benzer şekilde, Model (D)'de TCMB'nin yasal bağımsızlık düzeyinin (MBB) ve MB başkanlarının değişim sıklığının (DEH) enflasyon üzerindeki istatistiksel anlamlılığı devam etmektedir. Bu son değerlendirmeye birlikte, TCMB başkanlarının değişme sıklığı azaldıkça ve yasal bağımsızlık düzeyi yükseldikçe, Türkiye'de enflasyon oranlarının da azaldığı daha açık bir biçimde görülmektedir. Önceki dönemlere göre, 2000'li yıllarda TCMB başkanlarının görev sürelerini tamamlayarak bir sonraki başkana görevi devretmesi ile değişim sıklığının azalması ve yine bu yıllarda enflasyon oranlarındaki hızlı düşüş, bu sonucun önemli nedenlerindendir. Bununla birlikte, 2001 yılında TCMB yasasında yapılan değişikliklerle birlikte daha bağımsız bir yapının ortaya

çıkması ve yasal bağımsızlık düzeyinin yükselmesi, enflasyonu azaltıcı anlamlı bir etkiye sahiptir.

5. Değerlendirme

TCMB'nin 1715 sayılı Kuruluş Kanunu'nda zaman içinde yapılan değişiklikler ve 1970 yılında yürürlüğe giren 1211 sayılı Kanun uyarınca, 2001 yılına kadar TCMB, kamuya kredi açmak ve giderek artan ölçüde nakit avans kullanırmak zorunda kalmıştır. Uygulanan para politikaları da özellikle 1970'den sonra büyük ölçüde, bağımsız bir para politikası olmaktan çok hükümetin maliye politikasını destekleyici olmuştur. Yaklaşık olarak otuz yıl süren yüksek enflasyon süreci ve yaşanan ekonomik krizler sonrasında, 2001 yılında Merkez Bankası dünya ölçütlerine yakın bir bağımsızlık düzeyi elde etmiştir. 2001 yılında Yasası'nda yapılan değişiklikle TCMB'nin temel amacı fiyat istikrarını sağlamak olarak belirlenmiş ve fiyat istikrarını sağlamak için uygulayacağı para politikasını ve kullanacağı para politikası araçlarını doğrudan belirleme yetkisi verilmiştir.

Bu çalışmada, Cukierman vd. (1992)'ı takiben bağımsızlık göstergeleri olarak Yasal bağımsızlık düzeyi (MBB) ve MB başkanlarının değişim sıklığı (DEH) kullanılarak, TCMB'nin değişen yapısının ve bağımsızlık düzeyinin makroekonomik performans üzerindeki etkisi incelenmiştir. Elde edilen sonuçlar, MB'nin yasal bağımsızlık düzeyi arttıkça gerek uzun dönem ortalama enflasyon oranlarının gerekse enflasyon oranlarındaki değişkenliğin azaldığını göstermektedir. Aynı zamanda, Türkiye'de uzun dönem kamu açıklarının GSYİH içindeki payı ile MBB arasında negatif bir ilişkinin geçerli olduğu anlaşılmaktadır. Politik istikrarsızlık faktörü, incelenen dönem içerisinde yaşanan ekonomik krizler ve koalisyon dönemlerinde enflasyon oranlarının arttığını göstermektedir. Dışa açıklığın ise, enflasyon oranları üzerinde bir etkisi yoktur. Bu sonuçlara göre, bağımsız bir TCMB enflasyon oranlarının ve bütçe açıklarının azalmasına ve ülkenin çıktı seviyesinin artmasına katkıda bulunmaktadır.

Gelişmiş ülkelerde yasal bağımsızlık düzeyinin enflasyon oranı üzerinde negatif ve anlamlı etkileri olmakla birlikte, bu etki gelişmekte olan ülke özelliğine sahip Türkiye'de de geçerlidir. MBB endeksinde artış yaşanan dönemler için kullandığımız gölge değişkenler, (özellikle) 2001 yılında TCMB Kanunu'nda yapılan değişikliklerin enflasyon oranlarının azalmasında daha güçlü bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Merkez Bankası başkanlarının değişim sıklığı ise enflasyon üzerinde pozitif etkiye sahiptir. MB başkanlarının atanması ve değişiminde siyasal iktidarların tercihlerinin ve dolayısıyla, değişim sıklığının azalması, enflasyon oranlarında ve değişkenliğinde azaltıcı bir etkiye sahip olmuştur. Politika bir süreçtir ve uzun soluklu bir kavramdır. Dolayısıyla, para politikaları ve fiyat istikrarı açısından istikrarlı bir yapı ve uzun soluklu bir icra kurulunun önemi kendisini göstermektedir. Kontrol değişkenlerinden dışa açıklığın enflasyon üzerinde anlamlı bir etkisinin olmaması, Türkiye'de fiyat artışlarını içsel

dinamiklerin belirlediğini göstermektedir. Ülkemizde, yüksek enflasyonun en önemli nedenlerinden olan bütçe açıkları ise, beklendiği gibi, anlamlı ve pozitif bir etkiye sahiptir. Son olarak, yalnızca bağımsızlık düzeyi göstergelerini kullanarak kurduğumuz modelde, hem yasal bağımsızlık düzeyinin hem de MB başkanlarının değişim hızının enflasyonu azaltıcı etkilerinin istatistiksel olarak anlamlı olduğunu görmekteyiz. Bu bulgulara göre, Türkiye’de politik kontrolden izole edilmiş TCMB’nin makroekonomik performansa katkısının oldukça yüksek olduğu görülmektedir.

Yüksek enflasyon yaşayan ve bu duruma çözüm arayan ülkeler Merkez Bankası bağımsızlığı yardımıyla, fiyat artışlarını kontrol altına alabilmektedir. Ancak düşük enflasyonun arkasındaki birincil faktörün MBB değil, yüksek enflasyonun yaşanmaması yönünde ortaya konulan irade olduğu unutulmamalıdır. Bağımsızlık, MB’nin fiyat istikrarını sürdürebilmesi ve bu amacı diğerlerine göre ilk sıraya yerleştirmesi nedeniyle, enflasyon oranlarının azalmasına destek olmaktadır. Türkiye’de enflasyonun en önemli belirleyicisi olan bütçe açıklarının azalması, bu türden bir iradeye örnek oluşturmaktadır. Hükümetlerin reel ekonomi politikalarının olumsuz etkilenmesi, mali ve parasal otoriteler arasında işbirliğinin azalması gibi MBB’nin getirdiği olumsuz sonuçlar, bağımsızlığın politik programların etkinliğini ve kredibilitesini artırması gibi olumlu sonuçlarıyla birlikte ele alınmalıdır. Bu bağlamda elde ettiğimiz sonuçlar, MBB’nin enflasyon kazançlarının daha ağır bastığını göstermektedir.

6. Kaynakça

- Alesina, A. ve L.H. Summers (1993), “Central Bank Independence and Macroeconomic Performance: Some Comparative Evidence”, *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol.25, ss. 151–62.
- Alesina, A. (1998) “Macroeconomics and Politics”, *NBER Macroeconomics Annual*, Cambridge, Mass., Cambridge University Press.
- Bade, R. ve M. Parkin (1998), *Central Banks Laws and Monetary Policy*, Department of Economics, University of Western Ontario, <<http://economics.uwo.ca/faculty/parkin/CentralBankLaws.pdf>>, 22.11.2010.
- Berger, H., J. De Haan, ve S. Eijffinger (2001), “Central Bank Independence: An Update of Theory and Evidence”, *Journal of Economic Surveys*, Vol.15, ss. 3–40.
- Bleaney, M. (1996), “Central Bank Independence, Wage-Bargaining Structure and Macroeconomic Performance in OECD Countries”, *Oxford Economic Papers*, Vol.48, ss. 20–38.
- Bouwman, K., R. Jong-A-Pin ve J. De Haan (2005), “On the Relationship Between Central Bank Independence and Inflation: Some More Bad News”, *Applied Financial Economics Letters*, Vol.1, ss. 381–85.

- Brumm, H.J. (2000), "Inflation and Central Bank Independence: Conventional Wisdom Redux", *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 32, No.4, ss. 807–19.
- Campillo, M. ve J.A. Miron (1997), "Why Does Inflation Differ Across Countries?", içinde *Reducing Inflation: Motivation and Strategy*, Christina D. Romer ve D.H. Romer (Ed.), University of Chicago Press, Chicago, ss. 335–62.
- Cukierman, A (1994), "Central Bank Independence and Monetary Control", *Economic Journal*, 1994, ss. 437–48.
- Cukierman, A. (1992), *Central Bank Strategy, Credibility and Independence Theory and Evidence*, Cambridge, Mass., MIT.
- Cukierman, A., P. Kalaitzidakis, L.H. Summers, S.B Webb (1993), "Central Bank Independence, Growth, Investment and Real Rates", *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, Vol. 39, ss. 95–140.
- Cukierman, A., S. Webb ve B. Neyapti (1992), "Measuring the Independence of Central Banks and Its Effects on Policy Outcomes", *The World Bank Economic Review*, Vol. 6.
- De Long, J.B. ve Lawrence H. Summers (1992), "Macroeconomic Policy and Long-Run Growth", Federal Reserve Bank of Kansas City, *Economic Review*, ss. 5–30.
- Debelle, G., S. Fischer (1994), "How Independent Should A Central Bank Be?", *Goals, Guidelines and Constraints Facing Monetary Policymakers* (Ed: J.C. Fuhrer), Federal Reserve Bank of Boston, Conference Series No.38, Boston, ss. 195–221.
- Demertzis, M. (2004), "Central Bank Independence: Low Inflation at No Cost? A Numerical Simulation Exercise", *Journal of Macroeconomics*, Vol.26, ss. 661–77.
- Eijffinger S. ve E. Schaling (1993), *Central Bank Independence: Theory and Evidence*, Tilburg University Center for Economic Research, No. 9325.
- Eijffinger, S. ve J. De Haan (1996), "The Political Economy of Central Bank Independence", *Special Papers in International Economics*, Princeton University, No. 19.
- Fuhrer, J.C. (1997), "Central Bank Independence and Inflation Targets: Monetary Policy Paradigms for the Next Millennium", *New England Economic Review*, ss. 19–36.
- Fujiki, H. (1996), "Central Bank Independence Indices in Economic Analysis: A Reappraisal", *Bank of Japan Monetary and Economic Studies*, Vol. 14, ss. 79–99.
- Grilli, V., D. Mascajandaro, ve G. Tabellini (1991), "Political and Monetary Institutions and Public Financial Policies in Industrial Countries", *Economic Policy*, Vol. 13, ss. 341–92.

- Hall, P.A. ve R.J. Franzese (1998), “Mixed Signals: Central Bank Independence, Co-ordinated Wage Bargaining and European Monetary Union”, *International Organization*, Vol. 52, s. 505–36.
- Kydland, F.E ve E.C. Prescott (1977), “Rules Rather than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans”, *Journal of Political Economy*, Vol. 85, ss. 473–91.
- Persson, T. ve G. Tabellini (1997), “Political Economics and Macroeconomic Policy”, *NBER Working Paper*, No: 6329, Cambridge, Mass.
- Rogoff, K. (1985), “The Optimal Degree of Commitment to an Intermediate Monetary Target”, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 100, No. 4, , ss. 1169–89.

Reel Döviz Kuru İstihdam İlişkisi: Türkiye İmalat Sanayi Örneği

Nilgün ACAR BALAYLAR

nilgun.balaylar@deu.edu.tr

The Relationship between Real Exchange Rate and Employment: The Case of Turkish Manufacturing Industry

Abstract

In this study, the effects of real exchange rates movements on employment in the case of Turkish manufacturing industry were analyzed. Keeping the national currency overvalued against foreign currencies for different purposes has led to significant effects in the economy in Turkey. In 2001, the transition to a flexible exchange rate system, the rise in real exchange rate (overvaluation of national currency against foreign currencies) has become more pronounced, and this has led to structural transformations in production and foreign trade sector. It has been found that dependency of both exports and production on imports increased and that production were increased in relatively technology-intensive industries with high rates of dependency on imports. Likewise, the amount of capital per worker in manufacturing industry increased, and therefore labor-capital ratio deteriorated in favor of capital. We also found that firms operating in the manufacturing industry meet their financing needs by borrowing heavily in foreign currency, and this situation contributes to increase dependence on imported inputs. High real exchange rate developments prepared the way for the manufacturing industry in which the relationship between production and employment has been weakened.

Keywords : Real Exchange Rate, Employment, Manufacturing Industry.

JEL Classification Codes : E24, F41.

Özet

Bu çalışmada reel döviz kurlarında ortaya çıkan gelişmelerin istihdam üzerinde yarattığı etkiler Türkiye imalat sanayi örneğinde analiz edilmeye çalışılmıştır. Türkiye’de farklı amaçlarla ulusal paranın yabancı paralar karşısında aşırı değerli tutulması ekonomide önemli etkilere yol açmıştır. 2001 yılında esnek kur sistemine geçilmesiyle reel döviz kurlarının yükselmesi (ulusal paranın yabancı paralar karşısında aşırı değerlenmesi) daha belirgin bir hale gelmiş ve bu durum üretim ve dış ticaret sektöründe yapısal dönüşümlere yol açmıştır. Üretimin ve ihracatın ithalata bağımlılık oranları artarken, üretim artışlarının görece teknoloji yoğun ve ithalata bağımlılık oranlarının yüksek olduğu sektörlerde gerçekleştiği tespit edilmiştir. Aynı şekilde imalat sanayinde çalışan başına sermaye miktarı artmış ve dolayısıyla emek-sermaye oranı sermaye lehine bozulmuştur. İmalat sanayinde faaliyet gösteren firmaların finansman ihtiyacını ağırlıklı olarak döviz cinsinden borçlanarak karşıladığı ve bu durumun ithal girdi bağımlılığını artırdığı belirlenmiştir. Yüksek reel döviz kurlarının zemin hazırladığı söz konusu gelişmeler imalat sanayinde üretim miktarı ile istihdam arasındaki ilişkiyi zayıflatmıştır.

Anahtar Sözcükler : Reel Döviz Kuru, İstihdam, İmalat Sanayi.

1. Giriş

Dış ticarete yönelik miktar kısıtlamalarının ve gümrük vergilerinin olmadığı, uluslar arası ticaretin giderek serbestleştiği günümüzde ülkelerin temel rekabet ögesi maliyetleri düşürmek olmuştur. Gelişmiş ülkeler teknolojik yeniliklerle kaliteyi arttırmak ve maliyetleri düşürerek dış piyasalarda rekabet güçlerini arttırmaya çalışmaktadırlar. Gelişmekte olan ülkeler ise teknoloji ve birçok temel girdi bakımından gelişmiş ülkelere bağlı olduklarından reel kurların düşük tutulması (ulusal paranın yabancı paralar karşısında eksik değerlenmesi) söz konusu ülkede faaliyet gösteren yerli firmaların maliyetlerini arttırmakta ve rekabet gücü kaybına yol açmaktadır. Dolayısıyla Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler reel kurların yüksek tutulmasıyla girdi ve teknoloji ithalini ucuzlatarak maliyet ve verimlilik artışları ile dış piyasalarda rekabet etmek zorunda kalmışlardır. Reel kurların yüksek tutulmasıyla sağlanan maliyet avantajı yoluyla üretim ve ihracatta ortaya çıkan artışlar aslında ülkenin üretim yapısını değiştirerek istihdamı olumsuz etkilemektedir.

İşsizliğin birçok nedeni olmakla beraber özellikle dışa açık ekonomilerde reel döviz kuru ile işsizlik arasındaki ilişki daha önemli hale gelmektedir. Dışa açık ekonomilerde reel döviz kuru dış ticaretin en önemli belirleyicilerindendir. Dolayısıyla iç ve dış talebin reel döviz kurları yoluyla yönlendirilmesi aynı zamanda ülkelerin istihdam düzeyleri üzerinde önemli bir etken olmaktadır.

Türkiye ekonomisinde imalat sanayi dış ticaret, üretim ve istihdam açısından belirleyici bir roldedir. Nitekim imalat sanayi 2010 yılı itibariyle GSYİH içinde yüzde 24,24, istihdam içinde yüzde 18,66, ihracat içinde yüzde 92,62 ve ithalat içinde yüzde 78,34 paya sahiptir. Dolayısıyla ülkemizde reel kurların seyri imalat sanayindeki söz konusu değişkenler üzerinde önemli etkilere sahiptir.

Bu çalışmanın amacı reel döviz kurlarında ortaya çıkan gelişmelerin imalat sanayi istihdamı üzerinde yarattığı etkiyi ortaya koymaktır. Çalışma dört bölümden oluşmaktadır. Girişi izleyen ikinci bölümde reel döviz kurları ile istihdam arasındaki ilişki teorik boyutta ele alınmıştır. Üçüncü bölümde imalat sanayinin Türkiye ekonomisindeki yeri ve önemi, dördüncü bölümde ise imalat sanayine ilişkin verilerden yararlanılarak reel kurların gelişimi ile istihdam arasındaki ilişki farklı kanallardan analiz edilmeye çalışılmıştır.

2. Teorik Çerçeve: Döviz Kurunun İstihdamı Etkileme Kanalları

Bu bölümde reel döviz kurlarının istihdamı etkileme kanalları ele alınacaktır. Reel döviz kurlarının istihdam üzerindeki etkisi beş farklı kanalla ortaya çıkmaktadır. Bunlardan birincisi büyüme kanalıdır. Reel döviz kuru ekonomik büyüme ve dolayısıyla yeni iş alanları yaratma üzerinde etki yaratmaktadır. İkincisi makroekonomik kanaldır.

Burada kısa dönemde reel döviz kurunun ekonomik faaliyet ve istihdam seviyesi üzerine etkisi ele alınmıştır. Faktör yoğunluğu kanalı ise reel döviz kurunun üretim maliyetlerini etkileyerek veri bir üretimi sağlayan emek-sermaye bileşimi üzerindeki etkisini ele almaktadır. Dışa yönelim kanalında ise reel döviz kuru düzeyinin ihracatçı, ithal girdi kullanan ve ithalata rakip üretim yapan sektörlerde yarattığı istihdam etkisi ayrı ayrı ele alınmıştır. Son olarak piyasa yapısı ve emek piyasasına yönelik düzenlemelerdeki farklılıklara bağlı olarak reel döviz kuru ve istihdam ilişkisi irdelenmiştir.

2.1. Büyüme Kanalı

Rekabetçi bir döviz kuru dışa açık bir ülkenin büyüme oranı üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Ticarete konu olan sektörlerde sermaye birikimi için rekabetçi bir döviz kuru pozitif etkiye sahiptir. Reel döviz kurlarının düşmesi üretim maliyetleri içinde ücretlerin nispi olarak azalmasını sağlayarak ticarete konu olan sektörlerin karlılığını artıracaktır. Diğer taraftan düşük reel döviz kuru ithalat üzerinde tarifeye benzer bir etkide yaratarak ithalata rakip sektörleri de üretim ve dolayısıyla istihdam açısından olumlu etkileyecektir (Ngandu, 2008: 206).

Döviz kuru rekabetçi bir düzeyde ise girişimcileri uluslararası piyasalarda mal satmaya teşvik eder: Bu durum firmaların yatırımlarını ve yerel işgücü istihdamını artıracak, böylece ekonomik büyüme artacaktır. Ticarete konu olan sektörlerdeki gelişme genel bir dışsallık yaratarak ekonomideki diğer sektörlerin de büyümesine katkı sağlayacaktır (Frenkel, 2004: 8; Soto, 2008: 2). Özetle döviz kuru politikası ekonomik büyüme için anahtar bir roldedir. Dolayısıyla rekabetçi bir kur düzeyi yalnızca dış ticaretle uğraşan sektörleri etkilemeyecek aynı zamanda bu sektörlerin yarattıkları dışsallıklarla ekonomik büyümeyi de etkileyecektir.

2.2. Makroekonomik Kanal

Geleneksel görüş ulusal paranın değerinin düşmesinin yerli firmaları daha rekabetçi hale getireceği yönündedir. Veri bir talep düzeyinde reel bir devalüasyon ticarete konu olan malları üreten sektörlerle yönelik talebi artırarak istihdam artışına yol açacaktır (Hua, 2005:9). Reel devalüasyon bu direkt etkisinin yanı sıra ticarete konu olmayan sektörlerde çarpan etkisi yaratacaktır. Artan istihdam ticarete konu olmayan mallar için tüketim talebini artıracaktır. Ticarete konu olmayan sektöre yönelik talebin ve fiyatların artması ile iki sektör arasındaki ücret farkı daralacak ve işsizlik oranı düşecektir. Reel döviz kurunun istihdam üzerine etkisini ortaya koyan bu karşılaştırmalı statik analizde toplam talebi etkileyen diğer faktörlerin sabit olduğu varsayılmıştır. Ancak reel devalüasyon karmaşık bir çok etkiye sahiptir. Ülkenin reel ve finansal yapısına bağlı olarak net etki farklılaşabilir (Frenkel, 2004: 4). Döviz kuru geçişkenliğinin yüksek olduğu durumlarda döviz kuru artışlarının ihracatçı sektörler için yaratacağı rekabet gücü etkisi

zayıflayacaktır. Bu nedenle kur artışlarının yaratacağı enflasyon riskinin minimize edilmesi için ilave makroekonomik politikalara ihtiyaç vardır (Ngandu, 2008: 207).

Gelişmekte olan ülkelerin endüstrileşmiş ülkelerle karşılaştırıldığında ticaret deseninin oldukça farklı olduğu görülmektedir. Gelişmekte olan ülkelerin ihracatının önemli bir kısmı birincil mallardan oluştuğundan döviz kuru değişkenliği bu ülkelerin dış ticaretinde önemli etkiler yaratır. Bu ülkelerde sermaye piyasaları yeterince gelişmemiştir. Dolayısıyla bu ülkelerde döviz kuru değişkenliğine karşı korunma (hedding) araçları mevcut değildir. Aynı zamanda iç tüketim sepeti içinde ithal mallarının payı ne kadar yüksekse döviz kuru değişiklikleri sonucunda enflasyonun etkilenme derecesi o kadar artacaktır (Bekle, 2003: 270).

Gelişmekte olan ülkeler için düşük reel döviz kuru seviyesinin istihdam üzerinde yaratacağı olumlu etkiyi tersine çevirebilecek diğer bir unsur bu ülkelerde faaliyet gösteren firmaların ağırlıklı olarak yabancı para cinsinden borçluluk oranlarının yüksek olmasıdır. Reel döviz kurunun düşmesi döviz cinsinden borçlu olan şirketlerin ulusal para cinsinden borçluluğunu artırarak finansal sıkıntıya yol açacaktır. Ayrıca bilançoda borçluluk oranının yükselmesi bu şirketlerin net değerini, dolayısıyla bankalardan alabilecekleri kredi miktarını düşürecektir (Galindo, 2006: 9).

Görüldüğü gibi reel döviz kuru ile istidam seviyesi arasındaki ilişki ülkelerin içinde bulunduğu makroekonomik koşullara göre farklılaşabilmektedir.

2.3. Faktör Yoğunluğu Kanalı

Reel döviz kuru nispi fiyatların belirlenmesinde önemli bir role sahiptir. Sermaye malları ithalatın bileşeni içinde önemli bir paya sahip olduğundan reel döviz kuru, gelişmekte olan ülkelerde emek malları ile sermaye malları arasındaki nispi fiyatları belirleyen önemli bir faktördür. Aynı zamanda reel döviz kuru üretimde girdi bileşimi (ithal girdi/emek) açısından da temel değişkendir. Diğer taraftan reel döviz kuru ticarete konu olan üretimde emeğin maliyetinin de belirleyicisidir. Reel döviz kurunun yükselmesi ithal girdi maliyetini düşürerek sermaye/emek yoğunluğunu pozitif, istihdamı ise negatif etkiler. Aksi durumda sermaye/emek yoğunluğu negatif yönde etkilenecek ve emek yoğun üretim cazip hale gelecektir. Ancak, bu etki sermaye ile emek arasında ikame olanaklarının (esnekliğinin) varlığı durumunda olasıdır (Hua, 2005: 8).

Reel döviz kurunda ortaya çıkan değişim nispi fiyatları değiştirerek istihdam/çıktı rasyosunu etkileyebilir. İstihdam/çıktı rasyosunu etkilemek yoluyla reel döviz kurunun istihdam üzerindeki etkisi kısa dönemde meydana çıkabilecek bir etki değildir. İstihdam/çıktı rasyosundaki değişim firmalar ve sektörler arasındaki çıktı yapısındaki değişimle gerçekleşir. Bu değişim her bir firma ve sektörün üretim deseninde, teknolojiye

ve üretimin organizasyonunda değişiklik yoluyla sağlanır. Bu etkiler yeni nispi fiyatlara her bir firmanın ve ekonominin tümünün uyumuyla yeniden bir yapılanma süreci ile ortaya çıkar. Bu yeniden yapılanmayı reel döviz kuru sağlar. Örneğin reel döviz kuru düştüğünde ticarete konu olan sektörlerde emeğin göreceli fiyatı düştüğü için emek yoğun üretim cazip hale gelecektir. Reel döviz kuru yükseldiğinde ise ithal ikameci sektörler için koruma düzeyi düştüğünden bu sektörlerde faaliyet gösteren firmalar için üretim yapmak karsız olacak ve bazı firmalar kapanma noktasına gelebilecektir.

Reel döviz kurunun istihdam/çıktı rasyosu üzerindeki etkisi sadece ticarete konu olan sektörlerle sınırlı değildir. Ticarete konu olmayan sektörler uluslararası rekabetle karşı karşıya değildir. Ancak, reel döviz kurunun değişiminin nispi fiyatları değiştirmesi yoluyla emeğin nispi kullanımını etkileyerek ticarete konu olmayan sektörlerde de bu etkinin görülmesine yol açacaktır. Ticarete konu olmayan sektörler tarafından kullanılan sermaye malları, ithalatın bileşiminde önemli bir yere sahip ise yerel piyasadaki rekabetçi güçler reel döviz kurunun yükselmesi durumunda firmaları emeğin kullanımını düşürmek durumunda bırakacaktır. Aksi durumda üretimde emeğin kullanımı artırılacaktır (Frenkel, 2004: 10–11). Özetle reel döviz kuru ile sermaye-emek (K/L) oranı arasında doğru yönlü dolayısıyla istihdam seviyesi ile ters yönlü bir ilişki vardır.

2.4. Dışa Yönelim Kanalları

Döviz kuru hareketleri emeğin marjinal ürün gelirini etkiler. Böylece döviz kuru değişimi marjinal karlılıklarını değiştirerek endüstride firmaların emek talebini de değiştirecektir. Emeğin marjinal ürün gelirindeki bu değişim her bir endüstrinin dışa açıklık oranına bağlı olacaktır. Döviz kuru değişiminin etkisine ihracata yönelik çalışan endüstriler, ithalata rakip üretim yapanlar ve üretimde ithal girdi kullanan endüstriler duyarlı olacaktır (Campa ve Goldberg, 1999: 29). Dışa yönelim kanallarını ihracat ürünlerinin emek maliyeti kanalı, ithal girdi fiyatları kanalı ve ithalatın nüfuz etme kanalı olarak ayırabiliriz.

2.4.1. İhracat Ürünlerinin Emek Maliyeti Kanalı

Daha çok ihracata yönelik üretim yapan endüstrilerde döviz kuru değişimlerine emek talebinin gösterdiği duyarlılık iç piyasaya yönelik üretim yapan endüstrilerden daha fazla olacaktır. Döviz kuru değişimlerinin ihracata yönelik endüstrilerde gelir değiştirici etki yaratması nedeniyle emek talebine etkisi daha büyüktür. Endüstrinin özellikleri bu elastikiyeti büyütür ya da düşürür; a) Üretim teknolojisi emek yoğunsa döviz kuru değişimleri karşısında emek talebinin tepkisi daha düşük olur; b) İthalat iç piyasalara yüksek oranda nüfuz etmişse emek talebinin döviz kuruna duyarlılığı artar; c) Bir endüstri ne kadar çok ihracata yönelik üretim yapıyorsa bu endüstrinin emek talebinin döviz kuruna duyarlılığı o kadar artar; d) Üretim ithal girdiye ne kadar bağlı ise emek talebinin döviz

kuruna olan duyarlılığı o kadar artar (Campa ve Goldberg, 1997: 13–14). Görüldüğü gibi K/L oranı ile pazar yapısına (iç-dış) bağlı olarak reel kurların istihdam üzerine etkisi belirginleşmektedir.

2.4.2. İthal Girdi Fiyatları Kanalı

Ağırlıklı olarak ithal girdi kullanan firmalar girdi fiyatlarını değiştiren döviz kuru değişimlerinden daha çok etkilenecektir. Faktör ikame esnekliği tarafından belirlenen sermayenin emeğe göre nispi fiyatının değişmesi yoluyla faktör yoğunluğu (bileşimi) kanalı ortaya çıkacak ve bunu takibinde emek talebi etkilenecektir. Firmanın toplam üretimi içinde ithal girdinin payı ne kadar yüksekse istihdamın döviz kuru değişimine duyarlılığı o kadar yüksek olacaktır (Ngandu, 2008: 208).

Döviz kuru değişimleri emeğin marjinal hasıla değerini etkileyerek emek talebini etkiler. Bu etkiler üreticilerin yurtiçi ve yurtdışı satışlarındaki veya ithal edilen girdilerin maliyetlerindeki değişime bağlı olarak ortaya çıkar. Döviz kuru hareketlerinden emek piyasası etkilenmekle beraber bu etki belirsizdir. Yerli emek ithal girdiler ile hem tamamlayıcı hem de ikame olabilir. Ayrıca, emek talebinde döviz kurunun rolü üretim tekniği daha az emek yoğun olduğunda ve fiyat belirleme gücüne sahip firmaların olduğu bir endüstride daha kuvvetlidir.

İstihdamın döviz kuru değişimlerine duyarlılığı dünya piyasasından elde edilen ihracat gelirlerinin payı, ithalatın bileşimi ve üretimde ithal girdi kullanma yoğunluğuna göre değişir (Galindo, 2006: 8). Özetle döviz kuru değişiminin istihdam seviyesi üzerine etkisi yine üretim tekniği ve faaliyette bulunulan piyasa yapısına göre farklılaşabilmektedir.

2.4.3. İthalatın Nüfuz Etme Kanalı

Dış rekabetle karşı karşıya olan endüstrilerde istihdamın döviz kuruna duyarlılığı daha yüksektir. Reel döviz kuru yükseldiğinde iç tüketim doğrudan daha ucuz olan ikame yabancı mallara kayacaktır (Ngandu, 2008: 208). Bu durumda ithalata rakip sektörler kapanma noktasına gelerek ithalatçı konumuna geçebilir ya da üretim hacmini düşürmeyi seçebilir. Her iki durumda istihdam azaltıcı etkiler doğuracaktır.

2.5. Piyasa Yapısı ve Emek Piyasası Düzenlemeleri

Döviz kuru değişiminin üretim ve istihdam seviyesinde yaratacağı etkide piyasa yapısı ve emek piyasasına yönelik düzenlemeler belirleyicidir. Rekabetçi endüstriler dış fiyat değişimlerine daha hızlı yanıt verecektir. Buna karşın piyasalara yönelik koruma

ithalatın nüfuzunu ve fiyatların tepkisini azaltır. Emek piyasasına yönelik düzenlemelerde döviz kuru değişiminin istihdam üzerindeki etkisi üzerinde belirleyicidir. İşçileri işe alma ve işten çıkarmaya yönelik sert düzenlemelerin olması durumunda döviz kurundaki değişim istihdam üzerinde etki yaratmayacak ve firmalar etkiyi karlılıklarındaki değişimle telafi etmek zorunda kalabileceklerdir (Ngandu, 2008: 208).

3. Türkiye’de Reel Kurların Gelişimi ve İşsizlik

Uluslararası rekabeti ölçmek için kullanılan en yaygın araç olan reel döviz kuru, ticarete konu olan ve olmayan malların görelî fiyatı şeklinde tanımlanmaktadır. Ticarete konu olan malların yurtiçi üretim maliyetinin görelî olarak artması, söz konusu görelî fiyatları yükseltmekte yani reel kuru değerlenmesine yol açmaktadır. Böylece, diğer koşullar sabitken, ticarete konu olan malların yurtiçi üretiminin maliyeti görelî olarak artmakta ve ülkenin uluslararası rekabet gücü olumsuz etkilenmektedir. Ancak, ticarete konu olan ve olmayan mal ayrımının yapılmasında ortaya çıkan güçlükler nedeniyle, reel döviz kuru uygulamada farklılaşmakta ve nominal döviz kurunun yurtiçi-yurtdışı görelî fiyatlarla deflate edilmesiyle hesaplanmaktadır (Kotan, 2002: 2).

Türkiye ekonomisinin uluslar arası rekabet gücünü ve ihracatı artırabilmek için 1980’li yıllarda sürekli reel devalüasyonlara başvurulmuştur. Dünya pazarında rekabet gücü kazanmak için başvuru olan bu politika yan etki olarak enflasyonu körüklemiştir. 1989 yılında konvertibiliteye geçişle beraber bu politika terk edilerek döviz kuru fiyat istikrarını sağlamak amacıyla “çıpa” olarak kullanılmaya başlanmıştır. Döviz kurlarının enflasyon hızından daha düşük oranda artırılması ile enflasyon dizginlenirken, Türkiye’nin dünya piyasalarında rekabet gücü azalmıştır. Uygulanan döviz kuru politikası ülkenin cari işlemler bilançosu açıklarını ve kısa vadeli dış borçlarını artırırken ülkeye giren kısa vadeli yabancı sermaye hareketlerinin tersine dönme olasılığı önemli bir risk haline gelmiştir. Ekonomideki olumsuz gelişmeler 1994 yılında Türkiye’nin şiddetli bir finansal kriz yaşamasına yol açmıştır. 2000 yılında uygulamaya konulan stand-by programıyla aynı süreç yeniden yaşanmıştır. Özetle dövizin çıpa olarak kullanıldığı dönemlerde enflasyon düşürülse bile yol açtığı finansal dengesizlikler ani ve şiddetli bir şekilde nominal döviz kurlarında artışa ve krizlere yol açmıştır.

2001 yılında yaşanan krizin ardından dalgalı kur sistemine geçilmesi ile beklenen kurların gerçekçi değerine ulaşması idi. Ancak, dünyada ortaya çıkan likidite bolluğu ve Türkiye’de 2002–2005 yılları arasında örtük, 2006 yılı sonrasında ise açık enflasyon hedeflemesi uygulamasının gereği olarak faiz oranlarının dış piyasalara göre oldukça yüksek tutulması, yoğun yabancı sermaye girişlerine dolayısıyla da döviz kurunun eksik değerlenmesine yol açmıştır. Rekabet gücünün kaybına yol açan bu gelişmeler ihracata yönelecek ya da ithalatla rekabet edecek üreticiler için rekabet gücü kazanma baskısını ortaya çıkarmıştır. (Kazgan, 2006: 274–75). Reel kurların artması ile kaybedilen

rekabet gücü daha ileri üretim tekniklerinin kullanılması ve reel ücretleri baskı altına almak yoluyla geri kazanılmaya çalışılmıştır. Yüksek reel kurlar üretim tekniğini yenilemek için yatırım malı ithalatını artırırken aynı zamanda artık daha az işçi ile daha fazla üretim yapmak olanaklı hale gelmiştir. Bu durum işsizliği artırırken aynı zamanda reel ücretlerin baskı altına alınmasını da kolaylaştırıyordu.

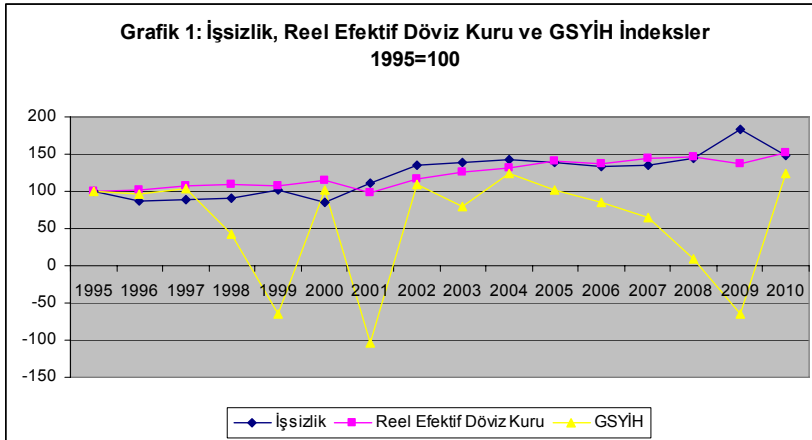
İşsizlik Türkiye ekonomisi için her zaman önemli bir sorun olmuştur. Ancak, son onbeş yıl dikkate alındığında ortalama işsizlik platosunun giderek yükseldiğini görüyoruz. 1995- 2000 yılları arasında ortalama yüzde 7 olan işsizlik oranı 2001–2005 yılları arasında yüzde 10,12'ye 2006–2010 yılları arasında ise yüzde 11,36'ya çıkmıştır. Dolayısıyla son 10 yıldır çalışmak isteyen toplumun yüzde 10'luk bir kesimine istihdam yaratılamamaktadır.

Ülkemizde işsizliğin artışının olası temel nedenleri şu şekilde özetlenebilir (Uysal, 2007: 51).

- Hızlı nüfus artışı nedeniyle işgücü piyasasına her yıl yarım milyona yakın kişinin girmesi,
- Döviz kurunun düşük tutularak enflasyon üzerindeki yükseltici etkisinin bertaraf edilmesi için yabancı sermaye girişlerini artırmaya yönelik uygulanan yüksek reel faiz politikası ve finansal yatırım araçlarının yüksek getirisi nedeniyle reel yatırımların yetersiz artış göstermesi,
- Yoğun rekabet ve düşük döviz kurunun yarattığı rekabet kaybının telafisi için yatırımcıların işgücü verimliliğine önceki yıllara göre daha fazla önem vermesi,
- Düşük döviz kurunun mümkün kıldığı teknoloji ithaline bağlı olarak emek yoğun üretim tekniğinden sermaye yoğun üretim tekniğine geçişin yarattığı üretim artışının emek talebi artışına yansımaması,
- Düşük döviz kurna bağlı olarak ithal girdi kullanımının cazip hale gelmesi ve bu nedenle ara malı üreten yerli sanayinin düşük kapasite ile çalışması sonucunda işgücü talebinin düşmesi,
- Tarım sektöründeki fakirleşmeye paralel köyden kente göç edenlerin gizli işsiz konumundan açık işsiz konumuna geçmesi,
- Son yıllarda kamuda hızlanan özelleştirme uygulamaları sonucunda gizli işsizlerin açık işsiz konuma geçmesi,
- İşgücü talebinin niteliği ile işgücü arzının örtüşmemesi.

Yukarıda sıralanan olası sebepler incelendiğinde nüfus artışı dışındaki nedenlerin ağırlıklı olarak döviz kurlarının düzeyinden kaynaklandığını söyleyebiliriz.

Söz konusu ilişkiyi ortaya koyabilmek için işsizlik, reel efektif döviz kuru (ÜFE bazlı) ve GSYİH indekslerini karşılaştırmak yararlı olacaktır (Grafik: 1). Çalışma için reel efektif döviz kurları, GSYİH ve işsizlik rakamları 1995=100 bazına dönüştürülmüştür. Reel kur indeksi 1995, 1996 ve 2001 yılları haricinde Türk Lirasının yabancı paralar karşısında aşırı değerli olduğunu göstermektedir. Özellikle aşırı değerlilik esnek kur politikasına geçilen 2001 yılı sonrasında daha da artmıştır. Daha öncede belirtildiği gibi 2002 yılı sonrasında yüksek reel faiz politikasının enflasyonla mücadelede temel araç olarak kullanılması ve söz konusu yıllarda dünyada yaşanan düşük faiz ve paralelinde oluşan likidite bolluğu ülkemize doğrudan ve dolaylı yabancı sermaye girişini artırarak kurlar üzerinde baskı oluşturmuştur. Grafik 1’de işsizlik ve reel kurlar arasındaki pozitif ilişki açıkça görülmektedir. Reel kurlar arttıkça yani TL değer kazandıkça işsizlik artmaktadır. 2001 yılı sonrasında reel kur indeksindeki belirgin artış aynı zamanda, yukarıda da belirtildiği gibi, işsizlik rakamlarını da daha yüksek bir patikaya taşımıştır. Türkiye’de kriz dönemlerinde reel kurların gerçekçi değerlerde olduğunu görüyoruz. 1999 ve 2001 yıllarında ekonomideki önemli daralmalara karşın reel kurların düşmesi ve daralan iç talebin dış talep ile ikamesi sonucu artan ihracat işsizlik oranındaki artışı sınırlamıştır. 2001 yılından sonra 2009 yılına kadar ekonomide aralıksız pozitif büyüme rakamlarına karşın işsizliğin, reel kurlarda artışla beraber, arttığını görüyoruz. Dolayısıyla 2001 sonrasında ekonomide yaşanan yüksek oranlı ekonomik büyüme yüksek reel kurlar nedeniyle istihdama yansımamıştır.



Kaynak: TCMB Yıllık Rapor Çeşitli sayılar, TCMB EVDS, TÜİK.

4. Türkiye İmalat Sanayinde Reel Döviz Kuru ve İstihdam İlişkisi

Bu bölümde imalat sanayinin büyüme, istihdam ve dış ticaret açısından yeri ele alındıktan sonra imalat sanayinde faktör yoğunluğu, borç dolarizasyonu ve ihracat ve üretimin ithalata bağımlılığında ortaya çıkan gelişmeler ile bu gelişmelerin reel kurlar ile bağlantısı ve istihdama etkisi incelenecektir.

4.1. İmalat Sanayi'nin Ekonomi İçindeki Yeri

İmalat sanayisinin ekonomi içindeki yeri, bir ülkenin gelişme sürecine ilişkin en temel göstergedir. Verimlilikte hızlı büyüme, ölçeğe göre artan getirideki dinamizm, teknolojik değişime hızlı uyum ve birçok dinamik dışsallıklar nedeniyle imalat sanayi büyümenin motoru olarak görülmektedir (Doğruel, 2008: 37). İmalat sektörü'nün gösterdiği büyüme performansı ve GSYİH içindeki payına baktığımızda (Tablo 1) ekonominin daraldığı yıllarda imalat sanayindeki daralmanın daha yüksek olduğu ancak dönemin tamamına bakıldığında sektörün ekonomi içindeki payını koruduğu görülmektedir. Krizlere duyarlılığı yüksek olan sektör daralma yıllarını takip eden dönemlerde GSYİH'nın üstünde bir büyüme sergilemektedir.

Tablo: 1
İmalat Sanayinin GSYİH İçindeki Payı

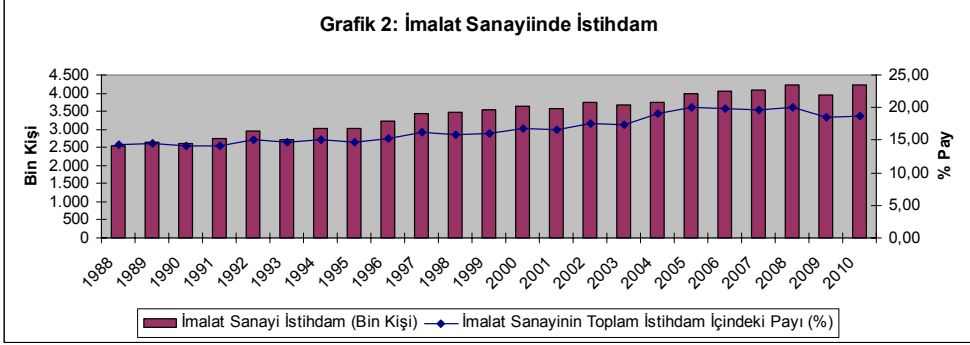
Yıllar	İmalat Sanayi*	Değişim	GSYİH*	GSYİH %	İmalat Sanayi/ GSYİH %
1998	16.791.077		70.203.148		23,92
1999	15.933.359	-5,11	67.840.570	-3,37	23,49
2000	17.037.385	6,93	72.436.399	6,77	23,52
2001	15.736.113	-7,64	68.309.352	-5,70	23,04
2002	16.192.617	2,90	72.519.831	6,16	22,33
2003	17.552.856	8,40	76.338.192	5,27	22,99
2004	19.645.368	11,92	83.485.591	9,36	23,53
2005	21.249.692	8,17	90.499.731	8,40	23,48
2006	23.033.310	8,39	96.738.320	6,89	23,81
2007	24.326.792	5,62	101.254.625	4,67	24,03
2008	24.290.307	-0,15	101.921.730	0,66	23,83
2009	22.595.875	-6,98	97.143.610	-4,69	23,26
2010	25.614.104	14,70	105.680.142	8,90	24,24

*1998 Sabit fiyatlarıyla Bin TL

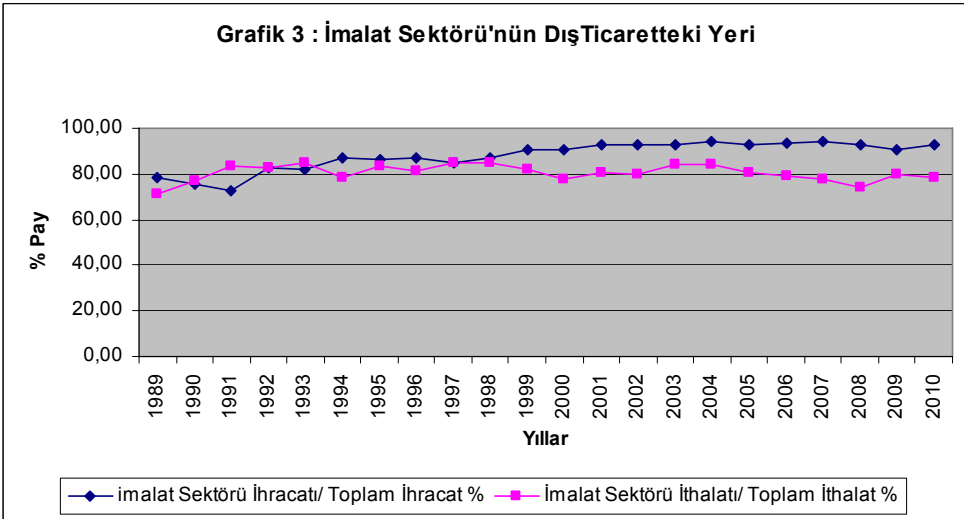
Kaynak: TCMB EVDS verilerinden yararlanılarak hesaplanmıştır.

Ekonomide önemli bir yere sahip olan imalat sanayinin toplam istihdam içindeki payı yıllar itibariyle artan bir seyir izlemektedir (Grafik 2). 1988 yılında imalat sanayinde 2 milyon 550 bin kişi istihdam edilirken sektörün toplam istihdam içindeki payı yüzde 14.36'dır. 2010 yılında sırasıyla bu rakamlar 4 milyon 216 bin ve yüzde 18.66'dır.

İmalat sanayi içinde en yüksek istihdam payına sahip olan ilk üç sektör sırasıyla tekstil, gıda ve makine-teçhizat'dır (Ek Tablo: 1).



Kaynak: TÜİK verilerinden yararlanılarak çizilmiştir.



Kaynak: TCMB EVDS

Ekonomi açısından dinamizmi yüksek olan imalat sektörünün dış ticaret açısından ağırlığı oldukça önemlidir. Türkiye ekonomisi açısından dış ticaret açıkları her zaman önemli bir sorun olmuştur. Özellikle 2000'li yıllar ekonomi açısından ihracatın ivme kazandığı yıllar olmuştur. Ancak, ithalat ihracatın üzerinde arttığından dış ticaret dengesi daha da bozulmuştur. GSYİH'ya önemli katkısı olan imalat sanayinin dış ticaret

açısından ağırlığı daha fazladır. Grafik 3'ten izlenebileceği gibi imalat sanayinin toplam ihracat içindeki payı devamlı artmaktadır. 1989 yılında yüzde 78,75 olan bu oran 2010 yılı itibarıyla yüzde 92,62'dir. İmalat sektörünün toplam ithalat içindeki payı ise sırasıyla yüzde 71,13 iken yüzde 78,34'e yükselmiştir. Dolayısıyla dış ticaret açısından imalat sanayi en önemli sektördür. Sektörde ihracat artışına karşın dış ticaret açığı aynı yıl sırası ile 400 milyon dolardan 39 milyar 828 milyon dolara çıkmıştır.

Tablo: 2
İmalat Sanayi Üretim İndeksi ve İhracat Miktar İndeksi (1997=100)

	İmalat Sanayi Üretim İndeksi	İmalat Sanayi İhracat Miktar İndeksi
1997	100,0	100,0
1998	100,1	110,8
1999	95,6	114,7
2000	102,1	131,4
2001	92,4	159,4
2002	102,5	188,3
2003	112,0	229,9
2004	123,6	267,1
2005	129,6	295,6
2006	136,8	329,3
2007	143,4	367,3
2008	140,8	389,3
2009	125,7	358,2
2010	143,7	381,2

Kaynak: TÜİK

Sektörde ihracat ile üretim ilişkisine bakıldığında (Tablo: 2) 2001 yılı öncesi dönemde üretim ve ihracatın paralel seyrettiği görülmektedir. 2001 yılında ekonomide yaşanan krizle birlikte imalat sanayinde daralmaya karşın döviz kurlarında ortaya çıkan artış ve iç talepteki daralma ihracatın cazibesini artırmış ve stokların eritilmesi yoluyla ihracat artırılabilmiştir. İzleyen yıllarda ise ihracattaki artışın üretim artışının üzerinde seyrettiği görülmektedir. Dolayısıyla imalat sanayinin giderek daha ağırlıklı olarak ihracat odaklı üretim yaptığı söylenebilir. Ancak ihracat artışı üretim artışına yeterince yansımadağından imalat sanayinde ortaya çıkan ihracat artışının istihdama yansıma etkisinin kısıtlı olduğu söylenebilir.

4.2. İmalat Sanayinde Faktör Yoğunluğu

Türkiye'de imalat sanayinde istihdam edilen kişi başına sermaye düzeyi 2002 sonrası dönemde hızlı bir yükseliş göstermiştir. 1996–2009 yılları arasında sermaye yoğunluğunu gösteren sermaye-işgücü oranı yüzde 103,40 artış göstermiştir. Söz konusu gelişme ülkemizde işsizlik oranlarının yüzde 10'ların altına çekilememesinde önemli bir

etkendir. Bu durum imalat sanayinde reel olarak sermaye stoku artarken istihdamda yeterince artış sağlanamadığı anlamına gelmektedir. Bu emek tasarruflu teknik gelişmedir. Bunun devamı, artan nüfus da dikkate alındığında, Türkiye’de işsizliğin daha da yükseleceği ve doğal işsizlik oranı kavramı arkasına saklanan işsizlerin sayısının artacağı anlamına gelmektedir. Dolayısıyla kurların yarattığı etkiler Türkiye’nin faktör donanımı ile uyumlu olmayan bir büyüme modeline yöneldiği anlamına gelmektedir ki bu bir taraftan makine ve teçhizatı dışa bağımlılığı artırmakta bu da doğal olarak dış kaynak bağımlılığını pekiştirmektedir. Böylesi bir sürecin gerek ekonomik gerekse sosyal açıdan sürdürülebilirliği ise üzerinde ayrıca durulması gereken bir konudur.

Tablo: 3
İmalat Sanayinde İstihdam Edilen Kişi Başına Sermaye

	Özsermaye (Bin TL)	Reel Özsermaye (Bin TL)	İstihdam (Bin Kişi)	Kişi Başına Reel Sermaye (Bin TL)
1996	1.659.975,70	11.756,51	3.237	3,63
1997	3.233.636,60	12.637,66	3.445	3,67
1998	5.969.042,00	13.306,20	3.463	3,84
1999	9.303.539,10	13.315,84	3.555	3,75
2000	14.638.855,90	13.886,88	3.638	3,82
2001	19.772.544,00	11.888,11	3.582	3,32
2002	26.683.423,40	11.156,62	3.731	2,99
2003	38.514.364,70	13.151,68	3.664	3,59
2004	86.212.730,10	27.196,07	3.742	7,27
2005	89.525.630,50	26.808,05	3.994	6,71
2006	101.797.232,00	27.287,42	4.066	6,71
2007	117.416.800,80	29.115,96	4.088	7,12
2008	122.863.849,20	27.324,37	4.235	6,45
2009	138.207.253,90	29.173,55	3.949	7,39

Kaynak: TCMB Sektör Bilançoları Çeşitli Sayılar, TÜİK.

Özellikle 2002 yılı sonrası dönemde uygulanan yüksek faiz-düşük kur politikası sonucunda artan reel kurlar emeğin kullanımını maliyetli hale getirirken, makine teçhizat ithalatını cazip hale getirmiştir. Yüksek reel kurlar nedeniyle ihracatçı rekabet gücü kaybını maliyetlerini düşürmek yoluyla telafi etmeye çalışmış ve ucuz kurların verdiği avantaj ile üretim tekniğini yenilemiştir. Söz konusu gelişme emeğin verimliliğini artırarak imalat sanayinde üretimi artırmıştır. Dolayısıyla ülkenin geneli için geçerli olan istihdamsız büyüme olgusu imalat sanayi için de geçerlidir.

Sektörler itibarıyla yatırım teşvik belgeli sabit sermaye yatırım tutarlarına bakıldığında en önemli paya imalat sanayinin sahip olduğu görülmektedir. 2000 yılında yüzde 40’lık pay 2004 yılında yüzde 60’a çıkmış bu yıl sonrasında ise hiç yüzde 50’nin altına düşmemiştir (Hazine Müsteşarlığı Aylık Ekonomik Göstergeler).

Çalışan başına yatırımların artmasında, özellikle sanayi sektörü üretimindeki ağırlığın tekstil ve giyim gibi görece emek yoğun sektörlerden demir-çelik, otomotiv, beyaz eşya ve elektronik gibi sermaye yoğun sektörlerle kaymasının önem taşıdığı düşünülmektedir. (Saygılı ve Cihan, 2008;126) Doğu Asya ülkelerinin küresel rekabet yarışına dâhil olmaları gerek ihracatçı gerekse iç pazara yönelik üretim yapan sektörlerin durumunu zora sokmaktadır. Bu ülkelerin sahip oldukları ucuz işgücü avantajı çoğu zaman emek yoğun sektörlerin durumunu güçleştirmektedir (Acar: 34). Teknoloji yoğun bir üretim yapısına doğru yönelim aynı zamanda Türkiye'nin ihracat yapısını da değiştirmektedir. Dolayısıyla reel kurlarda ihracatı cazip hale getirecek bir dönüşüm istihdam yaratan sektörlerin artık geri planda kalması nedeniyle işsizliği azaltma yönünde yeterli etki yaratmayacaktır.

Türkiye ekonomisinin üretim kapasitesinin genişlemesinin önemli ölçüde sermaye birikimi hızı tarafından belirlendiği ve makine-teçhizat ithalatı yoluyla yurtdışından teknoloji aktarımının büyüme sürecinde büyük önem taşıdığı söylenebilir. İstihdam artışının 1988–2007 döneminin genelinde büyüme oranına katkısının yüzde 10 dolayında olduğu tespit edilmiştir. Son yıllarda bu katkı daha da gerilemiştir. Sıklıkla genç nüfus yapısının Türkiye'nin önemli bir avantajı olduğu dile getirilmesine karşın, bu avantajın büyüme oranına yeterince yansıtılamamış olması, üzerinde önemle durulması gereken bir konudur (Saygılı ve Cihan, 2008: 129).

4.3. İmalat Sanayinde Borç Dolarizasyonu

Borçlanma vadelerinin kısa, ülke içi faiz oranlarının yüksek olması finansman olanakları kısıtlı olan firmaları satıcı firmaların sunduğu düşük faizli ve uzun vadeli krediler yoluyla ithalata yönlendirebilir. Yabancı ülke menşeli Eximbank ve diğer finansman kuruluşlarının sunduğu kredi olanakları da benzer bir etki yapabilmektedir.

Cihan ve diğerleri tarafından 2002–2007 yıllarına ilişkin imalat sanayinde faaliyet gösteren 145 firmaya ilişkin yapılan anket çalışmasının sonuçlarına göre bazı firmalar, finansman olanaklarının darlığının ithal ara ve yatırım malı kullanımını cazip hale getirdiğini belirtmiştir. Bu kapsamda, görüşme yapılan firmalardan %24,8'si ara malı ithalinde, %22,1'i ise yatırım malı ithalinde yurt dışından sağlanan kredi olanaklarının etkisi bulunduğunu düşünmektedir. Bu firmalar satıcı firmaların sunduğu kredi olanaklarını ara malı ithalinde daha önemli görürken, yatırım malları ithalinde ise hem satıcı firmaların kredilerinin hem de yabancı finansman kuruluşlarının önem taşıdığını belirtmiştir. Bazı firmalar, dış kaynakla finansmanı sağlanan büyük ölçekli kamu yatırımlarında finansmanı sağlayan ülkelerde üretilen yatırım mallarının kullanılması koşulunun bulunduğunu, bu durumun da ithalatı artırdığını öne sürmüştür. Sektörler itibarıyla incelendiğinde ise bu faktörün elektrikli makine ve tekstil-giyim-deri sektörlerinde ara malı ithalatını; kâğıt ürünleri ve basım, ana metal ve işlenmiş metal ile

elektrikli makine sektörlerinde yatırım malı ithalatını özendirme etkisinin daha güçlü olduğu görülmektedir (Saygılı vd. , 2010: 105–106).

Tablo: 4
İmalat Sanayinde Borç Dolarizasyonu

	Döviz Borcu (BinTL)	Toplam Borç (BinTL)	Döviz Cinsinden Borç /Toplam Borç (%)
1998	3.937.141,70	5.197.707,10	75,75
1999	7.609.039,03	9.847.378,80	77,27
2000	9.865.033,47	12.596.107,50	78,32
2001	17.612.448,67	23.282.646,61	75,65
2002	21.401.329,59	27.659.629,91	77,37
2003	19.005.541,26	25.185.798,24	75,46
2004	27.219.972,90	35.122.705,50	77,50
2005	31.614.408,62	42.769.212,47	73,92
2006	38.229.120,25	54.556.554,54	70,07
2007	39.520.071,90	56.366.726,28	70,11
2008	57.472.146,37	79.511.017,56	72,28
2009	57.324.632,74	85.708.683,74	66,88

Kaynak: TCMB Sektör Bilançoları Çeşitli Sayılardan elde Edilen Verilerden Yararlanılarak Hesaplanmıştır.

Bu bilgiler ışığında firmaların hangi para cinsinden borçlandıklarına bakıldığında imalat sanayinde faaliyet gösteren firmaların toplam borçları içinde döviz cinsinden borçlarının oldukça yüksek olduğu görülmektedir (Tablo 4). Söz konusu veriler TL cinsinden olduğu için 2004 yılından itibaren döviz kurunun reel olarak değer kaybetmesi borçluluk dolarizasyonu oranını düşürmüştür. Buna karşın oran ortalama olarak yüzde 74,22'dir. Diğer bir deyişle imalat sanayinde faaliyet gösteren firmalar finansman ihtiyaçlarının dörtte üçünü döviz cinsinden kredi olanaklarıyla karşılamaktadırlar. Yukarıda değinildiği gibi dövizle borçlanmanın nedenleri yurtiçi faiz oranlarının yüksekliği ve vadelerin kısa olmasının yanı sıra döviz kurlarının fazla artmayacağı yönündeki beklentidir. Borçların önemli kısmının döviz cinsinden olması yine aynı zamanda ekonomide faaliyet gösteren firmaların borç yükünü ulusal para cinsinden artırarak önemli bir krize yol açabileceğinden, döviz kurlarının ülke için rekabetçi bir düzeye çekilmesini de engelleyecektir. Yurtdışından sağlanan finansman firmalar için önemli maliyet avantajı sağlamasına karşın ara ve yatırım malı ithalatını teşvik ettiğinden söz konusu malları üreten ithalata rakip yerli sektörler bu oluşumdan zarar görmekte, üretim miktarlarını düşürmekte veya tamamen ithalatçı konuma geçebilmektedir. Bu durum istihdam artışı üzerinde olumsuz etki yaratarak işsizliği artırmaktadır.

4.4. İmalat Sanayinde Üretim ve İhracatın İthalata Bağımlılığı

1980 sonrası dönemde Türkiye ekonomisi ciddi yapısal değişimlere uğramış, ithal ikameci sanayileşme stratejisini bırakarak dışa açık politikalar izlenmeye başlanmıştır. Ancak dış ticarete yaşanan liberalleşme süreci uygulanan düşük kur politikası ülkeyi ithalata bağımlı bir hale getirmiştir. Yapılan ihracat ile hammadde ve ara malı ithalatı bile karşılanamamaktadır. Bunun sonucunda ihracatta meydana gelen her artış ithalatı da artırmaktadır. Diğer bir deyişle ihracat artışları yeni yatırımlar oluşturmak yerine aramalı ithalatı artışı ile kapasite kullanımını artırmakta ve bu da dış açık üzerinde olumsuz etkiler yaratmaktadır. Sonuç olarak bir taraftan dış açık artarken, diğer taraftan ülkemizdeki ihracat artışı başka ülkelerin üretim ve istihdam sürecine olumlu etki yaratırken ülkemiz istihdamını olumsuz etkilemektedir (Ersungur vd., tarih belirtilmemiş: 10).

Dış girdi bağımlılığı, özellikle imalat sanayinin kilit endüstrileri arasındaki bağlanmayı azaltmakta, bu da endüstrilerin önderlik edeceği bir sanayileşme ve üretim artışı etkisini yetersiz kılmaktadır. Böyle bir yapı aynı zamanda yatırım ve istihdam politikalarındaki başarıyı da olumsuz etkileyerek, son yıllarda en önemli sorun haline gelen işsizliğin azaltılmasını da zorlaştırmaktadır (Ersungur ve Kızıltan, 2007: 274–275).

Cihan ve diğerleri (2010) tarafından imalat sanayinde faaliyet gösteren 145 firmaya ilişkin yapılan anket çalışmasının sonuçlarına göre firmaları hammadde ve makine-teçhizat ithalatına iten faktörlerden birisi ucuza temindir. Buna göre ithal mallarında ucuzluğa neden olan ilk üç faktörden en önemlisi olarak ithal ara mallarının Çin ve Hindistan gibi ülkelere ucuza temin imkânı (kur etkisi hariç) (%36,3) olduğu görülmüştür. Bunu takiben, sırasıyla, döviz kurunun ucuzlaması (%32,6), dâhilde işleme rejiminin avantajları (%12,2) ve Gümrük Birliği'nin avantajları (%9,5) etkili olan diğer başlıca faktörler olarak değerlendirilmektedir.

Ucuzluk faktörü yatırım mallarının ithalinde sınırlı bir etkiye (%8) sahip olmakla birlikte, bu malların benzeri yerli yatırım mallarına göre ucuz olmasındaki faktörün ağırlıkla döviz kurunun gelişiminden kaynaklandığı belirtilmiştir. Bazı firmalar, mevcut durumda genel olarak daha basit teknolojileri içeren yerli makine ve teçhizatın benzer nitelikleri taşıyan ithal mallara göre daha ucuz olduğunu, Türk Lirasının değer kaybetmesi durumunda bu yatırım mallarını üreten yerli firmaların kârlılık oranında ve bu alana yönelik yatırımlarda artış meydana gelebileceğini belirtmiştir. Anket kapsamındaki firmalara göre ithal yatırım mallarının ucuzluğuna neden olan en önemli faktörler döviz kurunun ucuzlaması (%47,3) ve Çin ve Hindistan gibi ülkelere ucuza temin edilmesidir (%28,4) (Saygılı vd., 2010: 94-95).

Girdi-Çıktı Tabloları kullanılarak yapılan hesaplamalar dolaylı ve dolaysız ithalat gereği katsayısının ekonomi genelinde 1979 yılındaki %7,6 seviyesinden, 1990 yılında %12,8, 1998 yılında %12,6 ve 2002 yılında %15,1'e çıktığını göstermektedir. Söz konusu oranların imalat sanayiinde daha yüksek olduğu ve sırasıyla, %11,6, %20,9, %22,2 ve %26,7 düzeylerinde bulunduğu tahmin edilmiştir.

Yazarlar tarafından 1998 ve 2002 yılına ait Girdi-Çıktı Tabloları kullanılarak yapılan hesaplamalarda imalat sanayi için de ihracatın ithalat gereği katsayısının arttığı tespit edilmiştir. Bu orandaki artış ekonominin rekabet gücü ve (birim) ihracatın yarattığı katma değer açısından önem arz etmektedir. 2002 yılında ihracatın ithalat gereği oranının en yüksek olduğu sektörler tekstil, giyim, motorlu kara taşıtları, haberleşme cihazları, ana metal sanayi, deri ürünleri ve ayakkabıdır. 1998–2002 döneminde ihracatın ithalat gereği oranının en hızlı arttığı sektörler sırasıyla, motorlu kara taşıtlar, haberleşme cihazları, ana metal, ağaç ve mantar ürünleri imalatıdır. İhracatın yurt içi talepten daha hızlı artması ihracatın gerektirdiği ithalatın yurt içi talebin gerektirdiği ithalattan daha hızlı artmasına neden olabilmektedir (Saygılı vd., 2010: 62-63).

Tablo: 5
İmalat Sanayi Alt Sektörlerinde İthalat / Üretim Oranları (%)

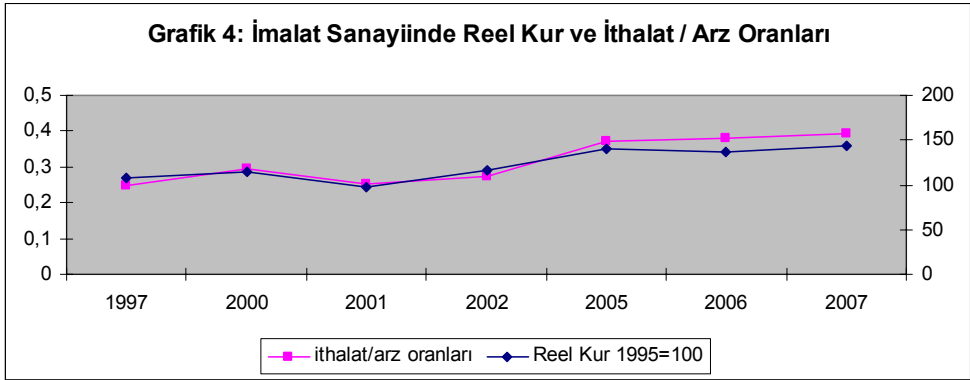
	1997	2001	2007	1997–2001 Farkı	2001–2007 Farkı	1997–2007 Farkı
Elektrikli Makina ve Cihaz	32,26	40,01	65,92	7,75	25,91	33,66
Deri,Bavul,Ayakkabı	17,55	22,75	45,22	5,20	22,47	27,67
Ana Metal Sanayi	38,74	42,26	57,35	3,52	15,09	18,61
Haber.Techizatı,Radyo.TV	38,56	41,56	56,48	3,00	14,92	17,92
Tekstil	13,82	14,98	31,66	1,16	16,68	17,84
Tıbbi,Hassas Optik Al.Saat	75,75	84,7	92,56	8,95	7,86	16,81
Mobilya,Diğer imalat	10,51	7,95	26,89	-2,56	18,94	16,38
Kağıt ve kağıt ürünleri	30,47	37,34	46,81	6,87	9,47	16,34
Kok Kömürü,Petrol Ürün	11,71	16,73	25,31	5,02	8,58	13,60
Diğer Ulaşım Araçları	70,27	77,06	83,20	6,79	6,14	12,93
Kimyasal Ürünler	42,13	45,70	54,54	3,57	8,84	12,41
Ağaç ve Mantar Ürünleri	4,28	4,99	15,67	0,71	10,68	11,39
Plastik ve Kauçuk Ürün.	18,1	19,51	28,25	1,41	8,74	10,15
Metalik Olm.Diğ.Miner.Ür.	7,73	8,43	16,31	0,70	7,88	8,58
Metal Eflya Sanayi	13,4	21,74	20,30	8,34	-1,44	6,90
Basım ve Yayımlar	5,37	11,84	8,53	6,47	-3,31	3,16
Büro,Muhasebe,Bilgi İşl.M	89,97	93,23	92,86	3,26	-0,37	2,89
Makina ve Techizat İma.	51,62	48,73	54,16	-2,89	5,43	2,54
Motorlu Kara Taşıtları	31,90	30,15	34,24	-1,75	4,09	2,34
Gıda ve İçecek Ürünleri	8,53	7,09	9,19	-1,44	2,10	0,66
Tütün	1,84	1,75	2,29	-0,09	0,54	0,45
İmalat sanayi	24,76	25,38	39,49	0,62	14,11	14,73

Kaynak: Yükseler ve Türkan

Yükseler ve Türkan (2008) tarafından yapılan çalışmada imalat sanayi genelinde 1997 yılında yüzde 24,76 olan ithalat/arz oranı, 2001 yılında yüzde 25,38'e, 2007 yılında ise yüzde 39,27'ye yükselmiştir. Diğer bir deyişle, imalat sanayinde toplam arzın gittikçe artan bir bölümü ithalat tarafından gerçekleştirilmektedir (Yükseler ve Türkan, 2008: 41).

1997–2007 döneminde üretimin ithalata bağımlılığı imalat sanayinde tüm sektörlerde istisnasız artmıştır. Özellikle, bu eğilimin 2001–2007 döneminde daha da belirgin olarak güçlendiği görülmektedir. Tablo 5'ten takip edildiği gibi ithalat/üretim oranları imalat sanayi ortalamasında 1997–2001 döneminde yüzde 0,62 artarken, 2001–2007 döneminde bu oran yüzde 14,11 artmıştır.

İmalat sanayi genelinde, ithalat/arz oranları ile reel kur endeksi ile ilişkisine bakıldığında aralarında doğru yönlü sıkı bir ilişki olduğu görülmektedir. Grafik 4'te görüldüğü gibi reel kur endeksindeki artış ile imalat sanayinde üretimin ithalata olan bağımlılığında artış paralel seyretmektedir.



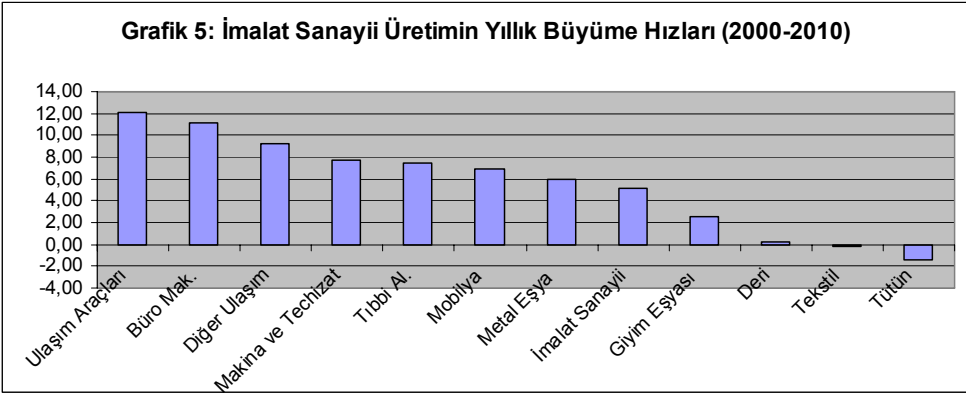
Kaynak: Yükseler ve Türkan, TCMB Yıllık Rapor Çeşitli sayılar, TCMB EVDS.

Grafik: 5'te imalat sanayi üretiminin yıllık büyüme hızları 2000–2010 dönemi için verilmiştir. Türkiye'nin geleneksel sektörleri olan giyim ve deri sektörlerinde 2000–2010 dönemindeki üretim büyümesi imalat sanayinin ortalamasının gerisinde kalırken tekstil ve tütünde küçülme yaşanmıştır. Özellikle görece emek yoğun olan tekstil sektöründe ortaya çıkan küçülme sektörün istihdam yaratma potansiyelini de sekteye uğratmaktadır. Nitekim imalat sanayinde 2002 yılında çalışanların yaklaşık yüzde 19'u tekstil sektöründe istihdam edilirken bu oran 2008 yılında yüzde 13'e düşmüştür. Tablo Ek 1, Tablo 5 ve Grafik 5 birlikte değerlendirildiğinde tekstil sektöründe bir yandan üretim düşerken bir yandan da ihracatın ve arzın ithal girdiye olan bağımlılığının artması

istihdamda ortaya çıkan düşüşü açıklamaktadır. Buna karşın otomotiv, büro makineleri, makine teçhizat gibi teknoloji düzeyi daha yüksek sektörlerde üretim artışı ortalamanın oldukça üzerindedir. Son on yılda imalat sanayi ortalamasının üzerinde büyüyen sektörlerde ithal girdi bağımlılığın oldukça yüksek, düşük tempoyla büyüyen yada daralan sektörler de ise bu oranın daha düşük olduğu tablo 5’de görülmektedir. Dolayısıyla reel kurların yüksek seyretmesi ucuz ithal girdi yoluyla üretim artışlarına yol açmaktadır. Ancak söz konusu sektörlerde daha yoğun teknoloji kullanımına yol açan bu süreç istihdam üzerinde olumsuz etki yaratmaktadır. Örneğin Büro makinelerinin istihdam içindeki payı 2000–2008 ortalaması yüzde 0,03 iken yıllık üretim artış hızı 2000–2010 ortalama yüzde 11,17’dir. Ayrıca yukarıdaki tablodan görüldüğü gibi bu sektörde üretimin yüzde 92,86’lık kısmı ithalatla karşılanmaktadır. Özetle sektörde üretimin artması yeterli istihdam yaratmazken aynı zamanda dış ticaret açığının artmasına da yol açmaktadır. Aynı şekilde yüzde 12,7 ile en yüksek büyüme oranına sahip ulaşım araçlarının istihdamdaki payı yüzde 1,49’dur.

İmalat sanayi 2000–2008 döneminde yüzde 41,3 büyürken, istihdam artışı yüzde 16,4 olarak gerçekleşmiştir. Dolayısıyla reel kurların yükselmesi ucuz girdi fırsatı yaratarak sektörde üretimi artırırken, bu üretim artışı istihdama yeterince yansımamaktadır.

Grafik 5: İmalat Sanayii Üretimin Yıllık Büyüme Hızları (2000-2010)



Kaynak: TÜİK

5. Sonuç

Reel döviz kurlar istihdam seviyesini birçok kanaldan etkileyebilmektedir. Genel görüş reel döviz kurlarının düşmesi (artması) ya da diğer bir deyişle aşırı (eksik) değerli döviz kuru yerli firmalara dış pazarlarda rekabet gücü kazandırırken (kaybettirirken) iç pazarda da ithal ürünlere karşı rekabet gücü kazandırır (kaybettirir). Rekabet gücünün artmasıyla (azalmasıyla) talep artışı (azalması) üretim ve istihdam

artışına (düşüşüne) yol açacaktır. Ancak ithal girdi kullanan sektörler için durum farklıdır. Reel kur düşüşünün (artışının) yarattığı maliyet artışı (düşüşü) rekabet ve pazar kaybı (kazanımı) dolayısıyla üretim ve istihdam da azalma (artma) anlamına gelir.

Türkiye ekonomisinde 2001 yılında esnek kur sistemine geçilmesiyle reel döviz kurlarının giderek yükseldiğini diğer bir deyişle TL'nin aşırı değerlendirildiğini görüyoruz. Ülkemizde 2002 yılı sonrasında küresel krizin sektöre uğrattığı kesintisiz bir büyüme dönemine girilmiştir. Türkiye ekonomisinde büyüme ihracata ivme kazandırırken ithalatta daha da yüksek oranlı artışlara yol açmıştır. Ortaya çıkan dış ticaret açıkları ise ülkeye giren yabancı sermaye akımları ile finanse edilmiştir. Cari açığın finanse edilebildiği sürece sorun yaratmayacağı yönündeki görüş sonucu gerekli önlemler alınmamış ve açık giderek artmıştır. Büyüyen bir ekonomiye ne yazık ki işsizlik oranlarında düşüş eşlik etmemiş ve işsizlik oranları yüzde 10'lar düzeyinde kemiklemiştir. Bu dönem boyunca reel kurlar yüksek tutularak enflasyonla mücadelenin ana politika aracı olarak kullanılırken ithalatı özendirici dolayısıyla yerli üretimi ve yerli istihdamı olumsuz etkileyen özelliği göz ardı edilmiştir.

Türkiye'nin dış ticareti açısından imalat sanayi değerlendirildiğinde 2010 yılı itibarıyla ihracatın yüzde 93'ü ithalatın ise yüzde 79'u söz konusu sektör tarafından gerçekleştirilmektedir. Yine aynı şekilde toplam istihdamın yüzde 20'si bu sektörde çalışırken sektörün GSYİH'ya yaptığı katkı yüzde 25 düzeyindedir. Özetle imalat sanayi'nin ülkemiz ekonomisi için önemi oldukça yüksektir.

Türkiye'de son dönemde yüksek reel kurların yarattığı rekabet kaybı yine yüksek reel kurların yarattığı ithalat avantajı ile maliyetler düşürülerek telafi edilmeye çalışılmıştır. İmalat sanayinde 1996–2009 yılları arasında sermaye yoğunluğunu gösteren sermaye-işgücü oranı yüzde 103,40 artış göstermiştir. Çalışan başına düşen sermaye artarken bu verim ve üretim artışına neden olmuştur. Özetle sektörde ortaya çıkan üretim artışı yeterli istihdam yaratmazken, verim artışına karşın ücretlerin reel olarak gerilemesi aynı zamanda istihdam edilenlerin yoksullaşmasına da yol açmıştır. Burada çalışanların aleyhine bir sarmal yaşanmaktadır. Ucuz dövizin olanaklı kıldığı üretim tekniğindeki yenilenme işsizliğe yol açarken, artan işsizler ordusu üretim ve verimlilik artışına karşın çalışanların reel ücret artışları (en azından sabit kalması) yönündeki taleplerini frenlemektedir.

Yurtiçi faiz oranlarının dünya geneline oranla görece yüksekliği ve vadelerin kısa olmasının yanı sıra döviz kurlarının fazla artmayacağı yönündeki beklenti nedeniyle imalat sanayinde faaliyet gösteren firmalar dövizle borçlanmayı yeğlemektedir. Dövizle finansman firmalar için önemli maliyet avantajı sağlamasına karşın ara ve yatırım mali ithalatını teşvik ederek ithalata rakip üretim yapan yerli sektörleri olumsuz etkilemektedir. Bu durum istihdam üzerinde olumsuz etki yaratarak işsizliği artırmaktadır.

Türkiye ekonomisinde istihdam, üretim ve ihracatta önemli bir paya sahip olan imalat sanayinde ithalata bağımlılık gün geçtikçe artmaktadır. Bu gelişme ihracat ve büyüme rakamları rekor kırarken, gerçekte diğer ülkelere istihdam artışı yaratmakta ve Türkiye ekonomisini yüzde 10'ların üzerinde işsizlik rakamlarına mahkum etmektedir. Söz konusu yapı yirmi yıldır devam etmekte ve ithalata bağımlılık gün geçtikçe artmaktadır. Dolayısıyla ulusal paranın aşırı değerlenmesinin yarattığı rekabet kaybının telafisi için yalnızca uygun kur politikalarının devreye sokulması ekonomide yaratılan tahribatın telafisi edilmesine yetmeyecektir. Unutulmaması gereken istihdam üzerinde ortaya çıkan bu olumsuz gelişme sadece ekonomiye zarar vermemekte aynı zamanda sosyal barışı da riske etmektedir.

Türkiye ekonomisinde ortaya çıkan bu yapı değiştirilmeli ve ithalatı azaltıcı politikaların belirlenerek hızla uygulamaya konulmalıdır. İleri ve geri bağlantı etkileri yüksek endüstrilerin belirlenerek gerek üretim gerekse istihdam yaratma yönünde teşvikler devreye sokulmalıdır. Aksi halde Türkiye kendi halkını yoksulaştırarak dış dünya'ya kaynak aktaran bir ülke konumundan kurtulamayacaktır.

Bu nedenle dış kaynağa bağımlı, düşük kuru zorunlu kılan finans sektörü kaynaklı büyüme değil, istihdamı artıran reel sektör kaynaklı büyümeye ihtiyaç vardır. Bunun için de yeni bir sanayileşme stratejisine olan ihtiyaç her zamankinden daha fazladır.

Kaynakça

- Acar, O. (Tarih Belirtilmemiş), *Türkiye Ekonomisindeki Yapısal Dönüşümün Dinamikleri*, Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı, <[http://www.mfa.gov.tr/data/Kutuphane/yayinlar/EkonomikSorunlarDergisi/say i31](http://www.mfa.gov.tr/data/Kutuphane/yayinlar/EkonomikSorunlarDergisi/say%20i31)>, 10.12. 2010.
- Bekle, A. ve R. Setzer (2003), *Costs of Exchange Rate Volatility for Labour Markets: Empirical Evidence from the CEE Economies*, <http://www.esr.ie/Vol343_3Belke.pdf>, 05.11.2010.
- Campa, J. ve L.S. Goldberg (1997), “The Evolving External Orientation of Manufacturing: A Profile of Four Countries”, *FRBNY Economic Policy Review*, <<http://www.newyorkfed.org/research/epr/97v03n2/9707camp.pdf>>, 05.12.2010.
- Campa, J. ve L.S. Goldberg (1999), *Employment Versus Wage Adjustment and the U.S. Dolar*, <<http://www.stern.nyu.edu/eco/wkpapers/workingpapers99/99-07Campa.pdf>>, 05.11.2010.
- Doğruel, S.ve F. Doğruel (2008), *Türkiye Sanayiine Sektörel Bakış*, İstanbul, TUSİAD, Yayın No: TUSİAD-T/2008–05/466.

- Ersungur, Ş.M. ve A. Kızıltan (2007), *Türkiye Ekonomisinde İthalata Bağımlılığın Girdi-Çıktı Yöntemiyle Analizi*, <<http://www.ekonometridernegi.org/bildiriler/o26s2.pdf>>, 10.12.2010.
- Ersungur, Ş.M. ve D. Ekinci, A. Takım (tarih belirtilmemiş), *Türkiye Ekonomisinde İthalata Bağımlılıktaki Değişme: Girdi-Çıktı Yaklaşımıyla Bir Uygulama*, <<http://iletisim.atauni.edu.tr/eisemp/html/tammetinler/207.pdf>>, 04.01.2011.
- Eşiyok, A.B. (2007), “Türkiye Ekonomisinin Rekabet Gücündeki Gelişmelere ve Faktör Kullanım Yoğunluklarına Göre Dış Ticaretinin Yapısı”, *Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar*, Cilt 44, Sayı 514, 15–36.
- Frenkel, R. (2004), *Real Exchange Rate and Employment in Argentina, Brazil, Chile and Mexico*, <<http://www.g24.org/fren0904.pdf>>, 10.11.2010.
- Galindo, A. ve A. Izquierdo ve J.M. Montero (2006), *Real Exchange Rate, Dollarization and Industrial Employment in Latin America*, <<http://www.iadb.org/res/publications/pubfiles/pubWP-575.pdf>>, 10.11.2010.
- Hazine Müsteşarlığı, *Aylık Ekonomik Göstergeler*, <www.hazine.gov.tr>, 15.01.2011.
- Hua, P. (2005), *Real Exchange Rate and Manufacturing Employment in China*, <<http://www.cerdi.org/uploads/ed/2005/2005.28.pdf>>, 04.11.2010.
- Kazgan, G. (2006), *Tanzimat’tan 21. Yüzyıla Türkiye Ekonomisi*, İstanbul, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Kotan, Z. (2002), *Uluslar arası Rekabet Göstergeleri Türkiye Örneği*, TCMB Araştırma Genel Müdürlüğü, <www.tcmb.gov.tr>, 05.10.2010.
- Ngandu, S. (2008), *Exchange Rates and Employment*, <<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1813-6982.2008.00188.x/pdf>>, 04.11.2010.
- Saygılı, Ş. ve C. Cihan (2008), *Türkiye Ekonomisinin Büyüme Dinamikleri 1987-2007 Döneminde Büyümenin Kaynakları, Temel Sorunlar ve Potansiyel Büyüme Oranı*, TÜSİAD Yayın No TÜSİAD-T/2008/06/462.
- Saygılı, Ş. ve C. Cihan, C. Yalçın, İ. Hamsici (2010), “Türkiye İmalat Sanayinin İthalat Yapısı”, *TCMB Çalışma Tebliği*, No: 10/02.
- Soto, R. (2008), *Unemployment and Real Exchange Rate Dynamics in Latin American Economies*, <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1323800>, 04.11.2010.
- Yükseler, Z. ve E. Türkan (2008), *Türkiye’nin Dış Ticaret ve Üretim Yapısında Dönüşüm Küresel Yönelimler ve Yansımalar*, Küresel Ekonomiye Entegrasyon Sürecinde Büyüme Dizisi No: 1, Yayın No: TUSİAD- T/2008–02/453.
- TCMB Sektör Bilançoları, <<http://www.tcmb.gov.tr>>, 20.11.2010.
- TÜİK, *Dış Ticaret İstatistikleri*, <<http://www.tuik.gov.tr>>, 09.03.2011.
- TÜİK, *Ekonomik Faaliyetlere Göre İstihdam*, <<http://www.tuik.gov.tr>>, 10.11.2010.

Uysal, Y. (2007), *Güncel İktisadi Gelişmeler Üzerine Düşünceler*, İzmir, İlkem Ofset.

Ek Tablo: 1
İmalat Sanayinde Alt Sektörlerin İstihdam Payı (%)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2002–2008 ort
Tekstil	18,74	18,29	17,00	18,56	15,04	14,50	13,07	16,46
Gıda ve İçecek Ürünleri	14,15	12,65	11,87	13,20	11,74	11,26	11,50	12,34
Makina ve Teçhizat İma.	6,35	6,64	6,91	8,32	6,96	7,35	8,15	7,24
Metal Eşya Sanayi	5,98	6,04	6,45	8,36	7,41	7,89	8,14	7,18
Mobilya, Diğer imalat	5,44	6,16	6,34	8,32	6,76	6,28	6,65	6,56
Metalik Olm.Di.□Mineral	5,51	5,29	5,52	6,84	6,28	6,45	6,36	6,03
Plastik ve Kauçuk Ürün.	3,83	4,33	4,47	5,06	4,70	4,65	5,12	4,72
Motorlu Kara Taşıtları	3,21	3,88	4,23	5,26	4,73	4,80	4,77	4,41
Ana Metal Sanayi	3,39	3,36	3,38	3,94	3,38	3,64	3,57	3,52
Kimyasal Ürünler	3,78	3,62	3,48	4,17	3,22	2,93	2,92	3,45
Ağaç ve Mantar Ürünleri	2,68	2,41	2,48	3,30	2,69	2,61	2,50	2,67
Elektrikli Makina ve Cihaz	2,27	2,24	2,25	2,80	2,54	2,93	2,85	2,55
Basım ve Yayımlar	2,06	2,02	2,05	3,19	2,40	2,28	2,47	2,36
Deri, Bavul, Ayakkabı	1,96	1,90	1,92	2,27	2,07	1,82	1,80	1,96
Kağıt ve kağıt ürünleri	1,70	1,38	1,43	1,71	1,44	1,56	1,45	1,52
Diğer Ulaşım Araçları	0,91	0,99	1,10	1,68	1,66	1,94	2,16	1,49
Haber. Teçhizatı, Radyo, TV	0,80	0,89	0,97	1,15	0,92	0,75	0,69	0,88
Tütün	0,73	1,02	0,93	0,93	0,75	0,60	0,65	0,80
Tıbbi, Hassas Optik Al	0,55	0,55	0,57	0,64	0,60	0,69	0,87	0,64
Kok Kömürü, Petrol Ürün	0,29	0,29	0,26	0,29	0,26	0,25	0,23	0,26
Büro, Muh. Bilgi İşl. M	0,02	0,03	0,03	0,04	0,04	0,04	0,04	0,03

Kaynak: TÜİK.

Financial Socialization of College Students: A Comparison of University Students in Ankara and Florida

Zeynep ÇOPUR
zcopur@gmail.com

Michael S. GUTTER
msgutter@ufl.edu

Üniversite Öğrencilerinin Finansal Sosyalleşmesi: Ankara ve Florida'daki Öğrenciler Arasında Bir Karşılaştırma

Abstract

This study explores financial social learning opportunities among university students, comparing survey data from Turkey (Ankara; $N=3983$) with data from a similar study conducted in the United States (Florida; $N=3320$). Mean comparison analysis of pooled data confirmed persistent, country and gender differences. Students in Florida, especially male, reported more frequently financial social learning opportunities compared to Turkish students. Turkish student who were female reported more social learning opportunities than Turkish male, on the other hand, male students in Florida reported more social learning opportunities than female students in Florida.

Keywords : College Students, Financial Socialization, Financial Social Learning, Socialization.

JEL Classification Codes : A14, D14, Z13.

Özet

Bu araştırma, aynı anketin uygulandığı Amerika Birleşik Devletleri (Florida; $N=3320$) ile Türkiye'den (Ankara; $N=3983$) elde edilen verileri karşılaştırarak üniversite öğrencilerinin finansal sosyal öğrenme fırsatlarını incelemektedir. Her iki örneklemden elde edilen verilerin ortalamaların karşılaştırılması analizi ile ülke ve cinsiyet farklılığı olduğu saptanmıştır. Türk öğrenciler ile karşılaştırıldığında, Florida'daki öğrenciler, özellikle erkek öğrenciler, daha sık finansal sosyal öğrenme fırsatları rapor etmişlerdir. Kız Türk öğrenciler erkek öğrencilerden daha fazla sosyal öğrenme fırsatları rapor etmişlerdir. Diğer yandan Florida'daki erkek öğrenciler kız öğrencilerden daha fazla sosyal öğrenme fırsatları rapor etmişlerdir.

Anahtar Sözcükler : Üniversite Öğrencileri, Finansal Sosyalleşme, Finansal Sosyal Öğrenme, Sosyalleşme.

1. Introduction

Socialization is often viewed as a social process by which; norms, attitudes, motivations, and behaviors are transmitted from specific sources (commonly known as socialization agents) to the learner (Brim, 1966; Hira, 1997; McLeod & O'Keefe 1972; McNeal, 1987; Moschis, 1981). Socialization begins in childhood and continues, to some extent, throughout life (McNeal, 1987; Moschis, 1985, 1987). Children who emulate their parents' behavior through observations provide a good example of social learning (Bandura, 1977, Grossbart, Carlson, & Walsh, 1991; Maccoby, 1992; Mascarenhas & Higby, 1993; Moschis & Churchill, 1978).

In his Social Learning Theory, Alfred Bandura (1977) posited that people learn their own behaviors and attitudes by observing the behaviors and attitudes of significant people in their lives. This process of learning through observing others is called modeling. According to Bandura (1977), there are four conditions necessary for effective modeling: attention, retention, reproduction, and motivation. In order for modeling to be effective, the observer must be paying attention to the behavior or attitude, must remember the behavior or attitude, must be able to reproduce the behavior or attitude themselves, and must be have some motivation to reproduce the behavior or attitude. One example of this socialization is a child who observes their parent's behavior and then emulates that behavior. Because modeling has an important impact on behavior change, Bandura (1977) proposed that new behaviors could be taught more quickly and more efficiently through modeling.

The process by which children and adolescents acquire skills, knowledge, and attitudes relevant to their functioning as consumers in the marketplace is defined as consumer socialization (Ward, 1974; Moschis & Churchill, 1978). Children learn consumer behavior patterns from various socializing agents including parents, peers, schools, stores, media (Moschis, 1987). The two principal interpersonal sources from which children and young people learn about products and their consumption habits are parents and peers (Anderson et al., 2001). Based on social learning theory, consumer socialization research suggests that a great deal of consumer behavior, such as spending behavior among adults, is learned during the adolescent years through the influence of socialization agents and can be taught from generation to generation (Churchill & Moschis, 1979; Moschis & Moore, 1984; Valence, d'Astous, & Fourtier, 1988). During childhood, parents are children's role models (Anderson et al., 2001). Parents are probably the most instrumental in teaching young people the basic rational aspects of consumption such as understanding price-quality relationships, handling money wisely, and obtaining appropriate information before making purchases (e.g. McNeal, 1987; Ward et al., 1977).

Due to the combination of rapid body growth and puberty, the early self-identity formed in childhood is no longer appropriate, and teenagers enter a period of identity crisis (Erikson, 1980). During this phase, young people need to formulate a new identity and establish autonomy from their parents. As a result, young people tend to seek personal relationships that give value to their perspectives and ensure that their feelings are understood. Consequently, young people prefer to identify with their peer groups. The frequent interaction with peers, even more frequent than with parents, can lead to peers becoming the primary socializing agents for consumption values (Choi & La Ferle, 2004; La Ferle et al., 2000; Moschis, 1987; Shim, 1996).

Several studies have shown how young people learn the symbolic meaning of goods or expressive elements of consumption from their peers at school and at play (Moschis & Churchill, 1978; Moschis & Moore, 1982). The current movement among legislators, family and consumer science professionals, and higher education institutions has focused on how to educate society's young people about positive financial behaviors (Hayhoe, 2002; Stern, 2002). However, the education of youth occurs in the classroom and beyond through social learning experiences. Studies of financial socialization have generally focused on highly industrialized countries, with less attention to developing countries like Turkey. The current research compares financial social learning opportunities among male and female university students in Turkey (Ankara) with those of students in the United States (Florida). By using a comparative approach, we can both identify similarities and examine distinctive social learning opportunities and patterns in each population.

Historically, Turkey has been a geographical and cultural bridge between East and West, and this role of mediator has had social and economic implications. Turkey has experienced various intensive social and economic changes in the 20th and 21st centuries. In the last decade, Turkey has experienced rapid urbanization, industrialization, and westernization, influenced by large-scale exposure to European and North American cultures, primarily through the mass media. Therefore, it would be interesting to determine the extent to which findings in the United States can be extended to other countries where consumers hold different socialization (Yavuz, 2006). In the current study, the term financial socialization is used to denote the subset of consumer socialization.

2. Literature Review

2.1. Financial Socialization Framework

Various authors have developed models of consumer socialization (Carlson & Grossbart, 1988; Moschis & Churchill, 1978; Ward, Klees, & Wackman, 1991). One of the best structural model of consumer socialization was offered by Moschis and Churchill

(1978). They explored the effects of both social structural constraints (the social variables, such as social class, gender, and age, that can have an effect in socialization by influencing learning processes) and socialization agents (that is, parents, peers, school, and/or television,) on the mental and behavioral outcomes (e.g., the process through which parents teach consumer skills to children). The learning processes most often relied on include direct interaction, modeling, mediation, reinforcement and operant learning (Grossbart, Carlson, & Walsh, 1991; Mascarenhas & Higby, 1993; Moschis & Churchill, 1978). These socialization processes refer to agent-learner relationships, which incorporate socialization agents and learning mechanisms. Ward (1974) suggested that at least some patterns of adult consumer behavior are influenced by childhood and adolescent experiences, and the study of these experiences should help us to understand not only consumer behavior among young people, but also the development of adult patterns of behavior. For instance Shoda, Mischel, and Peake (1990) found that children's preschool delay behavior was significantly related to ability to cope with frustration and stress in adolescence.

2.2. Socialization Agents

The primary socialization agents that play a significant role in consumer socialization include parents, peers, schools, and mass media (Bush, Smith, & Martin, 1999; Moschis & Moore, 1984). These agents influence the psychological, emotional, and behavioral development of young people, as they become consumers in the marketplace (Moore, Raymond, Mittelstaedt, & Tanner, 2002). Many empirical studies have found that these primary socialization agents also act as typical sources of financial knowledge (Keller & Staelin, 1987; Lee & Hogarth, 1999).

Several previous studies have revealed that parents' intentional instruction and reinforcing activities can directly and indirectly impact their children's financial knowledge and behavior (Drentea & Lavrakas, 2000; Hayhoe, Leach, Turner, Bruin, & Lawrence, 2000; Lyons, Scherpf, & Roberts, 2006; Moschis, 1985). Parents appear to play an important role in the consumer socialization of their offspring, and they are instrumental in teaching them the rational aspects of consumption. In addition, youngsters appear to acquire a variety of other consumption-related orientations and skills from their parents. Parental influence on the consumer behavior of their offspring is situation specific; it varies across products, stages in the decision-making process, and consumer characteristics (Danes, 1994; Lachance, Legault, & Bujold, 2000; Lyons, Scherpf, & Roberts, 2006; McNeal, 1987; Moschis, 1985, 1987).

Danes (1994) specifies the family as "the context in which children learn about financial knowledge, attitudes, beliefs, and practices" and specifies parents as the "primary agent for financial socialization" (p.132). Hira (1997) indicated that among the various

socialization agents, family in general, and mothers and fathers in particular, were identified as the most important sources of influence on respondents' financial attitudes and beliefs. Money values are passed down from parents to children through direct and indirect messages. Further, Lyons (2003) found that about 68% of students reported actually receiving financial information from their parents. Bowen (2002) also found that there is a significant relationship between the teens' and parents' money knowledge. According to Capital One Financial Corporation's third annual back-to-school survey, 87% of college students rely on their parents for financial advice ("College, High School Students Need Better Financial Education," 2003). Parents have been the only socialization agent significantly correlated with credit card use. The more information received from parents about the proper use and misuse of credit cards, the lower the students' outstanding credit card balances (Palmer, Pinto, & Parente, 2001; Pinto, Parente, & Mansfield, 2005).

Peers also play a pivotal role in the socialization process from early childhood through adolescence (Moschis & Churchill, 1978; Ward, 1974). The general finding is that parental influence decreases, and peer influence increases, with age for a variety of purchase acts (Ward, 1974). Other researchers have noted that, although parents are more influential at the information-gathering stage, peers become more influential at the product evaluation stage. Materialistic attitudes are positively related to susceptibility to peer group influences, influenced by weak family communication and unstable family environments. Therefore, the positive financial communication that happens in the home, especially by parents, will affect how influential peers will be on their children. Increased peer influence might be a result of youth spending more time with peers as they get older, thus being influenced more by this environment (Harris, 1995; John, 1999).

There are clearly multiple sources of influence on the child's ability to delay gratification; children learn in a variety of ways through guidance from parents, explicit educational programs and observations of role models (Webley & Nyhus, 2006).

Studies of college-aged young adults' financial socialization consistently have shown influence from their parents and friends about financial issues (Lyons, 2003; Palmer, Pinto, & Parente, 2001; Pinto, Parente, & Mansfield, 2005). This paper provides a current assessment of college-aged young adults' sources of financial socialization by country and gender.

3. Research Question and Hypotheses

For the purpose of this study, parents and friends were considered as financial socialization agents. Further, the two interactions of discussions (direct teaching) with, and observations (modeling) of these two financial socialization agents, were then differing by country and gender.

Thus, this research will seek to answer the following questions related to financial socialization; is there a difference in financial socialization between two countries? Is there a difference in financial socialization between genders? More specifically, are there differences between genders in talking to parents about financial behaviors? Are there differences between genders in observing the financial behaviors of parents? Are there differences between genders in talking to friends about financial behaviors? Are there differences between genders in observing the financial behaviors of friends? We expect to find a significant difference between country and gender related to social learning opportunities of college students.

4. Method

4.1. Data and Sample

The research was conducted at two public universities, one in Ankara, Turkey (Hacettepe University) and other in Gainesville, Florida (University of Florida). Hacettepe, located in the capital of Turkey, is a large, comprehensive university with nearly 28,000 undergraduate and graduate students and highly selective admissions (Hacettepe University 2010). Data was collected during spring and fall of 2008 in Florida and during spring of 2010 in Ankara using a web survey of college students. The Turkish survey included 3983 students (2199 female and 1726 male) who were mostly of traditional college age (mean = 20.4 years, $SD = 2.47$). The University of Florida is a large, public university with about 50,000 highly competitive admissions (University of Florida 2010). The Florida survey included 3320 students (1058 female and 2236 male), with an average age of 20.8 ($SD = 3.94$). The characteristics of students in both surveys are summarized in Table 1. The samples were not random, but the survey was conducted similarly at both sites to allow for comparability. The vast majority of students in both samples were single (68.7% in Turkey and 88.9% in Florida) and freshman (44.3% in Turkey and 29.6% in Florida).

4.2. Procedure

The research used web survey questionnaire to assess students' financial behaviors. The questionnaire was originally developed in English and translated into Turkish (including back-translation to check for consistency and accuracy). The email students received, which contained an informed consent document, took them to the survey, where they had to affirm their assent to the informed consent statement prior to beginning the study.

Table: 1
Characteristics of the Turkish (Ankara) and American (Florida) University Students

	Turkey-Ankara			U.S.-Florida		
	Total (N=3983)	Male (n=1726)	Female (n=2199)	Total (N= 3320)	Male (n=2236)	Female (n=1058)
<i>Socioeconomic Characteristics</i>						
Age-mean (s.d)	20.4 (2.47) ^a	20.5 (2.62) ^b	20.3 (2.32) ^d	20.8 (3.94)	20.7 (3.97)	20.9 (3.71)
<i>School rank-%</i>						
Freshman	44.3 ^a	43.4 ^c	44.1 ^d	29.6	30.5	27.8
Sophomore	23.1	23.8	23.0	21.0	21.4	20.0
Junior	14.8	13.9	15.8	20.7	20.3	21.6
Senior	16.4	17.0	16.2	23.7	23.0	25.3
Graduate and other	1.4	1.9	1.0	5.0	4.8	5.3
<i>Marital Status-%</i>						
Single	68.7 ^a	67.0 ^{b, c}	70.1 ^d	88.9	87.7 ^b	91.6
Other	31.3	33.0	29.9	11.1	12.3	8.4
<i>Income-%</i>						
0	88.2 ^a	84.4 ^{b, c}	91.2 ^d	39.0	38.2 ^b	41.0
\$1-\$499	8.6	10.4	7.2	37.9	39.6	34.1
\$500-\$999	2.0	3.1	1.1	15.5	15.1	16.1
\$1000 or more	1.2	2.0	0.5	7.6	7.0	8.9
<i>Parental Support-%</i>						
0	9.4 ^a	12.8 ^{b, c}	6.6 ^d	23.3	23.6	22.8
25%	9.6	9.7	9.5	21.5	21.3	22.1
50%	13.3	14.1	12.5	15.0	14.6	15.8
75%	16.9	17.8	16.3	15.9	15.2	17.4
100%	50.9	45.6	55.0	24.2	25.3	21.9
<i>Debt-%</i>						
0	74.6 ^a	69.2 ^{b, c}	78.3 ^d	81.9	81.2	83.4
\$1-\$999	21.7	24.5	20.0	5.9	6.1	5.2
\$1000-\$4999	2.6	4.6	1.0	4.9	5.3	4.1
\$5000 or more	1.1	1.7	0.7	7.3	7.3	7.3

Statistically significant differences were tested using t-test or chi-square.

^a Differences between Turkey and Florida (total) are statistically significant ($p < .05$).

^b Differences between male and female within the country are statistically significant ($p < .05$).

^c Differences between Turkey and Florida for male are statistically significant ($p < .05$).

^d Differences between Turkey and Florida for female are statistically significant ($p < .05$).

4.3. Measurement of Variables

Demographic variables: The study involved college students' demographic variables: age, gender, school rank, marital status, and part-time/full-time student.

Financial status: Financial status was measured using monthly income, parental support, and amount of debt.

Financial Social Learning Opportunities:

The financial social learning opportunities score was a composite measure based on four dimensions: discussions with parents, discussions with peers, observing parents and observing peers. The score utilized responses to eight items representing these four dimensions. Scores for each dimension ranged from 8 to 40. This measure is based on the work of Gutter and Garrison (2008). That study used a small sample of college students to explore the relationship of financial social learning opportunities on perceived norms behaviors. The score accounts for the frequency of the observation or discussion across the various topics.

Discussion: Students were asked how frequently in the past five years they had discussed the following with their parents and friends or other students: managing expenses and avoiding overspending, checking their credit report, paying bills on time, saving and investing, working with a mainstream financial institution, and buying and maintaining health insurance, auto insurance and renters' insurance. The students answered by using a 5 point scale from 1= never to 5= often. In order to test the reliability of the measure, Cronbach's Alpha was selected. Cronbach's Alpha internal consistency reliability was calculated to be for Florida (.86 for discussion with parents and .85 for discussion with friends) and for Turkey (.81 for discussion with parents and .71 for discussion with friends). This result suggests that the inner consistency of the inventory is high.

Observing: Students were asked how frequently in the past five years they had observed their parents/caregivers and friends or other students involved in the following: managing expenses and avoiding overspending, checking credit report, paying bills on time, saving and investing, working with a mainstream financial institution, and buying and maintaining health insurance, auto insurance, and renters insurance. The students answered by using a 5 point scale from 1= never to 5= often. The inter-item reliability was high for both Florida (.86 for observing parents, .85 for observing friends) and Turkey (.87 for observing parents, .86 for observing friends).

4.4. Analyses

The hypotheses were tested in the following manner. Our analyses compared the financial social learning opportunities of college students by country and gender. We used *t*-tests procedures to compare the means of the outcome variables: discussed finance with parents and friends, observed parents and friends financial behaviors by country and gender.

5. Results

Results of statistical analyses comparing the social learning opportunities topics, for both the individual items and combined indices, are summarized in Table 2. The averages for specific items are listed for the total samples and for male and female, along with the averages for the combined indices. Overall Florida students were more frequently had social learning opportunities especially with regard to financial discussion with parent and observed parents' financial behaviors compared to the Turkish students, on each item separately and on the combined indices. Turkish students, on the other hand, reported more frequently had some items of social learning opportunities especially with regard to financial discussion with friends and observed friends' financial behaviors compared to Florida students (statistically significant differences between samples are indicated with superscript, *a*).

With regard to financial discussion with parents in general, male in Florida reported more discussion with parents than Turkish male (superscript, *c*), and female in Florida also reported more discussion with parents than Turkish female on all of the items and overall index (superscript, *d*). Generally, Turkish female reported more financial discussion with parents compared to Turkish male, except "paying bills on time" and "working with a mainstream financial institution like a bank or credit union." However, male in Florida reported more financial discussion with parents compared to female in Florida, except "working with a mainstream financial institution like a bank or credit union" and "buying and maintaining auto insurance" (superscript, *b*), but there were fewer gender differences among students in Turkey and Florida.

Students in Florida reported higher levels of financial discussion with friends compared to Turkish students, both overall index and each item separately, an exception was the items that, "checking credit report," "working with a mainstream financial institution like a bank or credit union," "saving and investing money," and "buying and maintaining health insurance" (superscript, *a*). Turkish male and female students reported more discussion with friends with statements "checking credit report," "working with a mainstream financial institution like a bank or credit union," "saving and investing money," and "buying and maintaining health insurance" than male and female in Florida,

Turkish female also reported more discussion with friends with statement “paying bills on time” than female in Florida (superscript *c* for male and *d* for female). Among Turkish students male reported more financial discussion with friends than Turkish female both overall index and each item separately (superscript, *b*), except, “saving and investing money”, but there were fewer gender differences among students in Florida.

With regard to observed parents’ financial behavior, students in Florida reported more observed their parents financial behavior than Turkish students on the overall index and all but two of the component items; “checking credit report” and “buying and maintaining renters insurance” (superscript, *a*). This held true within gender groups as well (superscript *c* for male and *d* for female). An interesting exception was the statement “managing expenses and avoiding overspending” and “saving and investing money.” On these items Turkish female reported more observed their parents behavior than female in Florida. Turkish female reported more observed their parents financial behavior compared to Turkish male, however male in Florida reported more observed their parents financial behavior compared to female in Florida (superscript, *b*).

With regard to observed friends’ financial behavior, students in Florida reported more observed their friends behavior than Turkish students on the overall index and four of the components items; “paying bills on time,” “working with a mainstream financial institution like a bank or credit union,” and “buying and maintaining auto and renters insurance,” on the other hand, Turkish students reported more observed their friends behavior than student is Florida four of the components items; “managing expenses and avoiding overspending,” “checking credit report,” “saving and investing money,” and “buying and maintaining health insurance” (superscript, *a*). This held true within female groups as well (superscript *d*). An interesting exception was overall index higher for Turkish female than female in Florida, but there was no significant difference between the females. Male in Florida reported more observed their friends behavior compared to Turkish male on the overall index and all but two of the components items; “checking credit report,” and “buying and maintaining health insurance.” On latter item, there was no significant difference between the males (superscript *c*). Within the samples, in generally, Turkish female reported more observed their friends financial behaviors compared to Turkish male, but male in Florida reported more observed their friends financial behavior compared to female (superscript, *b*).

Table: 2
Comparison of Mean Values (and Standard Deviations) Reflecting Financial Social Opportunities by Gender of Respondent between Turkey (N=3983) and U. S. (N=3320)

<i>Financial Social Learning Opportunities</i>	Turkey-Ankara			U.S.-Florida		
	Mean Rating (standard deviation)			Mean Rating (standard deviation)		
	Total (N=3983)	Male (n=1726)	Female (n=2199)	Total (N=3320)	Male (n=2236)	Female (n=1058)
<i><u>Discussed finances with parents</u></i>	2.19 (.94) ^a	2.16 (.96) ^c	2.22 (.94) ^d	2.73 (.97)	2.73 (.98)	2.70 (.96)
Managing expenses and avoiding overspending	3.02 (1.60) ^a	2.98 (1.64) ^c	3.05 (1.58) ^d	3.61 (1.34)	3.66 (1.34) ^b	3.51 (1.35)
Checking credit report	1.91 (1.44) ^a	1.86 (1.43) ^c	1.94 (1.46)	2.02 (1.29)	2.02 (1.30)	2.01 (1.27)
Paying bills on time	2.63 (1.67) ^a	2.65 (1.67) ^c	2.63 (1.67) ^d	3.44 (1.46)	3.47 (1.46)	3.38 (1.45)
Working with a mainstream financial institution like a bank or credit Union (as opposed to payday lenders)	1.74 (1.33) ^a	1.77 (1.35) ^c	1.73 (1.32) ^d	2.53 (1.50)	2.50 (1.53)	2.59 (1.44)
Saving and investing money	3.17 (1.56) ^a	3.02 (1.57) ^{b, c}	3.27 (1.55) ^d	3.64 (1.33)	3.65 (1.34)	3.60 (1.32)
Buying and maintaining health insurance	2.18 (1.57) ^a	2.14 (1.56) ^c	2.21 (1.58)	2.32 (1.42)	2.33 (1.44)	2.32 (1.36)
Buying and maintaining auto insurance	1.52 (1.21) ^a	1.53 (1.22) ^c	1.52 (1.20) ^d	2.50 (1.44)	2.49 (1.46)	2.53 (1.39)
Buying and maintaining renters insurance	1.46 (1.15) ^a	1.44 (1.15) ^c	1.48 (1.15) ^d	1.74 (1.16)	1.75 (1.17)	1.73 (1.13)
<i><u>Discussed Finances with Friends</u></i>	1.96 (.77) ^a	2.00 (.82) ^{b, c}	1.93 (.74) ^d	2.09 (.80)	2.11 (.79) ^b	2.04 (.81)
Managing expenses and avoiding overspending	1.64 (1.53) ^a	1.79 (1.49) ^{b, c}	1.54 (1.55) ^d	3.17 (1.36)	3.33 (1.33) ^b	2.83 (1.34)
Checking credit report	2.10 (1.46)^a	2.12 (1.47) ^c	2.08 (1.45) ^d	1.59 (.97)	1.59 (.98)	1.61 (.96)
Paying bills on time	2.53 (1.56)	2.55 (1.57)	2.52 (1.56)	2.58 (1.37)	2.63 (1.37) ^b	2.47 (1.37)
Working with a mainstream financial institution like a bank or credit Union (as opposed to payday lenders)	1.86 (1.34)^a	1.92 (1.38) ^{b, c}	1.81 (1.31)	1.70 (1.10)	1.67 (1.08) ^b	1.78 (1.13)
Saving and investing money	3.03 (1.55)^a	2.91 (1.55) ^b	3.12 (1.54) ^d	2.84 (1.28)	2.84 (1.28)	2.82 (1.27)
Buying and maintaining health insurance	1.77 (1.31)	1.80 (1.34)	1.75 (1.29)	1.73 (1.10)	1.76 (1.13)	1.69 (1.03)
Buying and maintaining auto insurance	1.33 (1.00) ^a	1.42 (1.11) ^{b, c}	1.27 (.92) ^d	1.68 (1.03)	1.68 (1.05)	1.70 (.99)
Buying and maintaining renters insurance	1.26 (.93) ^a	1.31 (1.03) ^{b, c}	1.22 (.85) ^d	1.41 (.83)	1.39 (.84)	1.44 (.82)
<i><u>Observed Parents Financial Behaviors</u></i>	3.07 (1.19) ^a	2.90 (1.24) ^{b, c}	3.19 (1.13)	3.40 (1.07)	3.46 (1.04) ^b	3.26 (1.11)
Managing expenses and avoiding overspending	3.92 (1.43) ^a	3.71 (1.52) ^{b, c}	4.06 (1.35) ^d	4.03 (1.30)	4.12 (1.25) ^b	3.81 (1.38)
Checking credit report	3.25 (1.73)^a	2.99 (1.73) ^{b, c}	3.43 (1.71) ^d	2.36 (1.61)	2.43 (1.65) ^b	2.20 (1.52)
Paying bills on time	3.83 (1.56) ^a	3.60 (1.64) ^{b, c}	3.99 (1.48)	4.20 (1.26)	4.27 (1.20) ^b	4.04 (1.38)
Working with a mainstream financial institution like a bank or credit Union (as opposed to payday lenders)	2.48 (1.70) ^a	2.39 (1.66) ^{b, c}	2.54 (1.73) ^d	3.48 (1.68)	3.48 (1.70)	3.47 (1.61)
Saving and investing money	3.72 (1.53) ^a	3.47 (1.59) ^{b, c}	3.89 (1.45) ^d	3.92 (1.36)	4.00 (1.33) ^b	3.75 (1.43)
Buying and maintaining health insurance	2.79 (1.77) ^a	2.71 (1.75) ^{b, c}	2.85 (1.78) ^d	3.62 (1.55)	3.71 (1.53) ^b	3.44 (1.58)
Buying and maintaining auto insurance	2.40 (1.73) ^a	2.27 (1.69) ^{b, c}	2.49 (1.74) ^d	3.69 (1.51)	3.76 (1.49) ^b	3.53 (1.53)

Buying and maintaining renters insurance	2.20 (1.69)^a	2.08 (1.64) ^{b, c}	2.28 (1.72) ^d	1.90 (1.61)	1.92 (1.64)	1.86(1.56)
<i>Observed Friends Financial Behaviors</i>	2.04 (.97) ^a	1.99 (1.02) ^{b, c}	2.08 (.94)	2.12 (.87)	2.17 (.86) ^b	2.03 (.87)
Managing expenses and avoiding overspending	3.19 (1.60)^a	2.97 (1.59) ^{b, c}	3.34 (1.58) ^d	3.11 (1.39)	3.24 (1.38) ^b	2.82 (1.38)
Checking credit report	2.23 (1.54)^a	2.18 (1.51) ^c	2.27 (1.55) ^d	1.51 (1.00)	1.53 (1.03)	1.48 (.95)
Paying bills on time	2.45 (1.55) ^a	2.35 (1.53) ^{b, c}	2.52 (1.56) ^d	2.84 (1.45)	2.92 (1.45) ^b	2.65 (1.42)
Working with a mainstream financial institution like a bank or credit Union (as opposed to payday lenders)	1.85 (1.39) ^a	1.84 (1.38) ^c	1.85 (1.40) ^d	2.21 (1.44)	2.20 (1.46)	2.23 (1.40)
Saving and investing money	2.68 (1.60)^a	2.48 (1.54) ^{b, c}	2.81 (1.63) ^d	2.54 (1.32)	2.60 (1.32) ^b	2.41 (1.30)
Buying and maintaining health insurance	1.61 (1.29)	1.63 (1.31)	1.59 (1.28)	1.59 (1.10)	1.61 (1.12)	1.57 (1.06)
Buying and maintaining auto insurance	1.23 (.97) ^a	1.31 (1.07) ^{b, c}	1.18 (.89) ^d	1.84 (1.24)	1.86 (1.25)	1.80 (1.21)
Buying and maintaining renters insurance	1.15 (.89) ^a	1.17 (.95) ^c	1.13 (.83) ^d	1.35 (.90)	1.35 (.91)	1.35(.88)

Note: Items use a 5-point Likert scale, with higher values indicating more discussed and observed responses. Statistically significant differences were tested using t-test.

^a Differences between Turkey and Florida (total) are statistically significant ($p < .05$).

^b Differences between male and female within the country are statistically significant ($p < .05$).

^c Differences between Turkey and Florida for male are statistically significant ($p < .05$).

^d Differences between Turkey and Florida for female are statistically significant ($p < .05$).

Among Turkish students, the highest level of social learning opportunities with the statement observed checking credit report behavior of parents (with averages of 3.25 points out of 5) and among the students in Florida, the highest level of social learning opportunities with the statement observed paying bills on time behavior of parents (with averages of 4.20 points out of 5). The largest difference between samples was seen on responses to the statement, discussed with friends about managing expenses and avoiding overspending, students in Florida reported much more frequently discussed with this statement than Turkish students. Results also suggest that social learning opportunities for students are more frequent with their parents than their peers. This result indicated that parents seem to be more influential than friends on college students' personal finances.

6. Conclusions and Implications

This study explored the difference of financial social learning opportunities among male and female university students in Turkey and in Florida. It used data from a web survey collected during 2008 in Florida and during 2010 in Turkey from college campuses to explore difference of financial socialization. Independent sample *t* test were used to compare the means of the outcome variables. Previous research noted that parents and peers play an important role in financial socialization (Gutter, Garrison, & Copur, 2010). In this study, discussed finance with parents and friends and observed parents' and friends' financial behaviors was used to measure male and female college students' financial socialization from Turkey and Florida.

The results highlight there was differences between college students in Turkey and Florida related to financial social learning opportunities. Greater financial social learning opportunities were observed in Florida compared to Turkey, as well as among students who were female in Turkey and male in Florida. In both countries, these subgroups are likely to hold more frequently social learning opportunities from parents and friends.

Finding supports previous research focusing on the parental influence on young adults' financial socialization. Consistent with earlier studies (Danes, 1994; Hira, 1997; Lyons 2003; Lyons, Scherpf, & Roberts, 2006; Moschis & Churchill, 1978; Palmer, Pinto, & Parente, 2001; Pinto, Parente, & Mansfield, 2005) we also found that generally, parents have a strong influence on college students' financial socialization. Although the past literature suggests that peer influence may increase and parental influence decrease with age (Brown & Huang, 1995; Moschis & Churchill, 1978; Ward, 1974), this study revealed that anticipatory parental influence still plays an important role in financial socialization process.

Financial education related outreach aimed at improving youth and emerging adults' financial management beliefs, attitudes, preferences, or behaviors may need to incorporate some element of modeling. This could include media-based examples or messages. It could also include interaction with the participant's own family. Family-oriented programming may be beneficial since many parents may not have a strong background in personal finance. It may also suggest that working in cohorts or in existing peer groups may be useful, since close friends were an important source of social learning along with parents. Both should be considered in designing financial education programming.

There is limitation that should be considered in interpreting our results. Although this study focused on determining the college students' financial socialization influenced by their parents and friends, future studies should investigate other types of financial socialization agents, such as the media, school, and Internet influence of college students' financial socialization. Future studies could also examine whether there is a difference between the influence of mothers and fathers as a source of college students' financial socialization. More details are available in the forthcoming paper.

References

- Anderson, D.R., A.C. Huston, K.L. Schmitt, D.L. Linebarger, & J.C. Wright (2001), "Early childhood television viewing and adolescent behavior: the recontact study", *Monographs of the Society for Research in Child Development*, Vol. 66.
- Bandura, A. (1977), "Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change", *Psychological Review*, 84 (2), 191-215.
- Brim, O.G. (1966), "Socialization through the life cycle", In O. Brim & S. Wheeler (Eds.), *Socialization after childhood*. New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Bowen, C.F. (2002), "Financial knowledge of teens and their parents", *Financial Counseling and Planning*, 13 (2), 93-102.
- Brown, B.B., & B.H. Huang (1995), "Examining parenting practices in different peer contexts: Implications for adolescent trajectories", In L. J. Crockett & A.C. Crouter (Eds.), *Pathways through adolescence: Individual developmental in relation to social contexts* (pp. 151-174), Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Bush, A.J., R. Smith, & C. Martin (1999), "The influence of consumer socialization variables on attitude toward advertising: A comparison of African-Americans and Caucasians", *Journal of Advertising Research*, 28 (3), 13-24.
- Carlson, L. & S. Grossbart (1988), "Parental style and consumer socialization of children", *Journal of Consumer Research*, 15 (1), 77-94.

- College, High School Students Need Better Financial Education (2003), August 6. *EFT Report*, 26, 1.
- Choi, M.C. & C. La Ferle (2004), "Convergence across American and Korean young adults: socialization variables indicate the verdict is still out", *International Journal of Advertising*, 23, 479-506.
- Churchill, G.A., & G.P. Moschis (1979), "Television and interpersonal influences on adolescent consumer learning", *Journal of Consumer Research*, 6 (1), 23-35.
- Danes, S.M. (1994), "Parental perceptions of children's financial socialization", *Financial Counseling and Planning*, 5, 127-149.
- Drentea, P. & P.J. Lavrakas (2000), "Over the limit: the association among health, race and debt", *Social Science and Medicine*, 50 (4), 517-529.
- Erikson, E.H. (1980), "*Identity and the Life Cycle*", Norton, New York, NY.
- Grossbart, S., L. Carlson, A. Walsh (1991), "Consumer socialization and frequency of shopping with children", *Journal of the Academy of Marketing Science*, 19 (3), 155-63.
- Gutter, M.S. & S. Garrison (2008), "Perceived norms, financial education, and college student credit card behavior", *Journal of Consumer Education*, 24, 73-88.
- Gutter, M.S., S. Garrison, Z. Copur (2010), "Social Learning Opportunities and the Financial Behaviors of College Students", *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 38 (4), 387-404.
- Hacettepe University (2010), "Genel tanıtım (General information)", Retrieved from <<http://www.hacettepe.edu.tr/gorsel/yer.php?awk=2&dum=1>>, 23.06.2011.
- Harris, J.R. (1995), "What is the child's environment? A group socialization theory of development", *Psychological Review*, 102 (3), 458-489.
- Hayhoe, C.R. (2002), "Comparison of affective credit attitude scores and credit use of college students at two points in time", *Journal of Family and Consumer Sciences*, 94 (1), 71-77.
- Hayhoe, C.R., L.J. Leach, P.R. Turner, M.J. Bruin, F.C. Lawrence (2000), "Differences in spending habits and credit use of college students", *Journal of Consumer Affairs*, 34 (1), 113-133.
- Hira, T.K. (1997), "Financial attitudes, beliefs and behaviors: differences by age", *Journal of Consumer Studies and Home Economics*, 21, 271-290.
- John, D.R. (1999), "Consumer socialization of children: A retrospective look at twenty-five years of research", *Journal of Consumer Research*, 26 (3), 183-213. Keller, K.L. & R. Staelin (1987), "Effects of quality and quantity of information on decision effectiveness", *Journal of Consumer Research*, 14 (2), 200-213.

- Lachance, M.J., F. Legault, N. Bujold (2000), "Family structure, parent-child communication, and adolescent participation in family consumer tasks and decisions", *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 29, 125-152.
- La Ferle, C., S.M. Edwards, W.N. Lee (2000), "Teens' use of traditional media and the internet", *Journal of Advertising Research*, 40, 55-65.
- Lee, J. & J. Hogarth (1999), "The price of money: consumers' understanding of APRs and contract interest rates", *Journal of Public Policy and Marketing*, 18 (1), 66-76.
- Lyons, A.C. (2003), "*Credit practices and financial education needs of Midwest college students*", Champaign, IL: Department of Agricultural and Consumer Economics, University of Illinois at Urbana-Champaign.
- Lyons, A.C., E. Scherpf, H. Roberts (2006), "Financial education and communication between parents and children", *Journal of Consumer Education*, 23, 64-76.
- Maccoby, E.E. (1992), "The role of parents in the socialization of children: An historical overview", *Developmental Psychology*, 28, 1006-1017.
- Mascarenhas, O.A.J. & M.A. Higby (1993), "Peer, parent, and media influences in teen apparel shopping", *Journal of the Academy of Marketing Science*, 21 (1), 53-58.
- McLeod, J.M., & G.J. O'Keefe (1972), "The socialization perspective and communication behavior", In *Current Perspectives in Mass Communication Research*, (eds. F. G. Kline and P. J. Tichenor) Beverly Hills, CA: Sage.
- McNeal, J.V. (1987), "*Children as consumers: insights and implications*", Lexington, MA: Lexington Books.
- Moore, J.N., M.A. Raymond, J.D. Mittelstaedt, J.F. Tanner (2002), "Age and consumer socialization agent influences on adolescents' sexual knowledge, attitudes and behavior: Implications for social marketing initiatives and public policy", *Journal of Public Policy and Marketing*, 21 (1), 37-52.
- Moschis, G.P. (1981), "Socialization perspectives and consumer behavior", In B.M. Enis & K.J. Roering (Eds.), *Review of Marketing 1981* (pp. 43-56), Chicago: American Marketing Association.
- Moschis, G. P. (1985), "The role of family communication in consumer socialization of children and adolescents", *Journal of Consumer Research*, 11 (4), 898-913.
- Moschis, G.P. (1987), "*Consumer socialization: A life cycle perspective*", Lexington, MA: Lexington Books.
- Moschis, G.P. & G.A. Churchill (1978, November), "Consumer socialization: A theoretical and empirical analysis", *Journal of Marketing Research*, 15, 599-609.
- Moschis, G.P. & R.L. Moore (1982), "A longitudinal study of television advertising effects", *Journal of Consumer Research*, 9, 279-86.

- Moschis, G.P. & R. Moore (1984), "Anticipatory consumer socialization", *Academy of Marketing Science*, 12 (4), 109-123.
- Palmer, T.S., M.B. Pinto, D.H. Parente (2001), "College students' credit card debt and the role of parental involvement: Implications for public policy", *Journal of Public Policy and Marketing*, 20, 105-113.
- Pinto, M.B., D.H. Parente, P.M. Mansfield (2005), "Information learned from socialization agents: Its relationship to credit card use", *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 33 (4), 357-367.
- Shim, S. (1996), "Adolescent consumer decision-making styles: the consumer socialization Perspective", *Psychology & Marketing*, 13, 547-69.
- Shoda, Y., W. Mischel, P.K. Peake (1990), "Predicting adolescent cognitive and self-regulatory competencies from preschool delay of gratification: Identifying diagnostic conditions", *Developmental Psychology*, 26 (6), 978-986.
- Stern, L. (2002, August 25), "Give students a crash course in personal finance before college", *Los Angeles Times*, p. C3.
- University of Florida (2010), "About UF", Retrieved from <<http://www.ufl.edu/aboutUF/>>, 12.06.2011.
- Ward, S. (1974), "Consumer socialization", *Journal of Consumer Research*, 1, 1-14.
- Ward, S., D.B. Wackman, E. Wartella (1977), "*How Children Learn to Buy: The Development of Consumer Information Processing Skills*", Sage Publications, Beverly Hills, CA.
- Ward, S., D.M. Klees, D.B. Wackman (1991), "Consumer socialization research: Content analysis of post-1980 studies and some implications for future work, in *advances in consumer research*", R.H. Holman and M.R. Solomon, eds. Provo, UT: Association for Consumer Research, 798-803.
- Webley, P. & E.K. Nyhus (2006), "Parents' influence of children's future orientation and saving", *Journal of Economic Psychology*, 27, 140-164.
- Valence, G., A. d'Astous, L. Fourtier (1988), "Compulsive buying: Concept and measurement", *Journal of Consumer Policy*, 11, 419-433.
- Yavuz, S. (2006), "Completing the fertility transition: third birth in developments by language groups in Turkey", *Demographic Research*, 15, 435-460.

An Investigation on the Relationship between Government Size and Unemployment Rate: Evidence from OECD Countries

Ahmet AYSU
ahmet.aysu@deu.edu.tr

Gökhan DÖKMEN
gokhan.dokmen@karaelmas.edu.tr

Kamu Hacmi ve İşsizlik Arasındaki İlişki Üzerine Bir İnceleme: OECD Ülkeleri Örneği

Abstract

It is widely accepted that size of government is an important determinant of labor market performance. Therefore, understanding the effects of government size on employment is both empirically and theoretically critical. Recent empirical studies indicate that the size of government is inversely related to labor market performance. This study examines the relationship between government size and unemployment rate for 17 OECD countries over the period of 1990-2007 using panel cointegration analysis. The empirical findings indicate a statistically significant relationship between size of government and unemployment rates.

Keywords : Government Size, Unemployment Rate, Panel Cointegration.

JEL Classification Codes : E24, H11, H30.

Özet

Devletin büyüklüğünün işgücü piyasasının performansını etkileyen önemli bir unsur olduğu genel kabul görmektedir. Bu nedenle kamunun hacminin istihdam üzerindeki etkisi, hem teorik hem de deneysel olarak oldukça dikkat çekicidir. Son dönemdeki çalışmalarda göstermiştir ki devletin büyüklüğü, işgücü piyasasının performansını olumsuz yönde etkilemektedir. Bu çalışmada devletin büyüklüğü ile işsizlik oranları arasındaki ilişki, 1990-2007 yılları arasında 17 OECD üyesi ülke açısından panel koentegrasyon analizi ile test edilmiştir. Test sonuçlarına göre kamunun hacmi ile işsizlik arasında istatistiksel açıdan bir ilişki bulunmaktadır.

Anahtar Sözcükler : Kamu Hacmi, İşsizlik Oranı, Panel Koentegrasyon.

1. Introduction

The issue of unemployment is clearly one of the most pressing problems in OECD countries. The labor market performance of OECD economies has been damaged in recent years. **Over the past two or three decades** unemployment has increased dramatically within OECD countries. It started at less than %2 of the workforce before the first oil price shock, peaked at %6.1 in 1990 and is now around %6.9 (OECD, 2010). Similarly, other industrialized countries have also seen increases in unemployment rates over time. Consequently, **unemployment phenomenon** is a worldwide problem attracting significant political attention.

In principle, increase in unemployment causes increase in the size of the government sector. For example, higher unemployment may lead to an increase in transfers and subsidies, as government outlays for unemployment benefits rise. A high unemployment rate might generate political pressure to increase budgetary items such as unemployment insurance and other transfer programs. However, it is argued by many that increasing government size has also deleterious effect on employment rate (Abrams, 1999; Christopoulos and Tsionas, 2002; Christopoulos et al., 2005; Feldmann, 2006). The size of government is expected to affect the unemployment rate of a country through the impacts of taxation, expenditure and the budget balance on several economic issues such as the employment costs, the efficient allocation of production factors, profitability of private investment and work-leisure decisions.

There is a variety of explanations for negative relationship between government size and labor market performance. First, a large government sector tends to crowd out private sector, particularly a private investments (Abrams, 1999: 395). While the neoclassical school advocates crowding-out, increased government involvement in the economy might distort the economic and political environment of business and discourage or crowd out private sector investments. **Crowding out effect tend to** increase unemployment. Second, a high level of government size requires taxes, which distorts economic incentives as well as the efficient allocation of production factors and ultimately undermines employment. The negative effects of taxation on employment operate through higher real wages (Doménech and Garcia, 2008). Moreover, high taxes presumably affect work leisure decisions and lengthen search time between bouts of unemployment. High taxes may discourage participation in the labor market, thus reducing the supply of labor. Third, high government size may have intensive regulations which may impede labor market functioning (Abrams, 1999: 396). The expansion of government may be accompanied by intensive regulations which reduce the informational content of price signals in the labor market, decreasing the ability of labor market to operate in an efficient way. Regulations are regarded as barriers to employment creation because they impede the flexible employment adjustment of firms in response to changes in demand. Further,

more government is also likely to produce additional regulation activities in the labor market as utility-maximizing political agents seek to balance the costs of achieving government objectives on the margin (Christopoulos et al, 2005: 1193-1194).

One of the recent empirical studies identifies a **positive** and statistically significant relationship between government size and unemployment rate. The seminal study is Abrams' (1999) cross-sectional study. He found out a **linear and positive relationship between size of government and unemployment. Other scholars have attempted to replicate this result using different samples.** Accordingly, this study empirically analyzes how the size of government affects unemployment in OECD countries. However it differs from previous papers in several respects. Firstly, while almost all previous papers are subject to Dynamic Panel Data, Ordinary Least Squares, Causality Analysis, we conduct Pedroni Panel Cointegration and estimate the coefficients with Fully Modified OLS and Dynamic OLS. Similar method is used in Christopoulos et al. (2005)'s study, but in this study coefficients are estimated only by Fully Modified OLS. Secondly, our sample is different from the previous papers.

2. Literature Review

Recent empirical studies mostly indicate a positive and statistically significant relationship between government size and unemployment rate. Abrams (1999) has reviewed the evidence using data for 20 OECD countries over the period of 1984-1993 and his result gave support to the existence of a positive association between the government size (total government outlays as a percent of GDP) and unemployment rate. Using OLS to estimate the relationship, an important implication of this analysis is that causality runs from government size to unemployment rate. Christopoulos and Tsionas (2002) examined the relationship between size of government measured as the ratio of total government expenditures over GDP and the unemployment rate for 10 European countries over the period between 1961 to 1999. The results were based on causality analysis made robust to non-stationarity and cointegration in the data. This study founded that there is unidirectional causality from government size to unemployment rate. Christopoulos et al. (2005) have obtained similar results for ten European countries over the period of 1961–1999 and concluded that there is a positive long-run relationship between government size and the unemployment rate and that causality runs one-way from government size to the unemployment rate. Karras (1993) also remarked permanent changes in government consumption have a greater impact on employment than temporary changes and this implies negative employment effects of government spending.

Feldmann (2010) analyzed the relationship between government size measured as the ratio of the Economic Freedom of the World index and the unemployment rate using data from 52 developing countries. Using a random effects model, Feldmann (2010)

indicated that a larger government sector is correlated with higher unemployment rates among the total labor force as well as among women and youths. Additionally, a larger government sector is correlated with a larger share of long-term unemployed in the total number of unemployed. Wang and Abrams (2007) came up with the same result for the twenty OECD countries from 1970 to 1999. Using an error-correction model, they find that government size, measured as total government outlays as a percentage of GDP, plays a significant role in affecting the steady-state unemployment rate.

In addition to the suppressing effect of government size on employment, a large number of studies on the labor market performance of taxes were executed recently covering OECD countries. These studies differ in their specifications and in the scope of their empirical analyses. However, almost all of them concluded that increases in tax rate (especially labor tax) correlated with reductions in employment. For example, Nickell and Layard (1999) have examined the impact of the tax rate on unemployment in OECD economies during the period between 1983 and 1994. Blanchard and Wolfers (2000) have also explored the employment effect of higher taxes, relying, however, on a different model specification that uses an average tax rate and interacts this measure with time-specific dummies. In a recent study, Daveri and Tabellini (2000) concluded that a 10 percentage increase in the total employment tax rate leading to around a 1 percentage increase in unemployment rate in the long run. Nickell et al. (2005) have obtained similar results for 14 industrial countries over the period of 1965 to 1995. According to their estimates, the observed rise of 14 percentages in labor tax rates in the EU could account for a increase in EU unemployment of roughly 4 percentage a year.

Moreover, in the literature, the effects of government spending on total hours worked have been analyzed in Yuan and Li (2000). Using the Generalized Methods of Moments (GMM) estimation technique, Yuan and Li (2000) demonstrated that a temporary innovation in government spending raises both hours worked per worker and output, but lowers the employment level.

3. Data and Methodology

The data used in this study are relationship unemployment rate, general government total expenditure as a percentage of GDP, total population, consumer price indices and GDP per capita for 17 OECD countries for the period 1990 to 2007 due to availability of data. All data is annually and expressed in natural logarithms. The data is gathered from the OECD data base.

Both theoretical studies and the literature on labor market performance lead to the hypothesis that the unemployment rate in the economy is determined by the following independent variables.

- *General government total expenditure as a percentage of GDP*: The relationship between unemployment and government size is not clearly precise, because empirical studies especially in related to government size and growth are give different results depends on the used variables (Agell et.al., 1997). But depending on the recent studies, we expect that the government size effects unemployment rate positively.
- *GDP per capita*: All else being equal, a higher income per capita level is likely to lead to lower unemployment rate.
- *Total population*: A large population may lead to higher unemployment rate especially if the economic growth rate is less then population growth rate in the long run. We expect a positive relationship between unemployment and population.
- *Consumer price indices*: Although there is against opinion such as monetarist approach, the negative relationship between inflation and unemployment is account for Phillips Curve. In this study, we anticipate negative relationship between consumer price indices and unemployment.

These factors lead to the formulation of the following panel regression:

$$\ln UEMP_{it} = \alpha_{i0} + \alpha_1 \ln EXP_{it} + \alpha_{i2} \ln POP_{it} + \alpha_{i3} \ln CPI_{it} + \alpha_{i4} \ln Y_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

The subscript t and i denotes time and each of the 17 OECD countries, respectively. In the regression, Y is GDP per capita, and UEMP is unemployment rate which is defined as the number of unemployed persons as a percentage of the labour force. EXP is a proxy for the government size of the economy to the rest of the world, CPI is the consumer price indices, and POP stands for total population for each country. The error term ε_{it} is assumed to be identically and independently distributed over countries and years.

We use a panel cointegration test to investigate the long-run relationship among our variables. Pedroni (1999, 2004) proposed a heterogeneous panel cointegration test using the following regression:

$$y_{it} = \alpha_i + \delta_{it} + \beta_i X_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Where y_{it} and X_{it} are observable variables for members $i=1,2,\dots,n$ over time periods $t=1,2,\dots,t$. The variables y_{it} and X_{it} are assumed to be integrated of order one,

denoted $I(1)$. The parameters α_i and δ_i allow for the possibility of individual effects and individual linear trends, respectively. The slope coefficients β_i are also permitted to vary by individuals, in other words cointegrating vectors may be heterogeneous across members of the panel.

Pedroni (1999, 2004) develops seven residual-based test statistics to test the null hypothesis of no cointegration. These tests are classified into two categories. The first four statistics are based on the within dimension approach and named as panel cointegration statistics. They are panel v -statistic, panel ρ -statistic, panel PP-statistic (nonparametric) and panel ADF statistic (parametric). These statistics mainly pool the autoregressive coefficients across different members for the unit root tests on the estimated residuals. The second type is based on the between-dimension approach and named as group mean cointegration statistics which includes three statistics: group ρ -statistic, group PP-statistic (nonparametric) and group ADF-statistic (parametric). These statistics are based on averages of the individual autoregressive coefficients related to the unit root tests of the residuals for each member in the panel. All statistics can be standardized and asymptotically normally distributed.

To estimate the cointegrating vector coefficients, the FMOLS (Fully Modified Ordinary Least Squares) proposed by Pedroni (2000) and DOLS (Dynamic Ordinary Least Squares) proposed by Kao and Chiang (2000) estimation methods are employed. Estimation the long-run (cointegrating) relationship between variables with OLS is biased due to serial correlation and endogeneity. FMOLS corrects the serial correlation and endogeneity to the OLS estimator nonparametrically while the DOLS uses the future and past values of the differenced explanatory variables as additional regressors.

4. Results

Before proceeding to the identification of a possible long run relationship we need to verify that all variables are integrated of order one in levels. Therefore, we test our series for the existence of unit roots. We performed the panel unit root tests developed by Levin, Lin and Chu (2002) (hereafter LLC); Im, Pesaran and Shin (2003) (hereafter IPS); Maddala and Wu (1999) (hereafter Fisher-ADF) and Choi (2001) (hereafter Fisher PP). The results of panel unit root tests are reported in Table: 1.

Table: 1
Results of Panel Unit Root Tests

Variables	LLC	IPS	Fisher-ADF	Fisher-PP
UEMP	-0.298 (0.38)	0.276 (0.60)	33.140 (0.50)	32.842 (0.52)
EXP	-0.293 (0.38)	0.462 (0.67)	32.541 (0.53)	42.419 (0.15)
POP	4.769 (1.00)	9.089 (1.00)	18.858 (0.98)	98.637 (0.00)*
CPI	-1.203 (0.11)	2.988 (0.99)	35.267 (0.40)	107.801 (0.00)*
Y	3.002 (0.99)	8.743 (1.00)	2.212 (1.00)	2.455 (1.00)
ΔUEMP	-5.554 (0.00)*	-4.731 (0.00)*	82.654 (0.00)*	181.606 (0.00)*
ΔEXP	-8.582 (0.00)*	-7.363 (0.00)*	118.659 (0.00)*	150.199 (0.00)*
ΔPOP	-2.141 (0.016)**	-1.651 (0.049)**	53.720 (0.017)**	57.154 (0.00)*
ΔCPI	-8.723 (0.00)*	-6.278 (0.00)*	102.772 (0.00)*	161.497 (0.00)*
ΔY	-5.901 (0.00)*	-6.300 (0.00)*	108.472 (0.00)*	183.700 (0.00)*

*Individual intercept in test regressions. Automatic lag length selection (Schwarz Information Criteria) used. P values shown below test statistics. Δ denotes first differences. The null hypothesis for the first test is a unit root (assumes common unit root process). For the other three tests, the null hypothesis is a unit root (assumes individual unit root process). *, ** and *** indicate the 1%, 5% and 10% significant levels, respectively.*

As shown in Table: 1, the null of the unit roots for the variables cannot be rejected by the LLC, IPS and Fisher-ADF tests. In Fisher-PP test the null hypothesis of a unit root cannot be rejected for UEMP, EXP and Y variables but rejected the null hypothesis for the POP and CPI variables. To verify these variables whether integrated of order 1, I(1), the null of a unit root is tested for the first difference variables. All results reject the null hypothesis of a unit root, indicating that all variables are integrated of order one.

Since all the variables are I(1), Pedroni's cointegration tests are employed to examine the null hypothesis of a no cointegrating relationship against the alternative hypothesis of the existence of cointegrating relationships. The results of panel cointegration test over the period 1990-2007 are reported in Table: 2.

The results from performing panel cointegration tests are mixed. Two of the within dimension statistics (panel v and panel rho) cannot reject the null hypothesis while the two statistics (panel-pp and panel adf) rejected the null hypothesis. Two of the between dimension statistics (group pp and group adf) indicate evidence of cointegration at the 1% level but the group rho statistic is not able to reject the null of no cointegration.

Table: 2
Panel Cointegration Test Results

Alternative hypothesis: common AR coeffs. (within-dimension)		
	Statistic	Prob.
Panel v-statistics	-0.584	0.720
Panel rho-statistic	1.853	0.968
Panel PP-statistic	-2.810	0.002*
Panel ADF-statistic	-4.759	0.000*
Alternative hypothesis: individual AR coeffs. (between-dimension)		
Group rho-statistic	3.721	0.99
Group PP-statistic	-3.348	0.004*
Group ADF-statistic	-4.389	0.000*
Numbers of observations: 306, Number of cross-sections: 17		

*This table reports Pedroni (2004) residual cointegration tests. The null hypothesis is no cointegration. The tests assume individual intercepts but no deterministic trend. Automatic lag length selection (Schwarz Information Criteria) used. *, indicates 1% significant level.*

Pedroni investigates the small sample properties of between group statistics and within group statistics using Monte Carlo simulation method. Accordingly, if time series of panel is short (i.e. $t < 20$), the group ADF and panel ADF statistics give better results (Pedroni, 1997). Because of our time period is 18 ($t=18$), we can decide depend on these statistics whether there is a cointegration relationship among our variables or not. Therefore we conclude that from these test statistics there is a cointegration among our variables.

Table: 3
Panel Cointegration Estimation

Variables	FMOLS	DOLS
Dependent variable: UEMP		
EXP	0,8790 (3,32)*	0.7437 (2.3183)**
POP	0,0821 (0,0827)	0.0853 (0.0707)
CPI	-0,8229 (-3,72)*	-0.9835 (-3.6622)*
Y	1.2060 (4.689)*	0.9748 (3.1213)*

*Note: t statistics are in brackets. * and ** denote statistical significance at the %1 and %5 levels, respectively.*

Finally we estimate the cointegrating vector using FMOLS and DOLS methods. Table: 3 presents the estimates of the long run coefficient for the variables. According to FMOLS results the coefficients of EXP and Y are positive and statistically significant at

the 1% level. An increase of 1% percentage in government total spending as a percentage of GDP raises the unemployment rate by 0.879%. The DOLS estimation results are the same as FMOLS but the coefficients are relatively small for EXP and Y variables. The POP has a positive effect on unemployment but the coefficients not significant at conventional levels in FMOLS and DOLS. The CPI has negative effect on unemployment rate and statistically significant at the 1% level.

We conclude that more government expenditure cannot stimulate the employment opportunities in selected OECD countries. The various reasons may be as following. Firstly, this situation may arise from the crowding-out effect, an increase in government spending reduce private investments, so the unemployment rate rises. Secondly, a higher government size requires higher tax rates. Tax rates affect the decisions about investments, consumption and work-leisure choice of economic individuals. In some countries, high tax rates on entrepreneurship and employment may lead to an increase in unemployment. The other reason is related with new incentives and problems such as environmental protection and population aging. These factors may increase government expenditures, but cannot directly contribute to the employment.

5. Conclusion

Evidence is presented linking the size of government to reported unemployment rates for the industrialized countries during recent years. This finding helps to explain the empirical link between government size and labor market performance. The size of government may have negative effects on employment by inducing lower market efforts and savings because of the substitution effects of high tax rates and crowding out private sector investment and production. This paper examines the relationship between government size and unemployment rates for 17 OECD countries over the period of 1990-2007. According to our regression results, a large government sector is likely to increase the unemployment rate in OECD countries. The empirical findings presented for OECD countries show strong evidence for a positive connection between the size of government and the unemployment rate. The policy implication is that the reduction of government sector can be considered as an additional channel through which employment growth could grow faster. Therefore, OECD countries with both high unemployment and big government sector should consider a reduction of the size of the government sector as a means of fighting unemployment.

References

- Abrams, B.A. (1999), "The Effect of Government Size on the Unemployment Rate", *Public Choice*, 99(3-4), 395-401.

- Blanchard, O. and J. Wolfers (2000), "The Role of Shocks and Institutions in the Rise of European Unemployment: The Aggregate Evidence", *The Economic Journal*, 110 (March): C1–C33.
- Choi, I. (2001), "Unit Root Test for Panel Data", *Journal of International Money and Finance*, 20(2), 249–272.
- Christopoulos, D.K., E.G. Tsionas (2002), "Unemployment and Government Gize: Is there any Credible Causality?", *Applied Economics Letters*, 9(12), 797–800.
- Christopoulos, D.K., J. Loizides, E.G. Tsionas (2005), "The Abrams Curve of Government Size and Unemployment: Evidence from Panel Data", *Applied Economics*, 37, 1193–99.
- Daveri, F., G. Tabellini (2000), "Unemployment, Growth and Taxation in Industrial Countries", *Economic Policy*, (30), 47–104.
- Doménech, R. & JR. Garcia (2008), "**Unemployment, Taxation and Public Expenditure in OECD Economies**", *European Journal of Political Economy*, 24, 202–217.
- Feldmann, H. (2006), "Government Size and Unemployment: Evidence from Industrial Countries", *Public Choice*, 127, 451–67.
- Feldmann, H. (2010), "Government Size and Unemployment in Developing Countries", *Applied Economics Letters*, 17, 289–292.
- Im, K.S., M.H. Pesaran, Y. Shin (2003), "Testing for Unit Roots in Heterogeneous Panels", *Journal of Econometrics*, 115, 53–63.
- Kao, C. and M.H. Chiang (2000), "On The Estimation and Inference of a Cointegrated Regression in Panel Data", *Advances in Econometrics*, 15, 179–222.
- Karras, G. (1993), "Employment and Output Effects of Government Spending: Is Government Size Important?", *Economic Inquiry*, 31(3), 354–369.
- Levin, A., Chien-Fu Lin and J. Chia-Shang Chu (2002), "Unit Root Tests in Panel Data: Asymptotic and Finite-Sample Properties", *Journal of Econometrics*, 108, 1–24.
- Maddala, G.S. and S. Wu (1999), "A Comparative Study of Unit Root Tests With Panel Data and A New Simple Test", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Special Issue, 61, 631–652.
- Nickell, S. and R. Layard (1999), "Labour Market Institutions and Economic Performance." In *Handbook of labour economics*, vol. 3, ed. O. Ashenfelter and D. Card. Amsterdam: North Holland.
- Nickell, S., L. Nunziata, W. Ochel (2005), "Unemployment in The OECD Since the 1960s. What do We Know?", *The Economic Journal*, 115, 1–27.
- OECD (2010), *OECD Factbook 2009: Economic, Environmental and Social Statistics*, 10 Eylül 2010, <<http://www.sourceoecd.org>>, 25.03.2011.

- Pedroni, P. (1997), "Panel Cointegration; Asymptotic and Finite Sample Properties of Pooled Time Series Tests, with an Application To The PPP Hypothesis: New Results", *Indiana University Working Papers In Economics*, April.
- Pedroni, P. (1999), "Critical Values for Cointegration Test in Heterogeneous Panels with Multiple Regressors", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Special Issue, 653- 670.
- Pedroni, P. (2000), "Fully-Modified OLS for Heterogeneous Cointegrated Panels", *Advances in Econometrics*, 15, 93-130.
- Pedroni, P. (2004), "Panel Cointegration: Asymptotic and Finite Sample Properties of Pooled Time Series Test With an Application to the PPP Hypothesis", *Econometric Theory*, 20, 597-625.
- Siyan Wang and Burton A. A. (2007), "**The Effect of Government Size on The Steady-State** Unemployment Rate: A Structural Error Correction Model", *University Of Delaware Working Paper Series*, Working Paper No. 2007-14.
- Valentine, T. (2004), "Real Wages and Unemployment: State of the Debate", *Agenda*, 11(4), 307-320.

Politika Transferi Bağlamında Kamu Yönetiminde Neo-Liberal Reformların Yayılması: Açık Toplum Enstitüsünün Rolü

Mehmet Zahid SOBACI
zsobaci@uludag.edu.tr

Diffusion of Neo-Liberal Reforms in Public Administration in the Context of Policy Transfer: The Role of the Open Society Institute

Abstract

Today, both developed and developing countries are under the effect of a reform wave which is shaped by neo-liberal policies. Main feature of this reform wave is its quick diffusion worldwide. From international organizations to institutes, many agents contribute to this diffusion process. Nowadays, one of these institutes which are active at international level is Open Society Institute (OSI). Even though it is claimed that the OSI is in the service of neo-liberal policies and it plays a significant role in the liberalization of particular regions; studies which focus on these claims are not very common. In this context, the aim of this study is to analyze the role of the OSI in the diffusion of neo-liberal reforms in public administration in the context of policy transfer.

Keywords : Policy Transfer, Administrative Reform, Neo-Liberal Policies, Open Society Institute, Governance.

JEL Classification Codes : H11, H83.

Özet

Günümüzde, gerek gelişmiş gerekse gelişmekte olan ülkeler, neo-liberal politikalar tarafından şekillendirilen bir reform dalgasının etkisi altına girmişlerdir. Bu reform dalgasının en temel özelliği, dünya geneline hızla yayılmasıdır. Bu yayılma sürecine, uluslararası örgütlerden enstitülere kadar birçok aktör katkı sağlamaktadır. Bugün, uluslararası düzeyde aktif bir şekilde faaliyetlerini sürdüren enstitülerden biri Açık Toplum Enstitüsü'dür (ATE). ATE'nin neo-liberal politikaların hizmetinde olduğu ve özellikle belirli bölgelerin liberalleşmesinde önemli rol oynadığı iddia edilmekle birlikte, ilgili literatürde ATE'ye ve bu iddialara odaklanan akademik çalışmalara rastlamak pek mümkün değildir. Bu bağlamda, çalışmanın amacı, ATE'nin kamu yönetiminde neo-liberal reformların yayılması sürecinde oynadığı rolü politika transferi bağlamında analiz etmektir.

Anahtar Sözcükler : Politika Transferi, İdari Reform, Neo-Liberal Politikalar, Açık Toplum Enstitüsü, Yönetişim.

1. Giriş

Günümüzde, gerek gelişmiş gerekse gelişmekte olan ülkeler, neo-liberal politikalar tarafından şekillendirilen şiddetli bir reform dalgasının etkisi altına girmişlerdir. Bu reform dalgasının bir sonucu olarak, farklı coğrafyalarda bulunan ve farklı iktidarlar tarafından yönetilen birçok devlet, neo-liberal politikaların öngördüğü değerler ve ilkeler çerçevesinde kamu yönetimlerini işlevsel ve yapısal boyutlarıyla yeniden yapılandırmaktadırlar. Bu reform dalgasının en temel özelliği, daha önce hiçbir reform hareketinin elde edemediği bir hızla dünya geneline yayılmasıdır. Bu yayılma sürecine, uluslararası örgütlerden danışmanlık şirketlerine, araştırma merkezlerinden enstitülere kadar birçok aktör katkı sağlamaktadır.

Bugün, uluslararası düzeyde aktif bir şekilde faaliyetlerini sürdüren enstitülerden biri Açık Toplum Enstitüsü'dür (ATE). ATE, özellikle eski Sovyetler Birliği coğrafyası ve Merkezi ve Doğu Avrupa ülkelerindeki vakıflarını desteklemek amacıyla, 1993 yılında milyarder George Soros tarafından kurulan özel bir kurum ve bağış yapan bir vakıftır. Soros vakıfları ise, belirli ülkelerde ve bölgelerde açık toplum faaliyetlerini başlatmak veya desteklemek için kurulmuş özerk kuruluşlardır. New York merkezli olarak kurulan ATE, Soros vakıflarının faaliyetlerini ABD, Avrupa, Asya, Afrika ve Latin Amerika'daki altmıştan fazla ülkeyi kapsayacak şekilde genişletmiştir.

Birçok ülkede bulunan vakıfları aracılığıyla açık toplumu destekleyen ATE, neo-liberal idari reformlara ilişkin politikanın bir parçası olarak değerlendirilebilir. Bu çerçevede, ATE'nin bir vakıf mı? yoksa neo-liberal reformlara hizmet eden bir politik aktör mü olduğu sorusu akıllara gelmektedir. Genel olarak, ATE'nin neo-liberal politikaların hizmetinde olduğu ve özellikle belirli bölgelerin liberalleşmesinde önemli rol oynadığı iddia edilmekle birlikte, ilgili literatürde ATE'ye ve bu iddialara odaklanan akademik çalışmalara rastlamak pek mümkün değildir. Daha ziyade, ATE, milyarder George Soros'u konu edinen çalışmalar vesilesiyle dolaylı olarak gündeme gelmektedir. Bu bağlamda, çalışmanın amacı, ATE'nin kamu yönetiminde neo-liberal reformların yayılması sürecinde oynadığı rolü politika transferi bağlamında analiz etmektir. Böylece, bu çalışma, bir yandan Türk kamu yönetimi ve kamu politikası literatüründe çok fazla çalışılmayan bir kavram olan politika transferine odaklanma, diğer yandan günümüz idari reformlarını politika transferi perspektifinden ele alarak, neo-liberal reform girişimlerinin farklı coğrafyalara nasıl yayıldığını daha iyi anlayabilmenin yolunu açma ve ATE'nin neo-liberal reforma ilişkin politikanın bir aktörü olduğunu kanıtlama potansiyeline sahiptir. Bu çerçevede, çalışmada öncelikle politika transferi kavramı açıklanmaktadır. Daha sonra, neo-liberal politikaların idari reform gündemi ana hatlarıyla ele alınmaktadır. Son olarak, söz konusu reform gündeminin dünya geneline yayılmasında ATE'nin oynadığı rol politika transferi bağlamında analiz edilecektir.

2. Politika Transferi: Kavramsal Çerçeve

Politika transferi, kamu yönetimi ve kamu politikası literatüründe yakın zamanda yükselişe geçmiş kavramların başında gelmektedir. Politika transferi, ülke deneyimlerinden dersler çıkarma, politika ödünç alma ve belirli bir konuya dair bilgi ve uygulamaların yayılması sürecine ilişkin literatürdeki önemli kavramlardan biridir. Dolowitz ve Marsh tarafından ortaya koyulan politika transferi kavramı, “belirli bir zaman veya mekândaki kurumlara, yönetsel düzenlemelere ve politikalara ilişkin bilginin, başka bir zaman veya mekândaki kurumların, yönetsel düzenlemelerin ve politikaların geliştirilmesinde kullanılması süreci”ni ifade etmektedir (Dolowitz ve Marsh, 1996: 344). Başka bir deyişle, politika transferi diğer kurumların tecrübesini bilgi kaynağı ve yol gösterici unsur olarak kullanmak suretiyle bir karar alma şeklidir (Mossberger ve Wolman, 2003: 428). Dolayısıyla, politika transferi olgusunda, bir ülkenin politika yapıcılarının diğer ülkelere resmi ziyaretlerde bulunma, onların politikalarını ve kurumlarını araştırma ve yetkililerle görüşme faaliyetleri sonucunda elde ettiği bilgiden yararlanarak, kendi ülkesindeki politika ve kurumlara yön verme durumu söz konusudur (Sobacı, 2009a: 53).

Farklı ülkelerdeki bilgi ve tecrübelerle dayalı olarak kendi politika ve uygulamalarını şekillendirme konusuna odaklanan literatürde bir kavram bolluğu yaşanmasına rağmen, ders çıkarma (Rose, 1993), politika yayılması (Walker, 1969; Gray, 1973; Eyestone, 1977), politika yakınsaması (Bennett, 1991; Seeliger, 1996; Knill, 2005) ve politika transferi literatürü asıl domine eden kavramlardır*. Ancak, özellikle son zamanlarda politika transferi, bu kavramları kapsayan genel bir çerçeve olarak kabul edilmekte ve bu şemsiye kavramın, transfer aracılığıyla belirli bir alana ilişkin politika oluşturma veya politika geliştirme faaliyetinin mümkün olan tüm hallerini ortaya koyduğu ifade edilmektedir (Evans ve Davies, 1999: 363-4).

Günümüzde, karşılıklı bağımlılık ilkesi çerçevesinde, devletlerin birbirleriyle daha yakın ilişkiler içerisine girmesi gerektiği düşüncesinin kabulü ve devletlerarasında daha fazla işbirliği ve ortak girişimi gerektiren birtakım sorunların ortaya çıkması (uluslar arası terörizm, insanın kopyalanması, küresel ısınma, internette işlenen suçlar gibi), son dönemde politika transferi olgusunun ön plana çıkmasında etkili olmuştur. Çünkü söz konusu unsurlar devletlerin diğer devletlerde benimsenen politika ve uygulamaları gözlemlemesini ve incelemesini zorunluluk haline getirmiştir. Bu bağlamda, Stone (1999: 53) politika transferinin arka planında, diğer ülkelerde uygulanan politikalar ve programların incelenmesinin ve yabancı ülkelerin tecrübelerinden yararlanmanın karar

* İlgili literatürü domine eden bu kavramların ayrıntılı bir şekilde değerlendirilmesi için bkz. Mehmet Zahid Sobacı (2009b), *İdari Reform ve Politika Transferi: Yeni Kamu İşletmeciliği'nin Yayılışı*, Ankara: Turhan Kitabevi, s. 64-71.

almanın rasyonelliğini ve kalitesini artırabileceği düşüncesinin yer aldığını ifade etmektedir.

Esasında, politika transferi yapı-aktör temelli bir süreçtir (Evans ve Davies, 1999: 369). Başka bir deyişle, gerçekleşen bir politika transferi, hem aktörleri sarmalayan yapısal süreç ve koşullara (küreselleşme ve Avrupalılaşma eğilimleri veya dünya genelinde yaşanan ekonomik kriz gibi) hem de içsel ve dışsal aktörlere (politikacı, bürokrat, sivil toplum örgütü veya uluslararası örgüt, düşünce kuruluşu gibi) odaklanılarak analiz edilmelidir. Yapı ve aktör arasındaki ilişkiye odaklanmak, gerçekleşen politika transferi sürecine ilişkin detayları gözler önüne serebilmektedir.

Ülkeleri politika transferine iten birçok nedenin varlığından söz etmek mümkündür. Bu nedenler, politika transferinin türleri konusuyla da yakından ilişkilidir. Politika transferinin nedenleri, bir ülkenin politika yapıcılarının kendi iradeleriyle mi yoksa kendi iradelerinin dışında bazı faktör ve aktörlerin etkisiyle mi belirli bir politikayı ödünç almaya çalıştıklarını gözler önüne sermektedir. Başka bir deyişle, politika transferinin türlerini ortaya çıkaran unsur, ülkelerin hangi saiklerle transfer sürecine yöneldikleridir. Bu bağlamda, politika transferi temelde “gönüllü transfer” ve “zorlayıcı transfer” olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Politika transferi düzleminin bir ucunda “tam gönüllü politika transferi” yer alırken, diğer ucunda “doğrudan zorlayıcı politika transferi” bulunmaktadır. Farklı transfer nedenleri, bu düzlem üzerinde bir noktaya düşmekte ve politika transferinin farklı alt tiplerinin ortaya çıkmasına yol açmaktadır.

Gönüllü politika transferi, kendi içinde çeşitli nedenlerle (mevcut durumdan memnuniyetsizlik, politikacıların muhatap olduğu seçim rekabeti, rakip olarak görülen devletin gerisinde kalma kaygısı gibi) gerçekleştirilse de, genel olarak, belirli bir politika alanında yaşanan bir sorun veya memnuniyetsizlik durumunda, ülkenin politika yapıcılarının kendi bilinç ve iradeleriyle sorunu ortadan kaldırmak için bir politika veya programı transfer etmeleridir. Rose tarafından ortaya koyulan ders çıkarma kavramı (Rose, 1993: 19-20), politika transferi düzleminde tam gönüllü transfere tekabül etmektedir. Ders çıkarma, bir sorun veya istenmeyen duruma karşı rasyonel bir tepki olarak, aktörlerin politika transferini aktif ve gönüllü bir şekilde tercih ettikleri görüşüne dayanmaktadır (Dolowitz, 2000: 13). Zorlayıcı transfer ise, bir devletin veya uluslararası örgütün, bir devleti belirli bir politika, program veya kurumu benimsemeye ve uygulamaya zorlamasıdır. Bu durumda, transfere zorlanan ülkedeki politika yapıcılarının rasyonelliği ve özerkliği sınırlanmakta ve sorgulanır bir hale gelmektedir.

Zorlayıcı politika transferinin en sert şekli, bir devletin diğer devleti “doğrudan” belirli bir politika, kurum veya uygulamayı benimsemeye zorlamasıdır. Ayrıca, yine zorlayıcı politika transferi çemberinin sınırları içersinde kalmakla birlikte, transfer sürecinde daha dolaylı yollara da başvurulabilmektedir. Bu durum, zorlayıcı politika

transferi başlığı altında transferin alt tiplerini ortaya çıkarmaktadır. Bunlardan biri, “koşulsallık transferi”dir. Bu transfer tipinde, özellikle çok uluslu şirketler ve uluslararası yardım kuruluşları ön plana çıkmaktadır. Koşulsallık transferi bağlamında, çok uluslu şirketler ve uluslararası yardım kuruluşları, devam eden ilişkilerin ve yardımların bir koşulu olarak, devletleri rızalarına rağmen belirli politika ve programları benimsemeye zorlamaktadır. Çok uluslu şirketler bir ülkeye yatırım yapmak için aldıkları kararlara ve uluslararası yardım kuruluşları sağladıkları yardımlara koşullar ekleyerek, politika yapıcılarını istedikleri politika ve kurumları transfer etmeye mecbur etmektedirler (Dolowitz ve Marsh, 1998: 42-3). Nitekim Polidano ve Hulme (1999: 128), uluslararası yardım kuruluşlarının gelişmekte olan ülkelerde birçok reform girişimini finanse ettiğini, ekonomik ve mali sıkıntılar nedeniyle gelişmekte olan ülkelerin önerilen reform tasarılarına karşı koyamadığını ve bu nedenle söz konusu yardım kuruluşlarının kamu sektörüne yönelik reformların mahiyetinin belirlenmesinde çok önemli bir güce sahip olduğunu belirtmiştir.

Benzer şekilde, uluslar-üstü ve uluslararası örgütlere üyelik politika transferine yol açmaktadır. Transferin bu tipi, “yükümlü politika transferi” olarak isimlendirilmektedir (Dolowitz, 2000: 15). Devletler, böylesi örgütlerin üyesi olmaktan kaynaklanan yükümlülüklerinin bir parçası olarak, belirli politika ve programları benimsemek zorunda kalmaktadır. Nitekim Common (1998: 61), uluslararası örgütlerin hem politika transferini kolaylaştırıcı bir aktör hem de hükümetleri kamu sektörlerini modernize etmeye iten bir baskı kaynağı olarak değerlendirilmesi gerektiğini ifade etmektedir. Avrupa Birliği, yükümlü politika transferinin en tipik örneği olarak kabul edilmektedir (Radaelli, 2000: 26; Padgett, 2003: 227-8).

Politika transferine ilişkin önemli konulardan biri, transfer sürecinin aktörleridir. Yukarıda aktarılanlardan anlaşılacağı üzere, esasında birçok aktör politika transferi sürecine müdahil olmaktadır. Ancak, politika transferi literatürü, genel olarak iki devlet arasındaki transfer sürecine odaklanma eğilimindedir. Bununla birlikte, günümüzde politika transferi sadece iki devlet arasında değil, aynı zamanda devletler ve uluslararası örgütler arasında veya uluslararası örgütlerin kendi aralarında da ortaya çıkabilmektedir. Ayrıca, politika transferi iki devlet arasındaki yatay ilişkiler süreci olarak algılsa dahi, bu süreci kolaylaştıran birtakım aktörler devreye girebilmektedir (Stone, 2004: 549-550). Söz konusu aracı veya kolaylaştırıcı aktörler, danışmanlar ve danışmanlık şirketleri, düşünce kuruluşları, politika ağları, araştırma merkezleri ve enstitüler olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu bağlamda, politika transferinin aktörleri, devlet, devlet-dışı aktörler ve uluslararası örgütler olmak üzere üç başlık altında toplanabilir.

Politika transferinin nesneleri ise, politikalar, programlar, kurumlar, ideolojiler, fikirler ve negatif dersler olabilmektedir (Dolowitz, 2000: 23). Ancak, devlet-dışı aktörler söz konusu nesnelerin transferi sürecinde karar verici pozisyonunda değildirler. Daha ziyade, bu aktörler, karar verenlerin düşünce ve algılarının etkilenmesinde ve fikir, politika ve

uygulamaların yayılmasında aracı rolü oynamaktadırlar. Dolayısıyla, devlet-dışı aktörler bir devleti doğrudan politika transferine zorlama gücüne sahip değildir. Bu aktörler, politika transferini teşvik etmek ve hızlandırmak için daha dolaylı ve ‘yumuşak’ (soft) yöntemlere başvurumaktadırlar. Bu çerçevede, transferin devlet-dışı aktörleri daha zor olan kurumların transferinden ziyade fikirlerin transferiyle ilgilenmektedirler.

Transferin devlet-dışı aktörü olarak araştırma merkezleri ve enstitüler, günümüzde bilgi, politika veya en iyi uygulamanın (best practice) üretimi ve dünya geneline yayılması sürecine daha belirgin bir şekilde dahil olmaktadır. Bu süreçte, araştırma merkezleri ve enstitüler, çeşitli girişimler yürütmekte; konferanslar düzenlemekte; politikacıları, uzmanları, akademisyenleri, danışmanları, özel sektör yöneticilerini bir araya getirmekte, bu aktörler arasında bir ağ oluşturmakta, fikir alışverişini ve tecrübe paylaşımını kolaylaştırmakta; konuya ilişkin çeşitli projelere finansal ve teknik destek sağlamakta; hibe vermekte ve kitap, tartışma metni ve rapor gibi yayınları yayımlayarak politika transferinin gerçekleşme olasılığını artırmaktadır. Nihayetinde, bütün bu faaliyetler bilginin farklı ülkelere yayılmasına ve tecrübelerin çeşitli aktörler arasında paylaşılmasına hizmet etmektedir.

Açık toplumlar için küresel ittifaklar kurma söylemiyle hareket eden ATE, günümüzde politika transferinin devlet-dışı aktörlerini incelemek açısından iyi bir örnek teşkil etmektedir. Zira ATE açık toplum idealini yaşama geçirmeye çalışırken, başta Merkezi ve Doğu Avrupa ülkeleri olmak üzere geniş bir coğrafyaya belirli fikir ve değerlerin yayılmasına aracılık etmektedir. Ayrıca, söz konusu fikirler, değerler ve kavramlar, özellikle 1990’lı yıllardan itibaren, kamu sektörü reformu bağlamında neo-liberal politikaların öngördüğü fikir ve değerlerle büyük ölçüde uyumaktadır. Bu durum, ATE’nin neo-liberal reformların transferi sürecinde devlet-dışı aktör olarak incelenmesi için önemli bir fırsat sunmaktadır.

3. 1980 Sonrası Neo-Liberal Politikaların İdari Reform Gündemi

1980’li yıllardan itibaren, neo-liberal politikaların öngördüğü idari reform girişimlerini iki temel soru şekillendirmiştir. Bunlar, sırasıyla “devlet ne yapmalı?” ve “devlet nasıl yapmalı?” sorularıdır. Esasında, günümüzde kamu yönetiminin yeniden yapılandırılmasına damgasını vuran ve kronolojik olarak da birbirini takip eden yeni kamu işletmeciliği yaklaşımı ve yönetim anlayışı, bu soruların kamu yönetimi teorisine izdüşümleri olarak değerlendirilebilir. Başka bir deyişle, devlet ne yapmalı sorusu yeni kamu işletmeciliği ile ilgiliyken; nasıl yapmalı sorusu, daha çok yönetim anlayışı ile ilişkilidir.

Yeri gelmişken şunu da belirtmek gerekir ki, bu kronolojik vurgu, artık yeni kamu işletmeciliğinin misyonunu doldurduğu ve rafa kaldırıldığı anlamına

gelmemektedir. Kamu yönetimindeki bu yeni eğilimler arasındaki geçişlilik çok keskin bir ayrıma veya kopuşa işaret etmemektedir. Nihayetinde, dünya genelinde birçok ülkede hem yeni kamu işletmeciliğinin hem de yönetim anlayışının öngördüğü reform girişimleri bir arada gerçekleştirilmeye çalışılmaktadır. Bu kronolojik sıralama, günümüzdeki idari reformları daha sistematik bir şekilde açıklama adına araçsal bir değer taşımakta ve neo-liberal politikaların idari reform açısından izlediği rotayı ve vurguladığı değerleri gözler önüne sermek amacıyla ön plana çıkarılmaktadır.

1980'lerden itibaren, neo-liberal reformlar bağlamında gündeme gelen ilk soru, "Devlet ne yapmalı?" sorusudur. Bu soruyu gündeme getiren ise, 1970'lerde dünya genelinde yaşanan ekonomik krizdir. Bilindiği üzere, II. Dünya Savaşı'ndan sonra politik alandaki bir uzlaşmayı ifade eden refah devleti, adil bir toplum düzeni tesis etmek ve ekonominin sağlıklı bir şekilde işlemlerini temin etmek için toplumsal ve ekonomik yaşama müdahaleyi öngörmüştür. Bu müdahale, özellikle alt yapı ve sosyal hizmetler alanlarında devletin doğrudan üretici olmasını da kapsamıştır (Şaylan, 1995: 65). II. Dünya Savaşı'ndan 1970'li yıllara kadar olan dönemde, devlet eğitimden sağlığa, konuttan kültüre, ticaretten sosyal yardıma kadar birçok alanda faaliyette bulunmuştur. Diğer bir ifadeyle, refah devleti anlayışı çerçevesinde, devlet ulusal kalkınmanın, özel sektörün geliştirilmesinin, kamu hizmetlerini sunmanın ve problemleri çözmenin lokomotifine haline gelmiştir (Farazmand, 2002: 130).

Ancak, 1970'lerde durgunluk, işsizlik ve fiyat artışları ile kendini gösteren ekonomik krizin etkisiyle, devletin toplumsal ve ekonomik yaşamdaki rolü, artan kamu harcamaları ve kamu yönetiminin genişleyen örgütsel hacmi sorgulanmaya başlanmıştır. Bu sorgulamanın arkaplanında, devlet ne yapmalı sorusu yer almaktadır. Söz konusu sorgulama sonucunda, devletin çok büyük ve çok pahalı iş gördüğü fikri zemin bulmuştur (Larbi, 1999: 1; Minogue, 1998: 19). Bu sorgulama, sadece ekonomik sonuçları olan değil, aynı zamanda toplumsal, politik ve yönetsel sonuçları da olan bir sorgulamadır. Nitekim bu sorgulamanın ekonomik sonucu, Keynesyen politikalardan monetarist politikalara geçişken, politik sonucu refah devleti yerine neo-liberal devlet anlayışının benimsenmesidir. Yönetsel sonucu ise, kamu yönetiminde geleneksel anlayıştan yeni kamu işletmeciliğine doğru hareket eden bir değişimdir.

Tecrübe edilen kriz sonucunda neo-liberal politikalar lehine yapılan tercihin bir yansıması olarak, devletin küçültülmesi, kamu harcamalarının azaltılması ve kamu yönetiminde etkinlik arayışı gündeme gelmiştir. Dolayısıyla, 1980'lerden itibaren, yeni kamu işletmeciliği şemsiyesi altında devletler tarafından gerçekleştirilen idari reformlarda, özelleştirme uygulamaları, deregülasyon, piyasa değerleri ve mekanizmaları ile özel sektör tarzı yönetim tekniklerinin kamu yönetiminde uygulanması ön plana çıkmıştır.

1990'lı yıllarda, kamu yönetiminde neo-liberal reformlar bağlamında yükselişe geçen metafor yönetim olmuştur. Yönetişim anlayışı, artık küçülen devletin nasıl iş

göreceği sorusu ile yakından ilişkilidir. Bu soruya, devletin hizmet yürütücüsü konumundaki kamu yönetiminin etkin ve verimli olmasının yanı sıra, şeffaf, katılımcı ve hesap verebilir olması gerektiği şeklinde cevap verilmiştir. Ayrıca, zaman içerisinde kapsamı da genişleyen yönetim anlayışıyla, bir ülkedeki politik istikrar, demokrasinin kalitesi ve hukukun üstünlüğü gibi kavramlar, neo-liberal reformların merkezine yerleşmiştir.

Neo-liberal politikalar çerçevesinde, 1990'lardan itibaren yönetim anlayışının ön plana çıkmasında, Dünya Bankası (DB) başta olmak üzere uluslararası finans ve yardım kuruluşlarının gayretleri etkili olmuştur. DB yayımladığı bir dizi rapor eşliğinde, yönetim kavramını tanımlamış, literatüre dâhil etmiş, geliştirmiş ve IMF ve diğer uluslararası finans ve yardım kuruluşlarıyla işbirliği halinde yönetim anlayışının dünya geneline yayılmasını sağlamıştır. Uluslararası finans kuruluşlarının, niçin yönetimin dünya geneline yayılması için gayret ettikleri başlı başına bir çalışma konusu olmakla birlikte, özellikle verilen büyük miktardaki kredi ve yardımlara rağmen istedikleri sonuçları alamamaları bu gayretin altında yatan temel neden olarak belirtilebilir. Diğer bir ifadeyle, "kredi ver, istediğin politikayı satın al" felsefesinin işlememesinin bir sonucu olarak, kredi verilen ülkelerde neo-liberal politikaların başarılı bir şekilde yaşama geçirilememesi ve neo-liberal politikaların sadece iyi ve güçlü bir kurumsal yapıya sahip ülkelerde olumlu sonuçlar üreteceği inancı, uluslararası finans ve yardım kuruluşlarının yönetimi transfer etme çabalarının motivasyon kaynağıdır (Sobacı, 2010: 328-33). Bu durum, kredi vermenin siyasetine işaret etmektedir. Esasında, 1950'lerin günümüze kadar bütün kredi ve yardımlar belirli çıkarlar ve nedenler etrafında gerçekleştirilmektedir.[†] Bu anlamda, uluslararası finans kuruluşlarının yönetimi transfer etme gayretleri, yeni bir uzlaşının izleri olarak değerlendirilebilir.

Ancak, kamu yönetiminde neo-liberal reformların yayılması sürecine sadece uluslararası örgütler dâhil olmamıştır. Danışmanlar, danışma şirketleri, politika ağları, düşünce kuruluşları, araştırma merkezleri ve enstitüler, neo-liberal idari reform girişimlerinin farklı devletlere sirayet etmesi sürecinde çok açık rol almışlardır (Sobacı, 2009c: 22-6). Özellikle 1990'lı yıllardan itibaren, kamu yönetiminde reform konusunda neo-liberal politikaların temel öngörü ve ilkelerini özetleyen yönetim anlayışının dünya geneline yayılmasına ATE önemli katkılar sağlamaktadır. Bu doğrultuda, çalışmanın bundan sonraki kısmında, ATE neo-liberal reformların transferi sürecine dâhil olan devlet-dışı aktör olarak analiz edilecektir.

[†] *Uluslararası örgütlerin verdikleri kredilerin belirli bir siyaset çerçevesinde yönlendirildiğine ve yönetiminin transfer edilmesinin nedenlerine ilişkin tartışmanın detayları için bkz: Brown, 2005; Woods, 2007; Alesina ve Dolar, 2000; Demmers, Jilberto ve Hagenboom, 2004; Sobacı, 2010.*

4. Neo-Liberal Reform Gündeminin Yayılması: Transferin Devlet-Dışı Aktörü Olarak ATE

ATE'nin kuucusu George Soros, açık toplum çerçevesindeki faaliyetlerine Güney Afrika'daki siyahî öğrencilerin eğitimlerini finanse ederek ve Batı Avrupa'da çalışmaları amacıyla Doğu Avrupa'daki muhaliflere burslar vermek suretiyle otuz yıl önce başlamıştır. Bu faaliyetler 1993 yılında kurumsallaşmış ve ATE kurulmuştur. Günümüzde ATE, 70'den fazla ülkede adaleti, insan haklarını ve hesap verebilirliği güçlendirmek için çeşitli girişimleri destekleyecek şekilde faaliyetlerine devam etmektedir. Birçok ülkede bulunan vakıfları aracılığıyla ATE, 30'dan fazla ülkede açık toplumun ilke ve uygulamalarının kurumsallaşmasına yardımcı olmuştur. Bu ülkelerin arasında baskıcı ve otoriter olarak nitelendirilen rejimler de vardır. ATE, adalet, insan hakları ve hesap verebilirlik alanında kendisine küresel bir liderlik rolü biçmiştir (OSI, 2010: 3).

ATE, hükümetlerin vatandaşlarına karşı hesap verebilir olduğu güçlü demokrasiler inşa etmek amacıyla kamu politikalarını şekillendirmeye çalışan bir vakıftır. Söz konusu amacını gerçekleştirmek için, ATE politik, ekonomik, toplumsal ve hukuksal alanlarda reformlar öngören çeşitli girişimler yürütmektedir. ATE'nin girişimleri, açık toplum ideali çerçevesinde, sivil toplumun güçlendirilmesi, kamu yönetiminde reform, ekonomik reform, insan hakları, medya ve iletişim, kamu sağlığı ve kültür alanlarında hibe vermeyi de kapsayacak şekilde çeşitli faaliyetlerden oluşmaktadır. Bu girişimlerin çoğu, New York, Londra ve Budapeşte'deki ATE ofisleri tarafından yönetilmekte ve çeşitli ülkelerdeki Soros vakıfları ile işbirliği içerisinde yürütülmektedir (www.soros.org). 2009 yılı itibarıyla, ATE'nin söz konusu faaliyetler çerçevesinde yaptığı harcama yaklaşık 636 milyon dolardır. 1979 yılında bu miktarın 7 milyon dolar olduğu düşünüldüğünde, ATE'nin faaliyetlerine ayırdığı bütçeyi her geçen yıl çok önemli miktarlarda artırdığını söyleyebilmek mümkündür (OSI, 2010: 4).

ATE, açık toplum için küresel ittifaklar oluşturmak amacıyla, 29 ulusal Soros vakfı, bölgesel düzeyde faaliyette bulunan 3 vakıf, bu vakıfların istihdam ettiği veya ilişkide bulunduğu üniversite, akademisyen ve uzmanları, yerel toplulukları, yerel sivil toplum örgütlerini, iş dünyasını ve düşünce kuruluşlarını içerisinde barındıran bir uluslararası ağ (international network) inşa etmiştir. Küresel açık toplum hedefini yaşama geçirmek isteyen ATE, söz konusu uluslararası ağ aracılığıyla, küresel ve ulusal düzeyde kamu politikası üretmeye veya mevcut politikaları değiştirmeye ve şekillendirmeye çalışmaktadır. ATE'nin 2008 yılı raporuna göre (OSI, 2009: 89), bu amaç doğrultusunda, Soros vakıfları 151.714.000 dolar harcamada bulunurken; ağ programlar (network programs) çerçevesinde yapılan harcamalar 148.002.000 dolar olarak gerçekleşmiştir.

ATE, bir uluslararası (transnational) transfer ağıdır. Stone'un isabetli bir şekilde belirttiği gibi, bu enstitü, açık toplum değerlerini çeşitli ülkelerde yaşama geçirirken bir norm taşıyıcısı* (norm broker) gibi hareket etmektedir. Dolayısıyla, ATE normatif transfer ile ilgilenmektedir (Stone, 2008: 19). Başka bir deyişle, ATE belirli fikir, ilke ve değerlerin dünya geneline yayılması sürecinin bir parçası olarak karşımıza çıkmaktadır. Norm taşıyıcısı, bir politik ve ekonomik modele ilişkin normları üreten, yayan ve oluşturan aracı aktördür. Burada, 'norm' standartlaşmış bilgi, fikirler, ilkeler ve uygulamaları kapsamaktadır. Norm taşıyıcısı üretmek, yaymak ve uygulamak şeklinde üç tür işlevi yürütebilmektedir. Üretici olarak norm taşıyıcısı, ya yeni politikalar üretmekte ya da yeni bilgiyi mevcut politikalarla birleştirmektedir. Norm taşıyıcısı yayma işlevini yürütürken, politika fikirlerini gerek dergiler, raporlar, websiteleri, forumlar gibi farklı kanallar, gerekse yerel aktörlerle doğrudan iletişime geçme ya da fonladığı projeler aracılığıyla yaymaktadır. Uygulayıcı olarak norm taşıyıcısı ise, bir kamu politikasında değişim sağlamak için sadece bilgi üretmemekte, aynı zamanda programların uygulanması için yerel aktörlerle ilişkiye geçmektedir (Riggirozzi, 2007: 214-5). Bu bağlamda, bir norm taşıyıcısı olarak ATE'nin, ülkelerde çeşitli alanlarda benimsenen kamu politikalarında değişim sağlamak için daha çok fikirlerin üretilmesi ve yayılması işlevleri ile ilgilendiğini söyleyebilmek mümkündür.

Açık toplumu tesis ederken, ATE eğitim, sağlık, medya, adalet, insan hakları ve eşitlik gibi birçok alanda norm taşıyıcısı gibi davranmaktadır. Bu süreçte, ATE'nin odaklandığı alanlardan biri de yönetişimdir. ATE'nin dünya genelinde şeffaflığı, hukukun üstünlüğünü ve iyi yönetişimi geliştirmek ve teşvik etmek için hükümetler ve iş dünyası ile birlikte çalıştığı enstitünün resmi websitesinde açıkça ifade edilmektedir. Dolayısıyla, ATE'nin çeşitli devletlerde açık toplumu tesis etme yönündeki faaliyetleri, aynı zamanda özellikle 1990'lı yıllardan itibaren kamu yönetimindeki neo-liberal reformlar ve bu reformların öngörülerinin özet ismi veya üst başlığı olan yönetişimin transferine de aracılık etmektedir. Diğer bir ifadeyle, ATE faaliyette bulunduğu ülkelerde, neo-liberal fikir ve değerler çerçevesinde çeşitli idari reform girişimlerinin gerçekleştirilmesine katkı sağlamaktadır. Nitekim, ATE'nin benimsediği değerler ile yönetişim anlayışının değerleri büyük ölçüde paralellik arz etmektedir. Böylece, ATE transfer sürecinin devlet-dışı aktörü olarak karşımıza çıkmaktadır.

O halde, ATE'nin 1990'lı yıllardan itibaren kamu yönetimindeki neo-liberal reformların gündemini de ifade eden yönetişimin yayılmasına nasıl katkı sağladığı ve ne tür faaliyetlerde bulunduğu cevaplanması gereken önemli bir soru olarak belirmektedir. Bu

* Türkçe literatürde "norm broker" yerine kullanılan yerleşik bir kelime söz konusu değildir. Komisyoncu, aracı gibi anlamlara gelen "simsar" kelimesinin yanlış anlaşılmalara yol açabileceği kaygısından hareketle, bu çalışmada, norm broker kelimesinin karşılığı olarak "norm taşıyıcısı" ifadesi tercih edilmiştir.

soruya cevap vermek, idari reform konusunda neo-liberal fikirlerin nasıl yayıldığına da ışık tutacaktır. Ancak, daha önce de belirtildiği gibi, ATE üzerine odaklanan akademik çalışmaların sayısı çok fazla değildir. Bu nedenle, yukarıdaki soruya yanıt bulmada ATE'nin resmi websitesi önemli bir kaynak olacaktır.

ATE, birçok ülkeyi içine alan ve yönetimle ilgili olan programlar yürütmek, çeşitli ağlar oluşturmak, farklı ülkelerdeki düşünce kuruluşlarını desteklemek ve üniversiteler, araştırma merkezleri ve akademisyenlerle yakın işbirliği kurmak suretiyle, yönetimin dünya geneline yayılmasına katkı sağlamaktadır. ATE'nin yürüttüğü bu faaliyetleri sırasıyla açıklamakta ve somut örnekler vermekte konunun daha iyi anlaşılması açısından fayda vardır.

ATE'nin yönetimin değerlerini yayma amacıyla yaptığı ilk faaliyet yönetimle ilgili birçok girişim yürütmesidir. Bu girişimler, ATE'nin birçok coğrafyada yönetim açısından politika fikirlerinin üretilmesi ve yayılması sürecinin başat aktörü olduğunun en önemli ve en açık delilleridir. Bu girişimlerden yönetimle doğrudan ilişkili olanlar kısaca şöyle belirtilebilir (www.soros.org):

- Doğu-Doğu: Sınırlar Ötesi Ortaklık: Uluslararası fikir alış verişini destekleyen bu program, fikirleri, bilgiyi, tecrübeleri ve uzmanlıkları paylaşımları ve uygulamaya yönelik projeler üretmeleri için sivil toplum örgütlerini bir araya getirmektedir.
- Doğu Afrika Girişimi: Bu girişim, hibeler vermek, programlar geliştirmek ve çeşitli sivil toplum liderleri ve gruplarını bir araya getirmek suretiyle, halk katılımını, hukukun üstünlüğünü ve insan haklarına saygıyı desteklemekte ve teşvik etmektedir.
- İnsan Hakları & Yönetişim Hibe Programı: Bu program, Avrupa ve Merkezi Asya'da insan hakları ve yönetim alanlarında faaliyette bulunan hükümet-dışı organizasyonları desteklemektedir.
- Bilgi Programı: Halkın bilgiye erişimini ve sivil toplum iletişimini kolaylaştırmak ve özgürlükleri ve dijital ortamda iletişime geçme hakkını korumak amacıyla faaliyette bulunmaktadır.
- Latin Amerika Programı: Bu program, ilgili olduğu bölgede, daha açık toplumlar oluşturmak ve demokraside kök salmış siyasal ve ekonomik politikaların uygulanmasını teşvik etmek için gayret etmektedir.
- Yerel Yönetim & Kamu Hizmeti Reform Girişimi: Söz konusu girişim, demokratik ve etkin ulusal ve ulus-altı yönetimleri desteklemekte ve karar vermenin bir aracı olarak politika analizini ön plana çıkarmaktadır.

Bu noktada, kamu yönetiminde reformu teşvik etmede ayrıcalıklı bir yere sahip olması nedeniyle Yerel Yönetim & Kamu Hizmeti Reform Girişimi'ne özellikle değinmekte fayda vardır. ATE'nin en eski girişimlerinden biri olan Yerel Yönetim & Kamu Hizmeti Reform Girişimi, geçiş sürecindeki Merkezi ve Doğu Avrupa'da ve diğer ülkelerde, etkin ve demokratik bir yönetim yapısını tesis etmek için ulusal ve yerel düzeyde reformları desteklemeyi amaçlamaktadır. Bu girişim, bir yandan kamu yönetiminin performansını izleyerek ve diğer ülke yönetimleriyle karşılaştırarak, diğer yandan hükümetlere analitik ve teknik destek sağlayarak, sivil toplum örgütleriyle işbirliği içerisinde, kamu yönetiminde reformu teşvik etmektedir. Demokratikleşme ve Yerelleşme; Mali Yönetim, Şeffaflık ve Hesap Verebilirlik; Yerel Hizmetlerin Sunumu; Sosyal ve Ekonomik Planlamaya Halk Katılımı; Kamu Yönetimi & Kamu Politikasında Reform bu girişimin odaklandığı başlıca alanlardır (lgi.osi.hu).

Bahsedilen bu alanlar çerçevesinde, Yerel Yönetim & Kamu Hizmeti Reform Girişimi'nin proje yürüttüğü ülkeler ve proje sayıları Tablo 1'de gösterilmektedir. Söz konusu tablo bir bütün olarak değerlendirildiğinde, projelerin daha çok Merkezi ve Doğu Avrupa ve Kafkasya'ya odaklandığı görülmektedir. Birçok ülkeyi içine alan bölgesel temelli projeler göz önünde bulundurulmadığında, en yoğun projelerin sırasıyla Ukrayna, Macaristan, Romanya, Moldova ve Bulgaristan'da gerçekleştirildiği Tablo 1'den anlaşılmaktadır.

Tablo: 1
Yerel Yönetim & Kamu Hizmeti Reform Girişimi Bağlamında ATE'nin Proje Yürüttüğü Ülkeler

Ülke	Proje Sayısı	Ülke	Proje Sayısı	Ülke	Proje Sayısı
Afganistan	1	Gana	2	Peru	6
Arnavutluk	34	Macaristan	55	Polonya	29
Ermenistan	18	Endonezya	10	Romanya	53
Azerbaycan	15	Kazakistan	25	Rusya	41
Belarus	2	Kosova	25	Sırbistan	22
Bosna Hersek	25	Kırgızistan	20	Slovakya	29
Bulgaristan	48	Letonya	21	Slovenya	2
Merkezi ve Doğu Avrupa	9	Litvanya	12	G.Doğu Avr.	4
Hırvatistan	14	Makedonya	14	Tacikistan	18
Çek Cumhuriyeti	23	Moldova	49	Türkiye	1
Estonya	9	Moğolistan	15	Ukrayna	68
Fransa	1	Karadağ	5	Özbekistan	5
Gürcistan	42	Çok Bölgeli	79	Batı Afrika	4

Kaynak: <http://lgi.osi.hu/projects_list.php?id=2>, 21.06.2011.

Tablo: 2 ise, Yerel Yönetim & Kamu Hizmeti Reform Girişimi tarafından yukarıda belirtilen ülkelerde gerçekleştirilen ve yönetimle doğrudan ilişkili alanlarda

yürütülen projelere ve onların sayılarına ilişkin bilgileri içermektedir. Yürütülen projeler özellikle adem-i merkeziyetçilik, kamu yönetimi reformu, kamu politikaları reformu ve merkezi yönetim-yerel yönetimler arası mali ilişkiler alanında yoğunlaşmaktadır.

Tablo: 2

Yerel Yönetim & Kamu Hizmeti Reform Girişimi Bağlamında ATE'nin Yönetişimle İlgili Projeleri

Projelerin Alanı	Projelerin Sayısı
İdare Hukuku, Kamu Hukuku, Medeni Hukuk	4
Yolsuzluk ile Mücadele ve Şeffaflık	18
Denetim ve Kontrol	6
Bütçeleme ve Mali Planlama	12
Sivil Toplum ve Üçüncü Sektör	10
Adem-i Merkeziyetçilik ve Yerel Yönetimler	92
Seçim Sistemleri ve Politik Partiler	3
İnsan Hakları	3
Merkezi Yönetim-Yerel Yönetimler Arası Mali İlişkiler	29
Yargı Sistemi	1
Kamu Politikaları Reformu	49
Yoksullukla Mücadele	3
Kamu Hizmetlerinin Özelleştirilmesi ve Kamu-Özel Sektör Ortaklığı	4
Kamu Yönetimi Reformu	53

Kaynak: <http://lgi.osi.hu/projects_list.php?id=1>, 21.06.2011.

Yerel Yönetim & Kamu Hizmeti Reform Girişimi, odaklandığı bu temalar çerçevesinde, ilgili olduğu ülkelerde ulusal kamu yönetimi, yerel yönetimler, kamu politikası ve Avrupa entegrasyonu programlarının uygulanması için finansal ve teknik destek sağlamakta ve Soros vakıfları ile işbirliği içerisinde çalışmaktadır. Bu girişim, ağların bilgi ve tecrübenin değiş-tokuşu ve yayılmasındaki en iyi araç olduğu inancı bağlamında, yerel yönetimler, kamu politikası ve eğitim ve profesyonel gelişim alanlarında birçok bölgesel ağ oluşturmaktadır. Yerel Yönetim Bilgi Ağı, Güney Doğu Avrupa Yerel Otoriteler Birlikleri Ağı, Yerel Demokrasi Kurumları Birliği, Mali Yerelleşme Girişimi, Açık Toplum İçin Politika Birliği, Merkezi ve Doğu Avrupa Kamu Yönetimi Okulları Ağı söz konusu bölgesel ağlara örnek olarak gösterilebilir. Bu ağlar çeşitli kurumları ve projeleri içermektedir. Ayrıca, faaliyette bulunduğu devletlerde etkin ve demokratik yönetişimi teşvik etmek için ulusal ve yerel düzeydeki önemli yetkilileri, kamu hizmetine ilişkin yöneticileri ve politika yapıcılarını ve analistleri eğitim programları, stajlar, konferanslar ve seminerler aracılığıyla eğitmektedir. Kamu sektörü reformu ve kamu politikası geliştirme alanlarında kitaplar, tartışma metinleri ve raporlar yayımlayarak bilginin üretimi ve yayılmasına katkı sağlamaktadır. Son olarak, bu girişim, etkin bir şekilde çalışmalarını ve reformlarını uygulamaları için hükümet yetkililerine ve sivil toplum örgütlerine teknik destek sağlamaktadır (lgi.osi.hu).

ATE'nin faaliyette bulunduğu ülkelerde kamu yönetiminde reformu teşvik etmek için attığı önemli adımlardan biri, Yerel Yönetim & Kamu Hizmeti Reform Girişimi'ne bağlı olarak çalışan Açık Toplum İçin Politika Birliği'dir. ATE, dünya genelinde birçok politika merkezi ile ilişki içerisinde. İşte, Yerel Yönetim & Kamu Hizmeti Reformu Girişimi, bu politika merkezlerinin gücünü ve etkinliğini geliştirmek amacıyla Açık Toplum İçin Politika Birliği'ni kurmuştur. Bu Birlik, üyesi olan 34 politika merkezini destekleyerek, ülkelerde demokrasi, hukukun üstünlüğü, iyi yönetim, insan haklarına saygı, ekonomik ve sosyal kalkınma gibi açık toplum değerlerini teşvik etmek ve korumak için gayret göstermektedir. Söz konusu Birliğin üyeleri olan politika merkezleri, karar alıcılara insan hakları, ekonomik kalkınma, kamu sektörü yönetimi, idari ve yasal reform, halk katılımı, sosyal politika, eğitim, sağlık ve uluslararası işbirliği gibi çeşitli alanlarda politika danışmanlığı hizmeti sağlamaktadır (www.pasos.org).

ATE'nin kamu yönetiminde reform çalışmalarına hız kazandırmak amacıyla yürüttüğü faaliyetlerden bir diğeri düşünce kuruluşlarına destek vermektir. Bu faaliyetini Düşünce Kuruluşu Fonu aracılığıyla gerçekleştirmektedir. İnsan Hakları & Yönetişim Programı'nın bir parçası olarak ortaya çıkan bu fon, zamanla gelişmiş ve günümüzde 15 ülkede 30'u aşkın düşünce kuruluşunu finanse eden bir araç haline gelmiştir. Düşünce Kuruluşu Fonu, politika seçeneklerini belirleyerek ve analiz ederek, hükümete danışmanlık ederek, hükümet-dışı partnerleri karar alma ve politika oluşturma sürecine dahil ederek ve bulgularını halka sunarak, kendi ülkelerindeki demokratik süreci güçlendiren düşünce kuruluşlarını desteklemeyi amaçlamaktadır. Bu fon, öncelikli olarak desteğini devletin sorumluluğu ve etkinliği vurgusu bağlamında, kendi ülkelerinde ekonomik, politik ve toplumsal reform meselelerine odaklanan gruplara yönlendirmektedir (OSI, 2008: 1-2).

Kamu yönetiminde reforma ilişkin bilginin üretimi ve yayılımı açısından, ATE üniversitelerle de yakın bir işbirliği gözetmektedir. Bunun en tipik örneği, Merkezi Avrupa Üniversitesi (Central European University). Merkezi Avrupa Üniversitesi ve bu üniversiteye bağlı olan Politika Çalışmaları Merkezi, deyim yerindeyse ATE'nin kardeş kurumudur. Politika Çalışmaları Merkezi, Merkezi ve Doğu Avrupa ve eski Sovyetler Birliği coğrafyasında daha iyi devlet ve yönetim için faaliyette bulunmakta ve akademisyenler, politika enstitüleri ve politika yapımcılar arasındaki iletişimi güçlendirmek ve uzmanlık ve en iyi uygulamaların paylaşımını teşvik etmek için konferanslar ve seminerler düzenlemektedir. Üniversitelerle yakın ilişkilerinin yanı sıra, ATE, kamu politikalarını şekillendirmeye ve ATE etrafında entelektüel bir zemin oluşturmaya hizmet edecek projelerle ilgilenen akademisyen, gazeteci ve uygulayıcılara burslar vermektedir. Bu faaliyetini, Açık Toplum Bursu Programı çerçevesinde yürütmektedir.

Yukarıda aktarılanlar bir bütün olarak değerlendirildiğinde, ATE'nin faaliyette bulunduğu ülkelerde, belirli değerlerin, ilkelerin ve uygulamaların benimsenmesi için bir norm taşıyıcısı gibi hareket ettiği rahatlıkla görülebilmektedir. ATE, söz konusu ilke ve

değerleri yaymak için bir ilişkiler ağı örmüştür. Politika transferi olgusu, bu ilişkiler ağının ve yayılım sürecinin detaylarının görülmesine imkan sağlamaktadır. ATE, kamu politikalarının oluşum sürecine müdahil olmaya, mevcut politikalarda değişikliğe yol açmaya ve kamu yönetiminde reformu teşvik etmeye ve şekillendirmeye gayret etmektedir. ATE'nin aktif bir şekilde çalıştığı ülkelerde, kamu yönetiminde reforma ilişkin temel öngörü ve tavsiyelerini ise, odaklandığı temel meselelerden biri olan yönetim anlayışı yönlendirmektedir. Bu, 1990'lı yıllarla birlikte neo-liberal reformların içeriğini oluşturan yönetim olgusunun transfer sürecine, ATE'nin devlet-dışı aktör olarak dahil olduğuna işaret etmektedir. Çeşitli ülkelerde yürüttüğü faaliyetlerin detayları da dikkate alındığında, tam da politika transferinin devlet-dışı aktörlerinin kullandığı kanallara başvurması (birtakım projeleri yaşama geçirmesi, ağlar oluşturmaları, konferans ve seminerler düzenlemesi, üniversite ve akademisyenlerle yakın ilişkiler kurması, düşünce kuruluşlarını desteklemesi vb.), ATE'nin neo-liberal reformların/yönetişimin transfer sürecinin devlet-dışı aktörü olduğu düşüncesini teyit eder niteliktedir.

5. SONUÇ

İdari reform, sadece yönetsel değil, aynı zamanda politik bir meseledir. Bu bağlamda, kamu yönetiminin yönetim anlayışı çerçevesinde yeniden yapılandırılması, yönetimi ortaya çıkaran ve geliştiren aktörlerin düşüncelerinden bağımsız bir süreç değildir. Bu nedenle, yönetişimin transferine aracılık eden ATE, bir vakfın ötesinde kamu yönetiminde neo-liberal reformların yayılmasına hizmet eden politik bir uluslararası ağ olarak değerlendirilebilir. Bu uluslararası ağın içerisinde, ulusal düzeydeki Soros vakıfları, üniversiteler, akademisyenler, araştırma merkezleri, düşünce kuruluşları, medya, sivil toplum örgütleri gibi birçok aktör yer almaktadır. Bu aktörler, faaliyette bulundukları ülkelerde ekonomik, politik ve idari reform girişimlerinin yaşama geçirilmeleri için uygun bir zemin ve atmosfer hazırlamaya gayret etmektedir. Bu bağlamda, ATE çeşitli kanallar aracılığıyla, bu ülkelerdeki politika yapıcılarını ve karar makamlarını reforma dair yeni fikir ve uygulamalardan haberdar etmekte, kararlarını şekillendirmeye çalışmakta ve kamuoyunda reformlar lehine bir refleksin gelişmesini temin etmektedir. Bu süreçte, ATE'nin yönetim anlayışını ön plana çıkarması, kamu yönetiminde reformu teşvik ederken, neo-liberal fikir ve değerlerin yayılmasına hizmet etmesine yol açmaktadır.

Politika transferini yapı-aktör temelli bir süreç olarak algılayan Evans ve Davies'in (1999: 369) düşüncelerinden hareketle ifade edecek olursak, eğer kamu yönetiminde neo-liberal reformların yayılması hem yapısal süreçleri hem de bu reformların aktörler tarafından kabul görmesini gerektiriyorsa, ATE'nin yürüttüğü faaliyetlerin ülkelerdeki içsel aktörlerin (politikacı, bürokrat, sivil toplum örgütleri, medya ve halk) neo-liberal reform yanlısı bir tavır benimsemesine yol açtığını veya en azından bu tavrı benimsemesini kolaylaştırdığını belirtebilmek mümkündür.

Esasında, kamu yönetiminde neo-liberal reformların yayılmasına yönelik faaliyette bulunan tek aktör ATE değildir. Zaten, bu reformların dünya geneline yayılması sadece ATE'nin çabalarının bir sonucu olamaz. Daha önce de belirtildiği gibi, 1990'lı yıllardan sonra yönetişimin transfer sürecini, DB başta olmak üzere bazı uluslararası örgütler yönlendirmektedir. Dolayısıyla, ATE ve onun oluşturduğu ve neo-liberal reformların yayılmasına hizmet eden ağ, daha makro ölçekteki başka bir ağın parçasıdır. Bu ağ, “küresel neo-liberal reformlar ağı” olarak isimlendirmek mümkündür. Bu ağın içerisinde, DB, OECD, IMF gibi uluslararası örgütler, çok uluslu şirketler, politik liderler, uluslararası danışmanlık şirketleri, düşünce kuruluşları ve ATE gibi çok sayıda araştırma merkezi ve enstitü bulunmaktadır. ATE, neo-liberal reformların dünya geneline yayılmasını amaçlayan böylesi büyük bir tablonun parçasıdır. Başka bir deyişle, neo-liberal reformlar kendisine ilişkin bir transfer kültürü oluşturmuştur. Bu transfer kültürü çerçevesinde, politika transferi sürecinin devlet-dışı aktörleri doğrudan devletleri zorlamak veya verdiği hibe ve krediye koşullar ekleyerek, belirli politikaları devletlere benimsetmekten ziyade genellikle konuya ilişkin bilgi ve uzmanlığın yayılmasında rol almaktadır. Neo-liberal reformların transferinde, bir devlet-dışı aktör olarak ATE de, yönetişime dair ilke ve değerlerin yayılması ve zorlayıcı olmayan yöntemlerle bu ilke ve değerlerin benimsenmesine katkı sağlamaktadır.

Kaynakça

- Alesina, A. ve D. Dolar (2000), “Who Gives Foreign Aid to Whom and Why”, *Journal of Economic Growth*, 5(1), 33-63.
- Bennett, C. (1991), “What Is Policy Convergence and What Causes It?”, *British Journal of Political Science*, 21(2), 215-33.
- Brown, S. (2005), “Foreign Aid and Democracy Promotion: Lessons from Africa”, *European Journal of Development Research*, 17(2), 179-198.
- Common, R. (1998), “The New Public Management and Policy Transfer: The Role of International Organizations”, M. Minogue, C. Polidano ve D. Hulme (der.), İçinde: *Beyond the New Public Management: Changing Ideas and Practices in Governance*, Cheltenham: Edward Elgar, 59-75.
- Demmers, J., A.E.F. Jilberto ve B. Hogenboom (2004), “Good Governance and Democracy in a World of Neoliberal Regimes”, J. Demmers, A.E.F. Jilberto ve B. Hogenboom (der.), İçinde: *Good Governance in the Era of Global Neoliberalism*, London: Routledge, s. 1-32.
- Dolowitz, D. (2000), “Policy Transfer: A New Framework of Policy Analysis”, D. Dolowitz, R. Hulme, M. Nellis ve F. O'Neill (der.), İçinde: *Policy Transfer and British Social Policy: Learning From USA*, Buckingham: Open University Press, 9-37.

- Dolowitz, D. ve D. Marsh (1996), "Who Learns What From Whom: A Review of the Policy Transfer Literature", *Political Studies*, XLIV, 343-57.
- Dolowitz, D. ve D. Marsh (1998), "Policy Transfer: A Framework for Comparative Analysis", M. Minogue, C. Polidano ve D. Hulme (der.), İçinde: *Beyond the New Public Management: Changing Ideas and Practices in Governance*, Cheltenham: Edward Elgar, 38-58.
- Evans, M. ve J. Davies (1999), "Understanding Policy Transfer: A Multi-Level, Multi Disciplinary Perspective", *Public Administration*, 77(2), 362-85.
- Eyestone, R. (1977), "Confusion, Diffusion and Innovation", *The American Political Science Review*, 77(2), 441-47.
- Farazmand, A. (2002), "Administrative Ethics and Professional Competence: Accountability and Performance under Globalization", *International Review of Administrative Science*, 68(1), 127-143.
- Gray, V. (1973), "Innovation in the States: A Diffusion Study", *The American Political Science Review*, 67(4), 1174-85.
- Knill, C. (2005), "Introduction: Cross-national Policy Convergence: Concepts, Approaches and Explanatory Factors", *Journal of European Public Policy*, 12(5), 764-75.
- Larbi, G. (1999), "The New Public Management Approach and Crisis States", United Nations Research Institute for Social Development, *Discussion Paper*, No: 112, Geneva.
- Minogue, M. (1998), "Changing the State: Concepts and Practice in the Reform of Public Sector", M. Minogue, C. Polidano ve D. Hulme (der.), İçinde: *Beyond the New Public Management: Changing Ideas and Practices in Governance*, Cheltenham: Edward Elgar, 17-37.
- Mossberger, K. ve H. Wolman (2003), "Policy Transfer As a Form of Prospective Policy Evaluation: Challenges and Recommendations", *Public Administration Review*, 63(4), 428-40.
- OSI (2008), *Strategy for the Think Tank Fund 2008-2010*, Open Society Institute, Budapest.
- OSI (2009), *Soros Foundations Network Report 2008*, Open Society Institute, New York.
- OSI (2010), *Open Society Stories 2009*, Open Society Institute, New York.
- Padgett, S. (2003), "Between Synthesis and Emulation: EU Policy Transfer in the Power Sector", *Journal of European Public Policy*, 10(2), 227-45.
- Polidano, C. ve D. Hulme (1999), "Public Management Reform in Developing Countries: Issues and Outcomes", *Public Management*, 1(1), 121-32.
- Radaelli, C.M. (2000), "Policy Transfer in European Union: Institutional Isomorphism a Source of Legitimacy", *Governance*, 13(1), 25-43.

- Riggirozzi, M.P. (2007), “The World Bank as Conveyor and Broker of Knowledge and Funds in Argentina’s Governance Reforms”, D. Stone ve C. Wright (der.), İçinde: *The World Bank and Governance: A Decade of Reform and Reaction*, London: Routledge, 207-27.
- Rose, R. (1993), *Lesson-Drawing In Public Policy*, Chatham: Chatham House Publishers.
- Seeliger, R. (1996), “Conceptualizing and Researching Policy Convergence”, *Policy Studies Journal*, 24(2), 287-306.
- Sobacı, M.Z. (2009a), “Regional Development Agencies in Turkey: Are They Examples of Obligated Policy Transfer?”, *Public Organization Review*, 9(1), 51-65.
- Sobacı, M.Z. (2009b), *İdari Reform ve Politika Transferi: Yeni Kamu İşletmeciliğinin Yayılışı*, Ankara: Turhan Kitabevi.
- Sobacı, M.Z. (2009c), “Günümüzdeki İdari Reformlara Politika Transferi Odaklı Bir Bakış”, N. Akyıldız, S. Aydın, A. Erençin, S. Güzelsarı ve N. Aytemur Sağıroğlu (der.), İçinde: *18. Yüzyıldan 21. Yüzyıla Kamu Yönetiminde Reform – 6. KAYFOR Bildiriler Kitabı*, Ankara: TODAİE Yayınları, 17-29.
- Sobacı, M. Z. (2010), “Yönetişim ve Politika Transferi: Koşullalık Bağlamında Bir Analiz”, A. Çukurçayır, H. T. Eroğlu ve H. Eşki Uğuz (der.), Yönetişim: Kuram, Boyut, Uygulamalar içinde, Konya: Çizgi Kitabevi, 311-39.
- Stone, D. (1999), “Learning Lessons and Transferring Policy Across Time, Space and Disciplines”, *Politics*, 19(1), 51-9.
- Stone, D. (2004), “Transfer Agents and Global Networks in the Transnationalization of Policy”, *Journal of European Public Policy*, 11(3), 545-66.
- Stone, D. (2008), “Transnational Philanthropy, Policy Transfer Networks and the Open Society Institute”, *GARNET Working Paper*, No: 41/08.
- Şaylan, G. (1995), *Değişim, Küreselleşme ve Devletin Yeni İşlevi*, Ankara: İmge Kitabevi.
- Walker, J. (1969), “The Diffusion of Innovations Among the American States”, *The American Political Science Review*, 63(3), 880-9.
- Woods, N. (2007), “The Changing Politics of Aid”, J. Welsh ve N. Woods (der.), İçinde: *Exporting Good Governance: Temptations and Challenges in Canada’s Aid Program*, Wilfrid Laurier University Press, s. 3-19.
- <http://lgi.osi.hu/documents.php?m_id=6>, 20.05.2010
- <<http://www.pasos.org/www-pasos-org/history-goals-and-strategy>>, 20.05.2010
- <http://www.soros.org/issues/governance_accountability?related_initiatives=1>, 20.05.2010
- <<http://www.soros.org/about/overview>>, 21.05.2010
- <http://lgi.osi.hu/projects_list.php?id=1>, 08.10.2011

Mehmet Zahid SOBACI

http://lgi.osi.hu/projects_list.php?id=2, 08.10.2011

Alternative Measures of Rate of Capacity Utilization for the Turkish Economy: A Comparative Analysis in Means of Adequacy for Empirical Investigation and Growth Models

Benan ERES

eres@politics.ankara.edu.tr

Türkiye Ekonomisinde Kapasite Kullanım Oranlarının Alternatif Ölçüleri: Ampirik Çalışmalar ve Büyüme Modellerine Uygunluk Açısından Karşılaştırmalı Bir İnceleme

Abstract

This study aims at calculating the rate of capacity utilization for the Turkish economy with the cointegration method which is based on the relation between capital stock and the output and compare it with several other measures. The cointegration method is developed in accordance with the long run perspective of the classical/Marxian conceptualization. It also takes into account the Keynesian short-run cycles. For comparative purposes the Wharton index and the output-capital ratio measures are also calculated. These three measures as well as the available series based on the survey data are compared and contrasted to each other. The cointegration measure proves to be the most adequate measure in means of the classical/Marxian long-run as well as the Keynesian short-run theoretical considerations. Together with its technical simplicity in compilation and calculation as compared to the widely used survey based series its theoretical advantages makes it the best measure for use in empirical investigations and macroeconomic modeling.

Keywords : Capacity, Rate of Capacity Utilization, Turkish Economy, Cointegration Measure, Wharton Index, Classical Economic Theory, Post-Keynesian Economic Theory.

JEL Classification Codes : N14, E22, E32, B12, O52.

Özet

Bu çalışma Türkiye ekonomisi için kapasite kullanım oranlarının, sermaye stoku ve çıktı arasındaki ilişkiye dayalı eşbütünleşim yöntemiyle hesaplanmasını ve teorik yaklaşımlar açısından diğer ölçülerle karşılaştırılmasını amaçlamaktadır. Eşbütünleşim yöntemi klasik/Marxgil kavramsallaştırmanın uzun dönemli bakış açısıyla uyumlu olarak geliştirilmiştir. Aynı zamanda Keynesgil kısa dönemli çevrimleri hesaba katmaktadır. Çalışmada karşılaştırma amacıyla Wharton endeksi ve hâsıla-sermaye oranı ölçüsü de hesaplanmıştır. Bu üç ölçü ve mevcut anketlere dayalı seriler birbirleriyle karşılaştırılmıştır. Eşbütünleşim ölçüsü hem uzun dönemli klasik/Marxgil hem de kısa dönemli Keynesgil kuramsal yaklaşımlara en uygun davranışı sergilemektedir. Gerekli gözlenebilir verilerinin toplanması ve kapasitenin hesaplanması açısından sıklıkla kullanılan ankete dayalı serilere nazaran teknik yalınlığı ve kolaylığıyla birlikte kuramsal üstünlüğü, eşbütünleşim ölçüsünün deneysel çalışmalar ve makroekonomik modelleme için en iyi ölçü olduğunu göstermektedir.

Anahtar Sözcükler : Kapasite, Kapasite Kullanım Oranı, Türkiye Ekonomisi, Eşbütünleşim Ölçüsü, Wharton Endeksi, Klasik İktisat Kuramı, Post-Keynesgil İktisat Teorisi.

1. Introduction

From the point on, the demand is conceptualized as a macroeconomic category, the capacity utilization gains central significance for almost all lines of economic thought and investigation.¹ It is the simplest indicator of relative strength of demand vis-à-vis the market supply (Tsaliki and Tsoulfidis, 1999). In the widely accepted general setting of macroeconomic and growth modeling there are two related but somehow drifting foci. One is related to the price stability and the sensitivity of the general price level to the demand. From this perspective the capacity utilization is primarily perceived as a signal for inflationary pressures and this in turn constitutes the fundamental reason why the central banks and other regulatory financial institutions such as IMF collect, design and publish data on the rate of capacity utilization.² The other focus is rather older and belongs to the Keynesian and developmentalist understanding of the capitalist economies. The price mechanism, in this emphasis, is secondary if not altogether absent. Capacity utilization is simply the strength of aggregate demand and is not necessarily reflected in the price mechanism. The distinction between the two is of course related to the distinction between the underlying remedies to the different perils of capitalist accumulation: to the demand deficiency and to the inflation. Chagny and Döpke (2001: 4-5) insightfully argue that “...the criteria to evaluate estimates of the output gap differs strongly depending on the purpose of the concrete aim of the analysis and the theoretical underpinning of the discussion.” Hence, there is obviously more to it than the simple necessities of economic policy design of different phases of capitalist development. With its less emphasis on prices the latter perception is more adaptable from the perspective of classical and Marxian long-run approaches. One good example of this adaption is Weisskopf’s decomposition of the rate of profit (Weisskopf, 1979). The rate of capacity utilization is taken as one of many determinants and designated as the market related component.

Still, there is tension between the Keynesian and classical/Marxian conceptualizations. Lavoie et al. (2004) empirically investigates the distinction between the Post-Keynesian and the Marxian approaches. Their focus lies on the distinction between the short, medium and long run analysis and investment behavior. Shaikh (2007 and 2009) proposes a model, synthesis of Keynesian and Classical type theories of growth, which vividly reveals the distinction between the two. He retains to the classical profit driven accumulation, which necessitates the gravitational behavior of rate of capacity utilization

¹ *Maybe except for the Austrian tradition, the central focus of which is deliberately placed in the insistent refusal of macroeconomic inquiry and dogmatic reliance on the microeconomic boundaries.*

² *The fitted production function method is usually used in line with this emphasis. Also see Dergiades and Tsoulfidis (2007) for an alternative method of estimating rate of capacity utilization with special reference to the inflation, which is based on structural vector autoregressive system of equations.*

around its normal level without resorting only to the savings-driven accumulation (as the Harroddian type models do).³ In line with the classical/Marxian theoretical underpinnings and revealed contrast with the Keynesian conceptualization, Shaikh and Moudud (2004) proposes a shortcut method of measuring capacity utilization based on the cointegrated behavior of the capital stock and the output.

This study aims at calculating the capacity utilization rates of the Turkish industries in line with the proposed method. However, for the purpose of comparing and contrasting, the rate of capacity utilization for the whole economy from 1924 to 2008 is calculated in line with the widely used Wharton (or trend-through-peaks) method. Also the output-capital ratio measure, a simpler version of the cointegration measure, as well as the Wharton index is calculated for the manufacturing industries for the years from 1968 to 2008. Also the official figures based on survey data, which are compiled and published by the Turkish Statistical Institute and the Central Bank of Republic of Turkey (CBRT) is used for comparison.

The next section briefly presents and discusses the different measurement methods. The following section presents the results of calculations.

2. Definition and Measurement Methods

The definition of capacity utilization involves one directly observed and one definition-sensitive unobserved variable: Actual output and capacity output, respectively. The definition of capacity is somehow ambiguous. There is, first, the distinction between the economic and engineering definitions of capacity. Engineering capacity refers to the maximum possible amount of output attainable given the level of factors of production. Economic capacity, on the other hand involves, on behalf of the firm, which is supposed to maximize the profit, a desired level of output (Klein, 1960; Klein, et al., 1973, Tsaliki and Tsoulfidis, 1999; Shaikh and Moudud, 2004). This first distinction lies in the determination of the “maximum amount attainable” and certainly involves the cost minimization.

Secondly, the Keynesian approach certainly distinguishes between the optimal and the desired levels of output. In other words, the equilibrium between the demand and supply does not necessarily mean full employment in means of factors of production. This distinction in turn enforces a logical distinction between the “potential and preferred (planned) capacity” (Tsaliki and Tsoulfidis, 1999: 128) and also involves the cost

³ *He does so by introducing the 'business retention ratio' as a variable responding to the gap between the normal and the actual capacity utilization.*

structures. The potential or optimal capacity would refer to the minimum point on the firm's average cost curve. The imperfect competition on the other hand suggests that the long run cost curve may not have a global minimum.⁴ Moving away from the significantly challenged microeconomic conceptualization that identifies the desired level with the optimum level, the macroeconomic meaning of capacity rests heavily on the theory of business cycle.

There are a number of methods for the measurement of the capacity and the rate of capacity utilization: the Wharton or trend-through-peaks method, output-capital ratio method, survey method, fitted production function method and the cointegration method, which constitutes the central focus and contribution of this study. For the purpose of comparison we calculated the capacity by the Wharton, output-capital ratio methods as well. The following is a brief discussion about each method.⁵

2.1. The Wharton Method

The Wharton (or the trend-through-peaks) method defines the capacity as "the maximum sustainable level of output the industry can attain within a very short time if the demand for its product were not a constraining factor, when the industry is operating its existing stock of capital at its customary level of intensity" (Klein and Summers, 1966). The years where the output (or the production index) peaks are determined (through mere observation or through filtering the output series) and taken as the years when the industry operates at the full capacity. The linear interpolation between the peak years yields the constructed series of capacity. Comparison between the observed actual level of output and the capacity gives a measure for the rate of capacity utilization for the non-peak years. The first part of our calculations is based on this method. This method is primarily criticized for not being able to distinguish and take into account the medium and long term business cycles as well as for depending on the assumption of symmetry between each cycle (Chagny and Döpke: 2001). The Wharton method "accept[s] the widely held (neoclassical)

⁴ A more definite critique by Piero Sraffa concludes with a straightforward choice in favor of classical linear cost curve instead of perfectly competitive short-run equilibrium which is incompatible with the constant returns to scale in the long run (Sraffa (1926)). See also Varian (1992) for an apologetic discussion.

⁵ The other widely used measure is based on the fitted production functions. See Brendt and Morrison (1981) and Morrison (1988) for an early empirical refinement and application of this method. See Gökçekuş (1998) for an application of the generalized Leontief functional form proposed by Morrison (1988) for the Turkish rubber industry. As Shaikh and Moudud (2004: 5) argue that this method relies on "theoretical faith not only in the much criticized notion of an aggregate demand...but also in the existence of a natural rate of employment," we do not calculate this type of measure for the Turkish economy. And having no readily available calculation for comparison we leave this method out of this study.

assumption that, except for downturns associated with the short (3-5 yr.) cycle, the capitalist economies generally operate at normal capacity” (Shaikh and Moudud, 2004: 4).

2.2. Output-Capital Ratio Method

The long run analysis of the capitalist economies reveals that there is a long run, stable and slightly declining trend of “capital productivity” whereas the labor productivity exhibits an increasing trend (Maddison, 1991: 68-72, 150 and 274; Foley and Michl, 1999:39 and Taylor, 2004: 55). This stable proportional relation between the capital stock and the output constitutes the basis for this approach. The linear trend obtained from the observed output capital ratio is scaled to intersect the observed series at its maximum level. This linear trend is taken as the capacity-capital ratio. By simply multiplying by the observed capital stock the capacity is found (Tsaliki and Tsoulfidis, 1993). Unlike the Wharton method, this method relies on the potential capacity. The advantage of this method is that it does not ignore the existence of longer cycles.

2.3. The Cointegration Method

Similar to the output-capital ratio method, the cointegration method suggested by Shaikh and Moudud (2004) is based on the historical behavior of the output-capital ratio. However, unlike the former the latter rests on a significantly more complex and realistic relation between the capital stock and the output and implicitly takes into account not only the cycles of different duration but also the external shocks such as natural disasters, wars, etc... that would destroy some of the capacity of the economy (Shaikh and Moudud, 2004). The embodied as well as disembodied (autonomous) technological change is addressed in this method. It is built on a model consisting of one identity and two behavioral stochastic equations:

$$Y \equiv \frac{Y}{Y^*} \cdot \frac{Y^*}{K} \cdot K \quad (1)$$

$$\ln Y_t = \ln K_t - \ln v_t + \ln u_t \quad (2)$$

The first equation is an identity defining the output (Y) as the product of rate of capacity utilization ($u = \frac{Y}{Y^*}$), capacity-capital ratio ($\rho^* = \frac{Y^*}{K}$) and the capital stock (K). Taking the natural logarithm of this identity produces equation (2), where

$v_t (= \frac{1}{\rho^*} = \frac{K}{Y^*})$ denotes the capital-capacity ratio.

The first behavioral equation presents the rate of capacity utilization in the long run, randomly walking ($E(e_u)=0$) around the normal capacity (here assumed as $u_n=1$):⁶

$$\ln u_t = e_{ut} \quad (3)$$

The last behavioral equation depicts the capacity-capital ratio with its growth through autonomous and the embodied technological change. It suggests that there is a linear relation between the growth rate of capital stock (g_K) and the growth rate of capacity-capital ratio (g_ρ) such as $g_\rho = \beta_0 + \beta_1 g_K$, where β_0 refers to the autonomous and β_1 to the embodied technical change. This is presented in a stochastic equation:

$$\ln v_t = \beta_0 + \beta_1 t + \beta_2 \ln K_t + e_{vt} \quad (4)$$

The equations 2, 3 and 4 constitute the model. Combining them into one equation produces the following relationship containing only the observable variables and defining a cointegration relation between $\ln Y$ and $\ln K$:

$$\ln Y_t = \alpha_0 + \alpha_1 t + \alpha_2 \ln K_t + e_t \quad (5)$$

As can be seen, the estimated parameters of equation 5 are related to the parameters of equation 2 and there is also a relation between the disturbance terms of the three equations:

$$\begin{aligned} \alpha_0 &= -\beta_0 \\ \alpha_1 &= -\beta_1 \\ \alpha_2 &= 1 - \beta_2 \\ e_t &= e_{ut} - e_{vt} \end{aligned} \quad (6)$$

⁶ The measure can be scaled according to an average normal capacity. Shaikh and Moudud (2004) suggest the average value of census-based measure as the scale for the US manufacturing.

Equation 2 tells that in the long run the rate of capacity utilization is one and $\ln u_t = 0$. Plugging this long run value and equation 4 into equation 2 yields:

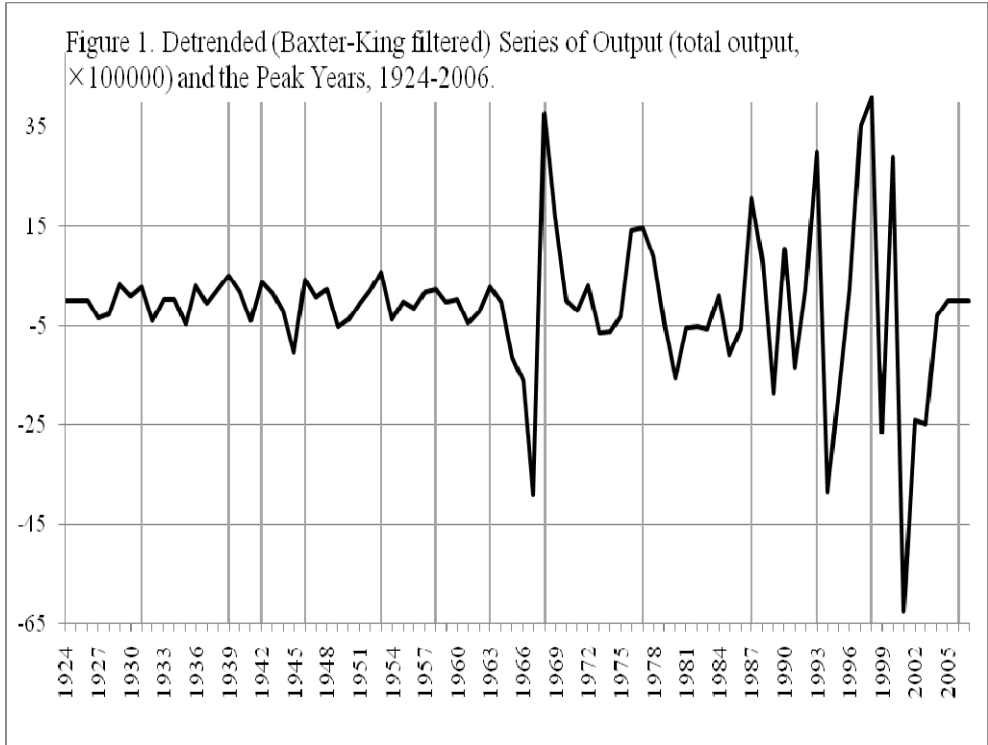
$$\ln Y_t^* = \alpha_0 + \alpha_1 t + \alpha_2 \ln K_t - e_t \quad (7)$$

As all the variables, parameters and disturbances on the right hand side of the equation is known, from here we can calculate the capacity. Then it is trivial to find the rate of capacity utilization given the actual level of output.

3. Results

3.1. Wharton Index: Total Output, 1924-2006

The Wharton Index, as argued above is based on determining the peak years of output. This can be done by mere observation or certain knowledge of the economy, i.e. additional information on the observed cycles. In this study, we used filtering techniques only in order to determine the peak years. However, these filtering techniques are themselves used to estimate the potential output (See Chagny and Döpke (2001) for an assessment of different filtering techniques). We only used them to produce the “additional information on the observed cycles”.



Output data is taken from the “total output data” column of the Gross National Product by Kind of Economic Activity tables provided by the State Institute of Statistics (SIS / DİE, 2001) for the years from 1924 to 1998. For the years from 1999 to 2006, the same tables provided for the years between 1968 and 2006 in the State Planning Organization’s (SPO) online Economic and Social Indicators Data Package.⁷ The

⁷ The data is presented in Excel sheet files in the Economic and Social Indicators Data Package: <http://www.dpt.gov.tr/PortalDesign/PortalControls/WebIcerikGosterim.aspx?Enc=83D5A6FF03C7B4FCA4781AFB16189036083F239D24768693A2F910AC764FA886> (as of June 2011). The latest version has the date title 1950-2010. The source of the data is given as the Turkish Statistics Institute’s (TÜİK, previously SIS) TurkSTAT database. However, the new series from 1998 to 2010 does not match the previously published data in Economic and Social Indicators 1950-2006 for the overlapping years. It is the same in the TSI’s National Accounts database. The differences between the new and the old GDP series is summarized in the TSI (2008) document, “Gayri Safı Yurtiçi Hasıla Güncelleme Çalışmaları 1987 ve 1998 Bazlı GSYİH Serileri Arasındaki Farklar.” The differences are so ambiguous and fundamental that we did not use the new series for furthering the analysis to 2010.

combined series are filtered by Hodrick-Prescott and Baxter-King Filters for determining the peak years.⁸

Figure 1 shows the detrended series and the peak years. It is striking to see increasing volatility of business cycles by the beginning of significant industrialization efforts in 1960s. The volatility seems to visibly increase by the introduction of massive industrialization. After a period of relatively damped oscillations, the volatility surges drastically starting with late 1980s / early 1990s. The peak years are 1931, 1939, 1942, 1946, 1953, 1958, 1963, 1968, 1977, 1987, 1993, 1998 and 2006. The peak years, as can be seen, refers to 5 to 10 years cycles. A more detailed analysis would adhere to 3 to 5 years cycles. However, since the Wharton analysis conducted here is for comparative purposes, taking 5 to 10 years cycles for an 83 year long period would not disturb the results. Furthermore, the problem of “weak peaks” of shorter cycles would be, to a great extent, eliminated through leaving some of the minor peaks out of consideration (Taylor, et al. 1970).⁹

⁸ For the Hodrick-Prescott filter the parameter for penalizing the fluctuations in the second differences is chosen as 6,25 as suggested by Ravn and Uhlig (2002). The Baxter-King filter is both a high and a low pass filter (bandpass filter). For the Baxter-King filter the minimum and maximum periodicity is set to 2 and 8 years respectively and the lead lag length as 3 years (which means first and the last three years are not included in the detrended series), as suggested by Baxter and King (1995). The results are almost perfectly compatible.

⁹ Still, for two non-peak years (1976 and 1997) the Wharton Index is larger than 1. Such problems are generally overcome through using the net physical investment data in order to connect the peaks with a non-linear instead of a simple linear interpolation (Klein, et al. 1973). However, we let the index exceed 1 for some years for the sake of simplicity of the analysis. The aim of this study is not producing a perfect Wharton index but to produce one to compare with the results of the cointegration method which is in line with the classical theory.

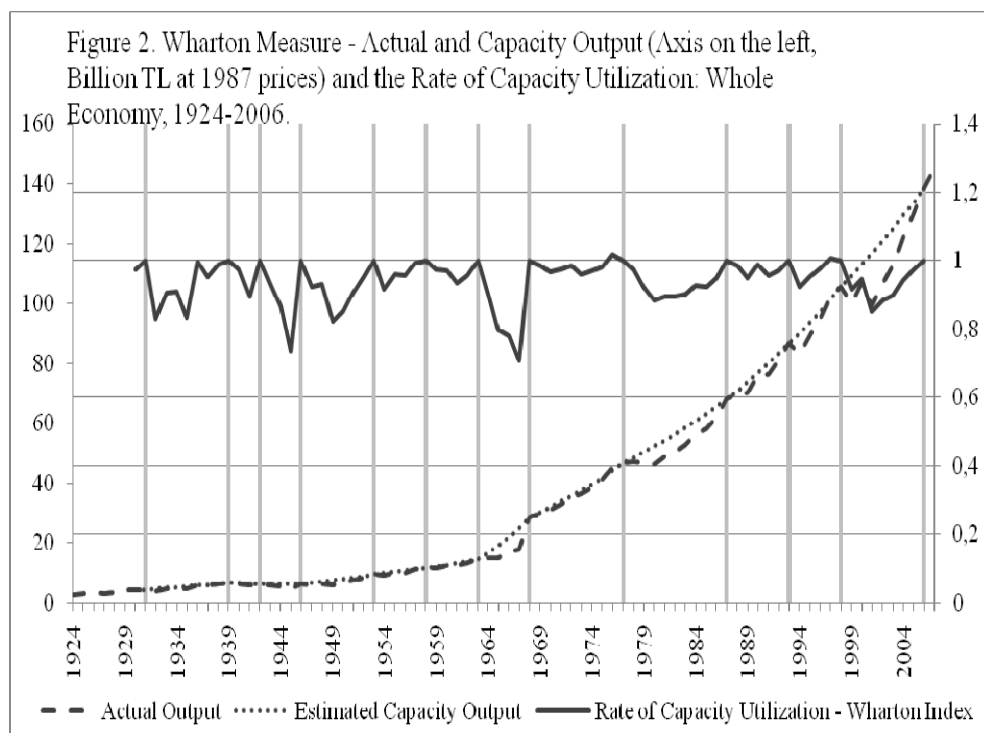
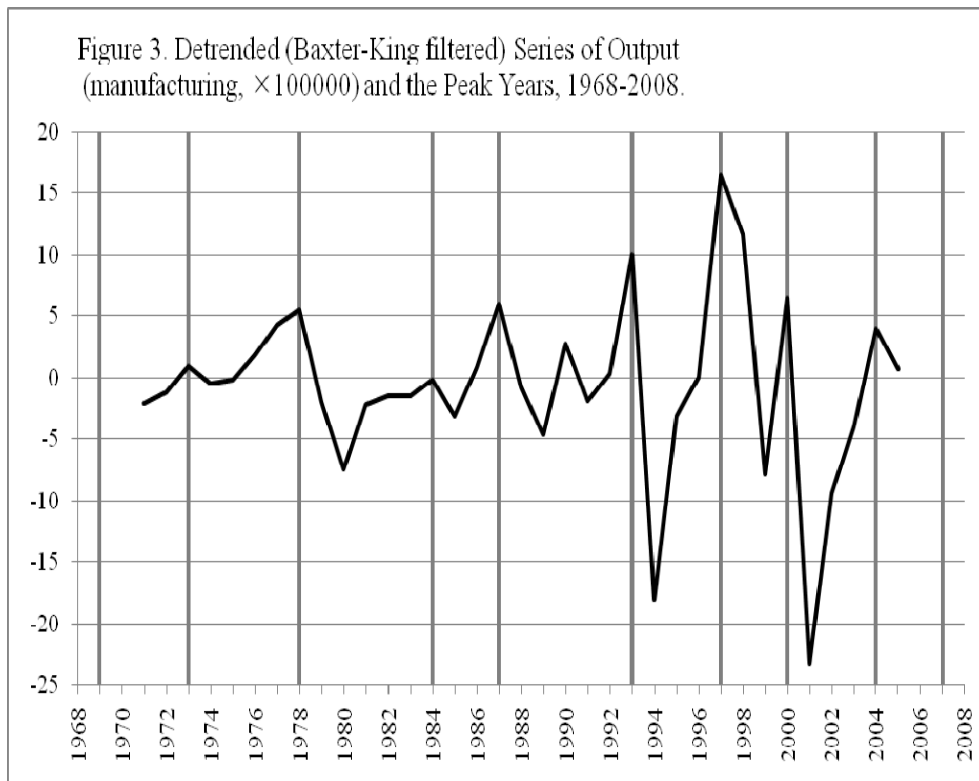


Figure 2 summarizes the results of the calculations and Table A.1. in appendix provides the estimated figures. Since the method is based on predetermined peak years a brief discussion on the low levels may be more meaningful. The lowest level of capacity utilization is attained in 1967 with a rate of 70,6 %. The other years with the lowest utilization rates are 1932, 1935, 1945, 1980 and 2001. The years 1930 and 1935 obviously refers to the world economic depression. Even the low level of capital stock supply as compared to the demand to even the most fundamental commodities seem not to be enough to keep the economy close to capacity. 1945 refers to the retransforming the economy from war mobilization efforts back to the normal production. 1967 may refer to rapid capital stock buildup throughout the early years of the planning period, which may not be immediately met by sufficient demand (and hence probably not due to a decline in effective demand). Another explanation may be the existence of idle capacity due to not yet operational physical capital buildup, which can be observed by sudden increase in output in the year 1969. The year 1980 is the peak of the foreign exchange shortage crisis of the late 1970s compounded with the oil price shock. Hence it is not surprising at all to have a trough in that year. The following gradual recovery is usually attributed both to broken resistance of the working class and the foreign exchange ease through trade

liberalization and devaluation up until 1988. The rate declines also in 1994, but not as drastically as it does in 2001, the year of financial crisis.

3.2. Wharton Index: Manufacturing Industry, 1968-2008



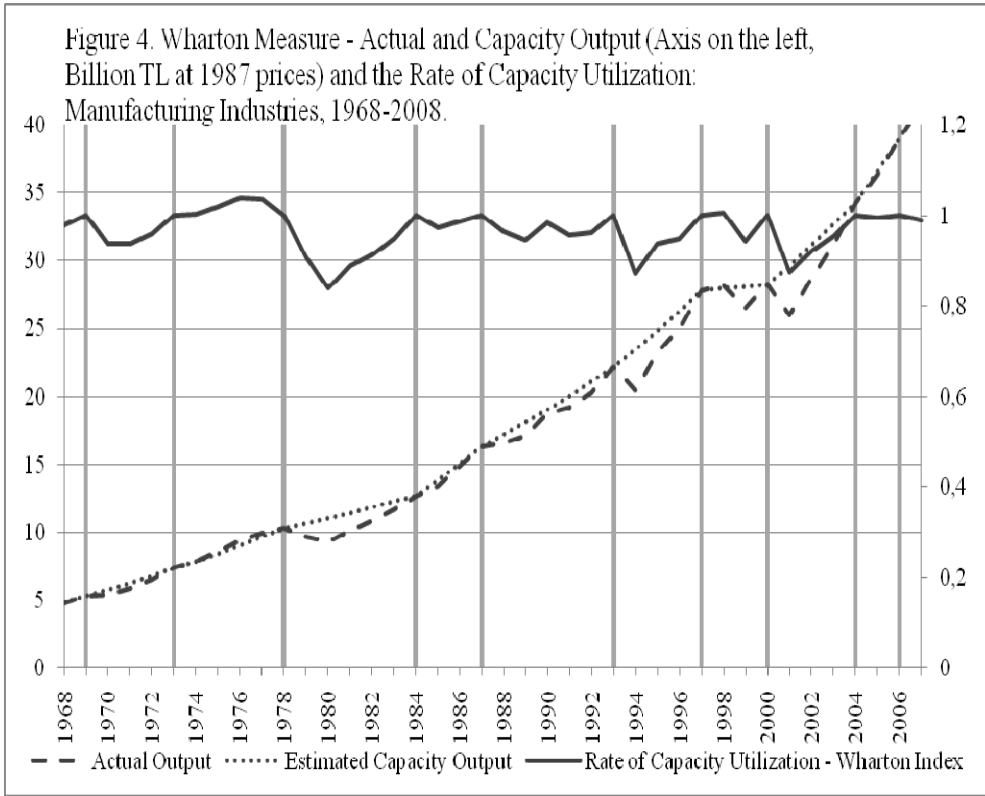
The same procedures, described in the previous section are applied to the output of the manufacturing industry. The years before 1968 are not taken into account (from SIS (2001)) in order to conduct a more compact analysis. The series are extrapolated from 2006 to 2008 by making use of the growth rates of output provided in the latest new series of GDP (TSI).¹⁰ Figure 3 shows the detrended series and the peak years for the manufacturing industry. The first thing to observe is the increased volatility starting in

¹⁰ The only reason for this extension is to be able to make comparisons with cointegration method results which cover the years from 1972 to 2008.

early 1990s The peak years are 1969, 1973, 1978, 1984, 1987, 1993, 1997, 2000, 2004 and 2007.¹¹

Figure 4 shows the results for the manufacturing sector and Table A.2. provides the estimated series. There are four apparent troughs: 1970, 1980, 1994 and 2001, recognized years of economic crisis. Throughout the relatively stable and damped oscillation between 1980 and 1994, the year 1989 shows the lowest level of capacity utilization. The year 1988 is often mentioned as the point of exhaustion of early export-led boom of the post 1980 era and the results are in line with this argument. After 1993, the manufacturing sector seems to enter a relatively turbulent phase where the oscillations in the rate of capacity utilization become more apparent.

¹¹ Again, both the Hodrick-Prescott and the Baxter-King filters are used to determine the peak years with the same defined parameters of periodicity, etc... (See footnote 6). Due to the lead-lag length of three, the peaks for the first and last three years are picked according to the Hodrick-Prescott filter (1969 and 2007). Both filters almost perfectly fit onto each other and point out exactly the same peaks for the common years.



Now we turn to the results of the cointegration method.

3.3. Output-Capital Ratio Method: Manufacturing Industries, 1972-2008

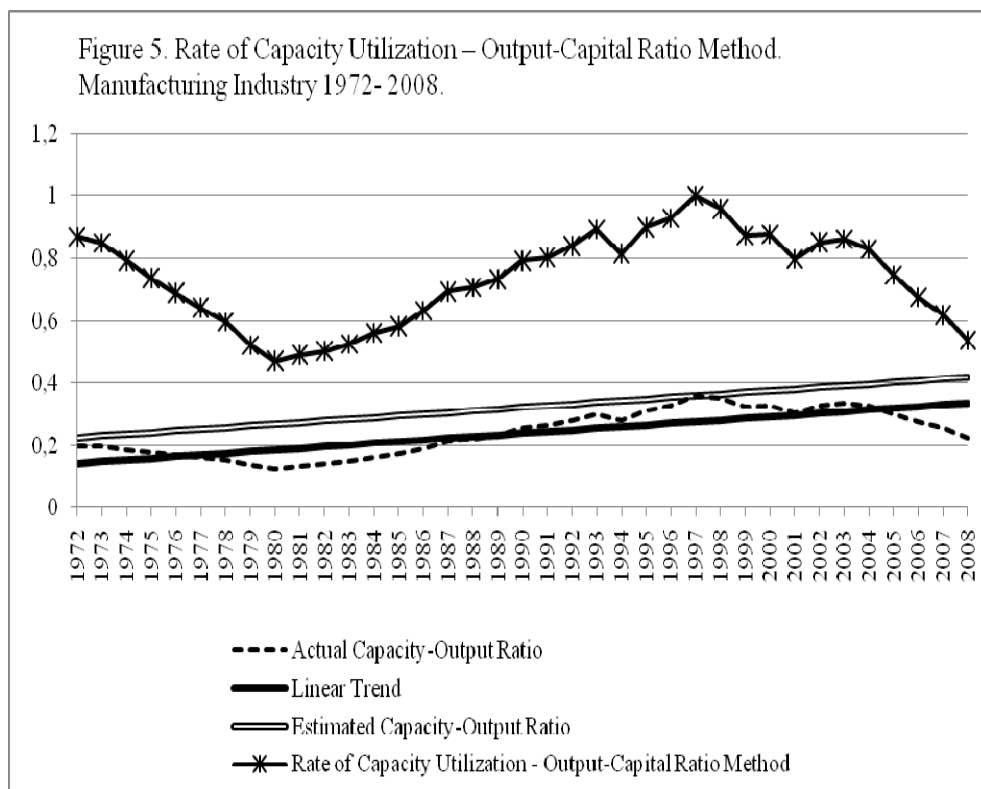
Output-capital ratio method makes use of the linear trend of the actual output-capital ratio ($Y/K = 1/\rho$). The capital stock data is taken from Ünlü (2010), which provides an extended series of Cihan, et al. (2005). The series is for the main sectors of the economy and covers the years from 1972 to 2008. Its calculation is based on the perpetual inventory method. There is no other reliable series available for the Turkish economy. The output-capital ratio method requires the capital stock data. Hence, the scope of the analysis is strictly limited to the years for which this data is available. The output series is again from

the SPO's online Economic and Social Indicators Data Package.¹² The OLS results are as follows (figures in parenthesis are the standard errors):

$$\frac{1}{\rho} = 0,143215 + 0,0053t$$

(0,01463) (0,00069)

$$\text{Adjusted } R^2 = 0,6141$$



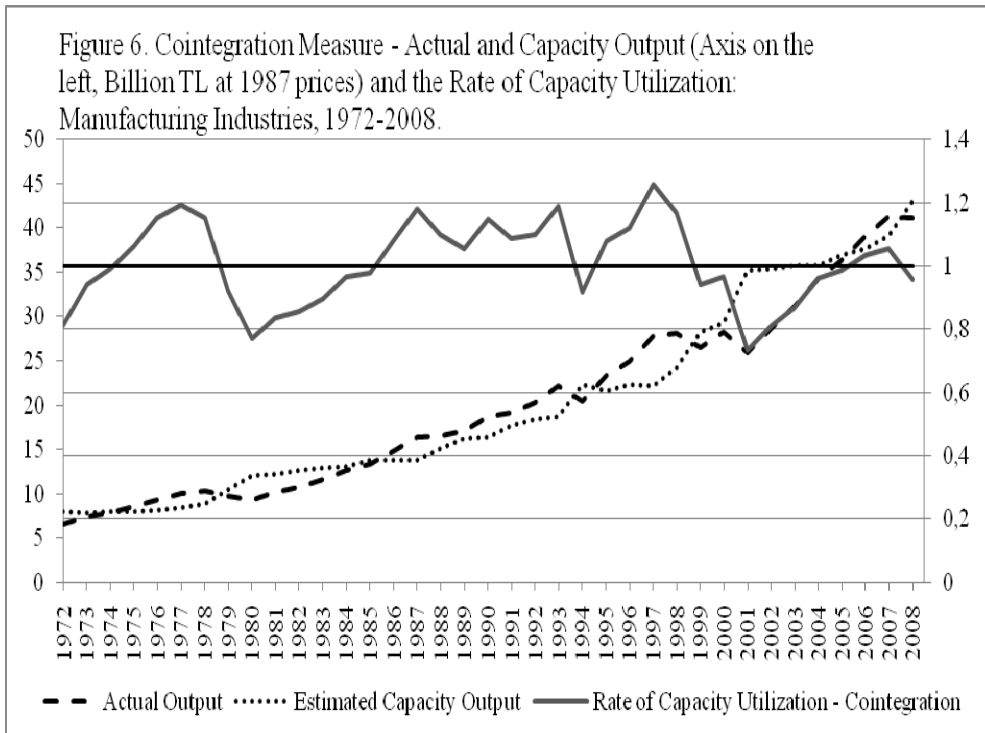
Scaling up this trend line so that it touches only the maximum level of output-capital ratio (adding the highest level of difference between the trend and the actual levels

¹² See footnote 5.

to the intercept¹³) gives the capacity-output level. Figure 5 presents the actual output-capital ratio, its linear trend and the scaled version of the trend line as well as the rate of capacity utilization calculated by making use of this capacity-capital ratio level. Table A.2. in the appendix provides the estimated figures of rate of capacity utilization.

3.4. Cointegration Measure of Capacity: Manufacturing Industries, 1972-2008

As discussed above cointegration measure is based on the stable long run relation between the capital stock and the output. The capital stock and the output series are the same for the output-capital ratio method.



$$^{13} \max \left\{ \frac{1}{\rho} - \left(\frac{1}{\rho} \right)^2; t = 1972, \dots, 2008 \right\} = 0,082596.$$

The method relies on the estimated parameters and the disturbance term of equation 5. This equation indicates that the logarithms of Y and K are cointegrated. Therefore, it is necessary to check if both series are integrated in the same order for avoiding the possibility of spurious regression. For the manufacturing industry, the $\ln Y$ series are integrated in the first order ($I(1)$) at 1% significance level.¹⁴ The first difference of $\ln K$ series are, on the other hand, stationary ($I(1)$) at 5% significance level with no constant and two lags.¹⁵ However, for the mining industry and the electricity, gas and water industries the order of integration does not match. Hence, we leave these industries out and limit the analysis to manufacturing industry. The Durbin-Watson test for the regression in equation 5 suggests that the disturbance term is autocorrelated for the manufacturing industry.¹⁶ The estimated coefficient of the regression of the first difference of the disturbance terms on the one lagged disturbances of equation 5 is statistically significant at 1% level, which signifies that $\ln Y$ and $\ln K$ are cointegrated.¹⁷ The figure 6 shows the actual and capacity output and the rate of capacity utilization for the manufacturing industry, calculated accordingly with the cointegration method. Table A.2. in the appendix gives the estimated series of rate of capacity utilization. The following section presents a brief comparison of the three measures of rate of capacity utilization as well as the survey data on the rate provided by the TSI.

3.5. A Comparative Look: Manufacturing Industry

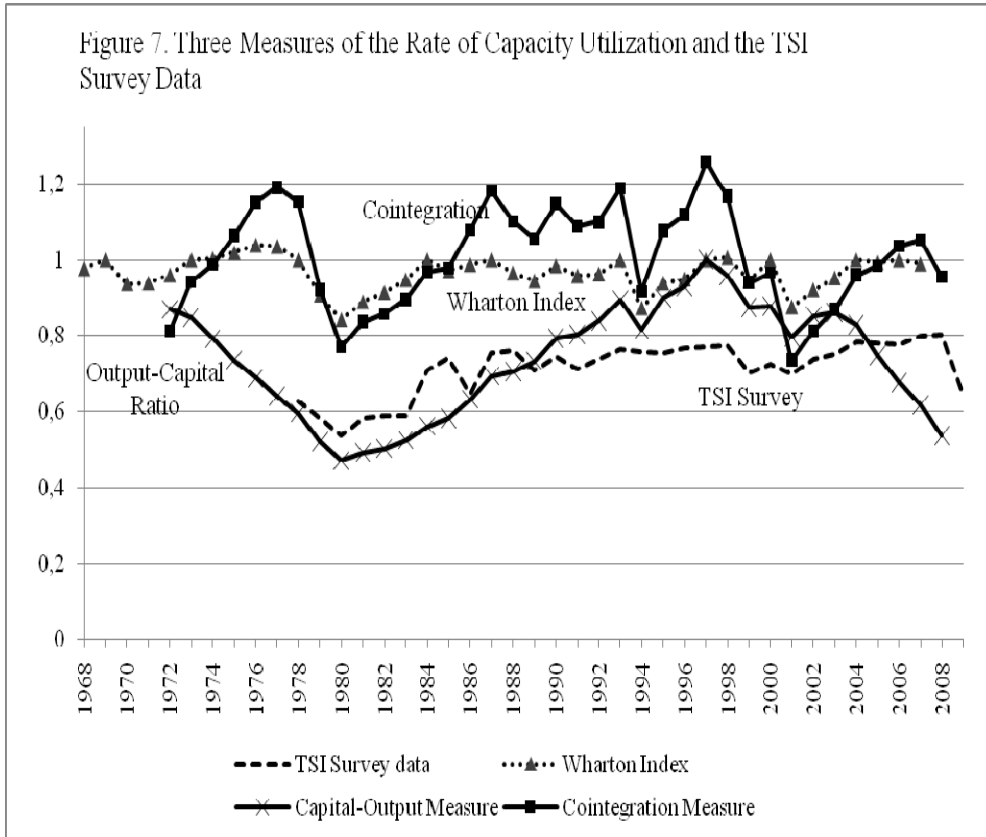
Figure 7 shows three different measures of rate of capacity utilization discussed above and the survey data. The appendix of the article also provides the series of different measures.

¹⁴ The test statistics is -5,974 and the critical value for the 1% significance level is -3,682.

¹⁵ The test statistics is -1,991 and the critical value for the 5% significance level is -1,95.

¹⁶ $d(3, 37) = 0,6927426$. The lower and upper bounds for the test is 1,112 and 1,446 respectively at 1% significance level.

¹⁷ For the manufacturing industry the constant is 0,002499 and the coefficient is -0,3797737 with a t-statistics of -2,99. The Johansen Maximum Likelihood test also confirms this result: The null hypothesis that the (cointegration) rank is one cannot be rejected with the trace statistics value of 1,2023 and the critical value of 3,76 at 5% significance level.



It can be seen that there are apparent differences in the levels among these measures. The Wharton index and the cointegration measure seem to have the closest levels as contrasted to the others. The cointegration measure is gravitating around the rate of capacity utilization level of 1 (100%), which is imposed into the model by the equation 3 and the Wharton index exhibits the upper bound of 1, a condition which is similarly imposed by this method's assumptions.¹⁸ The former's behavior is in line with the classical/Marxian conceptualization of the long run behavior of the capitalist economies. The cointegration measure and the Wharton Index move on a very similar path. However, the cointegration measure exhibits significantly higher volatility with stronger rise and falls. This feature is in line with Post-Keynesian and classical/Marxian analysis which emphasize the turbulence and inherent instability of capitalist economies. The output-capital ratio measure follows a different path as compared to the others. It presents longer

¹⁸ See footnote 7.

cycles. During the whole period we can observe a downfall of 8 years followed by a nearly complete cycle of 20 years (1980-2008).

Table: 1 gives the summary statistics of different measures. The differences in means reflect the level differences. The coefficient of variation shows the overall volatility of the series. The output-capital ratio measure has the highest volatility, followed by the cointegration measure. The Wharton index shows the lowest volatility.

Table: 1
Summary Statistics for Different Measures of Rate of Capacity Utilization

	Mean	Standard Deviation	Coefficient of Variation	ADF
Survey Data	0,7124	0,0728034	0,102195	-2,755 ^a
Wharton Index	0,9573	0,0455107	0,047541	-3,694 ^b
O-C Ratio Measure	0,7358	0,1544475	0,209904	-2,733 ^c
Coint. Measure	1,0071	0,1339969	0,133052	-2,661 ^d
^a 10% significance level with 3 lags. ^b 1% significance level. ^c 10% significance level with 7 lags. ^d 10% significance level.				

Table: 2 provides the correlation coefficients on the lower part of the diagonal (lower triangular) and the concordance correlation coefficients on the upper part of the diagonal (upper triangular). Both produce almost exactly the same results. The latter is based on the measurement of 'reproducibility' (Lin, 1989).

Table: 2
Correlations and Concordance Statistics for Different Measures of Rate of Capacity Utilization

	Survey Data	Wharton Index	C-O Ratio Measure	Coint. Measure
Survey Data	1,0	0,570	0,720	0,498
Wharton Index	0,5699	1,0	0,305	0,734
O-C Ratio Measure	0,7204	0,3054	1,0	0,418
Coint. Measure	0,4977	0,7343	0,4176	1,0

The figures show that the coefficients between the capital-output ratio measure and both the Wharton index and the cointegration measure are very low, indicating that they do not agree with each other in measuring the rate of capacity utilization. Interestingly, the highest coefficients are between the survey data and the capital-output ratio measure. The concordance coefficients higher than 0,5 tell that there is not major disagreement between the corresponding measures.

All the measures point out the year 1980 as a trough. The output-capital ratio measure shows a steady increase from 1980 onwards until the peak of 1997, with a single exception of 1994. The peak year of 1997 is also the year when the positive deviation of the series from its trend reaches its maximum level during the whole period (a little less than 8,26 points difference. See footnote 12). From 1997 onwards the steady decline follows, only to be disturbed by an increase in 2002 that can be attributed to the level effect of the severe crisis of 2000-2001. This post-crisis recovery can be observed in all of the measures. However, unlike the output-capital ratio measure, it lasts longer up until late 2000s in other measures. Interesting enough, all the measures including the TSI survey data shows a declining trend starting from 1997 before the 2000-2001 crisis. It tentatively suggests an alternative real sector explanation to the crisis as contrasted to the sudden “surprise” of financial crisis.¹⁹ Moreover, the cointegration and the output-capital ratio measures, both relying on the relationship between the capital stock and the output, reveal a relatively more drastic decline for this period.

The only series that does not present a significant cyclical behavior is the TSI survey series. All the other measures, one way or another, points out the existence of business cycles (of different durations) and exhibits a gravitational behavior. Furthermore, the sensitivity of TSI survey series to the crisis years of 1980, 1989, 1994 and 2000-2001 is unreasonably weak and it exhibits an overall stable and slightly increasing trend (the series is stationary with only seven lags).

3.6. Cointegration Measure and the Survey Data

In economic research and macroeconomic empirical investigation regarding the Turkish economy, the most widely used measure is the survey based series. There are a number of theoretical shortcomings of such series. Firstly, the survey questions usually do not explain in detail the meaning of economic capacity. Hence the answers to the surveys do not differentiate between the engineering and the economic capacity. Obviously, the surveys also do not take into account the optimal and desired levels of capacity, as discussed above. For the Turkish manufacturing industry, the TSI used to compile the rate of capacity utilization data based on the Tendencies in Manufacturing Industry Surveys (TMI) between the years 1991 and 2009. The Central Bank (CBRT) also conducts a survey under the title monthly Business Tendency Survey (BTS) since 1987.²⁰ Although the

¹⁹ So it reminds the insightful warning that “[a]t first glance, therefore the entire crisis presents itself as simply a credit and monetary crisis” (Marx, [1894]1991: 621; emphasis added).

²⁰ Detailed information can be found on the CBRT’s online document: <<http://www.tcmb.gov.tr/ikt-yonelim/BTS-Methodology.pdf>>. The TSI and CBRT announced that the data on the rate of capacity utilization will be compiled only by CBRT, starting with January 2010 (TSI, 2010 and CBRT, 2010). The

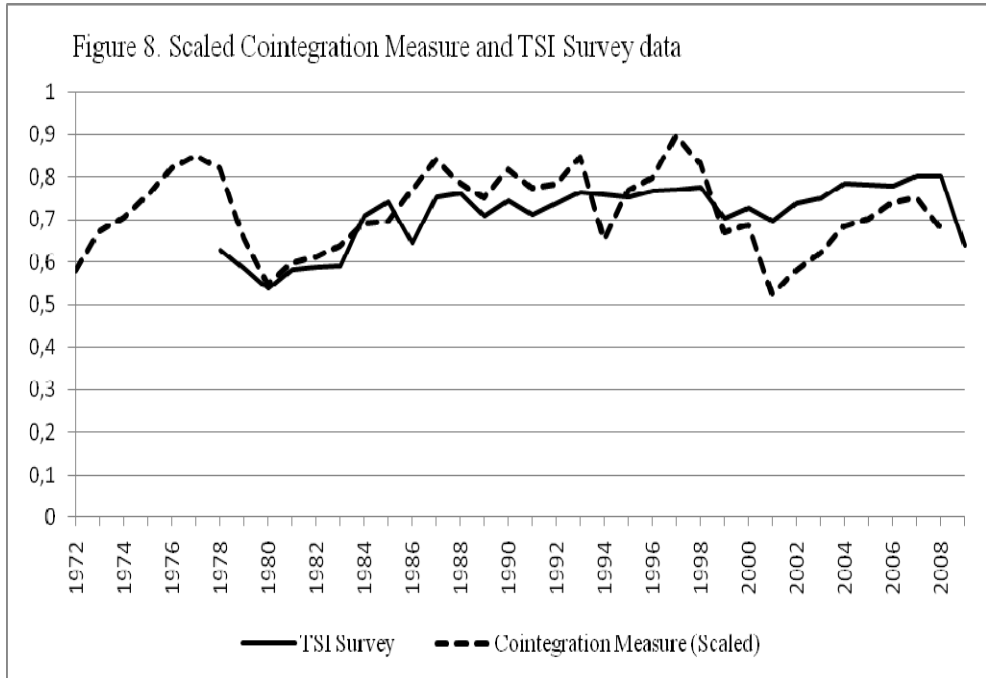
starting dates are given as 1987 and 1991, SPO's online Economic and Social Indicators 1950-2010 Data Package provides a longer series from 1978 to 2009, the source of which is reported as the TSI. For the overlapping years the CBRT and SPO's TSI based series coincide, meaning that both are based on the TSI's TMI surveys. For a longer comparative analysis we used the series provided by the SPO. Figure 8 presents the cointegration measure and the TSI survey data on the rate of capacity utilization. The cointegration measure is scaled down with the revision of the equation 3, so that the normal rate of capacity utilization is not 1 but equal to the average of the survey series:

$$\ln u_t = (-0,33822) + e_{ut} \quad (8)$$

The comparison of the two clearly shows that the cointegration measure has qualities that are more adequate for the classical/Marxian²¹ conceptualization as well as the actual process of the capitalist economy: turbulent gravitation around a long run normal rate. For the analysis of business cycles the fluctuations in the capacity utilization is expected to be persistent and the "cyclical component of overall output should be stationary" (Chagny and Döpke, 2001: 4). Although the cointegration measure does not share the theoretically unreasonable overall increasing trend with the survey data, it has the same short-run fluctuations. The fluctuations in the survey data is also unrealistically damped (especially for the crisis years of 1994 and 2000-2001), whereas the cointegration measure presents higher volatility. In other words the cointegration measure adequately represents the cyclical character of the capitalist accumulation process. These suggest that the cointegration measure has superiority for use in macroeconomic modeling. Furthermore, it gets around the theoretical problems associated with the survey based series discussed above, and extremely easy to compile as compared to the survey based series.

Istanbul Chamber of Commerce also compiles survey data on the rate of capacity utilization, which can also be reached through CBRT's web site.

²¹ *The scaled version is also in line with the Keynesian approach since it is permanently under full capacity. However, this rule is externally imposed by substituting equation 8 for equation 3 and hence that is not an inherent property of the cointegration measure, i.e. due to the implied relationship between capital stock and output.*



Conclusion

This study calculated three different measures of rate of capacity utilization for the Turkish economy (and especially for the manufacturing industries). The central measure for the study is the cointegration measure. It has theoretical superiority over other measures in means of classical/Marxian and Keynesian empirical investigations and modeling. The calculations for the Turkish economy and comparison with other measures also supports this theoretical superiority in means of behavioral adequacy of the series for the basic tenets of long-run gravitational pace around the normal level and the short-run volatile nature.

References

Baxter, M. and R. King (1995), "Measuring Business Cycles: Approximate Band Pass Filters for Economic Time Series, *National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper*, 5022: 1-53.

- Brendt, E.R. and C.J. Morrison (1981), "Capacity Utilization Measures: Underlying Economic Theory and an Alternative Approach", *The American Economic Review*, 71(2): 48-52.
- CBRT (2010), "Information Note Regarding the Capacity Utilization Rate of Manufacturing Industry", CBRT Online Document, <<http://www.tcmb.gov.tr/imalat/CUR-Information.pdf>>, 05.07.2011.
- Chagny, O. and J. Döpke (2001), "Measures of the Output Gap in the Euro-Zone: An Empirical assessment of Selected Methods", *Kiel Working Paper*, 1053, Institut für Weltwirtschaft, Kiel.
- Cihan, C., Ş. Saygılı, H. Yurtoğlu (2005), *Türkiye Ekonomisi'nde Sermaye Birikimi, Verimlilik ve Büyüme (1972-2003)*, TÜSİAD Büyüme stratejileri dizisi, DPT-TÜSİAD. No. TÜSİAD-T/2005-12/413.
- Degrades, T. and L. Tsoulfidis (2007), "A New Method for the Estimation of Capacity Utilization: Theory and Empirical Evidence from 14 EU Countries", *Bulletin of Economic Research*, 59(4): 361-81.
- Foley, D. and T. Michl (1999), *Growth and Distribution*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Gökçeşu, Ö. (1998), "Trade Liberalization and Capacity Utilization: New Evidence from the Turkish Rubber Industry", *Empirical Economics*, 23(4): 561-71.
- Klein, L.R. (1960), "Theoretical Issues in Measurement of Capacity", *Econometrica*, 28(2): 272-86.
- Klein, L.R. and R. Summers (1966), "The Wharton Index of Capacity Utilisation", *Studies in Quantitative Economics No. 1*. University of Pennsylvania.
- Klein, L.R., V. Long, A. Greenspan, D. Greenwald, N. Edmonson, and G. Perry (1973), "Capacity Utilization: Concept, Measurement and Recent Estimates, *Brookings Papers on Economic Activity*, 1973(3): 743-63.
- Lavoi, M., G. Rodriguez and M. Seccareccia (2004), "Similitudes and Discrepancies in Post-Keynesian and Marxist Theories of Investment: A Theoretical and Empirical Investigation", *International Review of Applied Economics*, 18(2): 127-49.
- Lin, L. I-K. (1989), "A Concordance Correlation Coefficient to Evaluate Reproducibility", *Biometrics*, 45(1): 255-68.
- Marx, K. ([1894]1991), *Capital, A Critique of Political Economy, Volume 3*, London: Penguin Books.
- Maddison, A. (1991), *Dynamic Forces in Capitalist Development: A Long-Run Comparative View*, New York: Oxford University Press.

- Morrison, C.J. (1988), "Quasi-fixed Inputs in U.S. and Japanese Manufacturing: a Generalized Leontief Restricted Cost Function Approach", *The Review of Economics and Statistics*, 70(2): 275-87.
- Ravn, M.O., and H. Uhlig (2002), "On Adjusting the Hodrick-Prescott Filter for the Frequency of Observations", *The Review of Economics and Statistics*, 84(2): 371-80.
- Shaikh, A. and J.K. Moudud (2004), "Measuring Capacity Utilization in OECD Countries: a Cointegration Method", *The Levy Economics Institute of Bard College Working Paper*, No.415.
- Shaikh, A. (2007), "A Proposed Synthesis of Classical and Keynesian Growth", The New School for Social Research Mimeo, <<http://homepage.newschool.edu/~AShaikh/>>, 05.07. 2011.
- Shaikh, A. (2009), "Economic Policy in a Growth Context: A Classical Synthesis of Keynes and Harrod", *Metroeconomica*, 60(3): 455-94.
- SIS (2001), *İstatistiksel Göstergeler / Statistical Indicators 1923-1998*, Ankara: State Institute of Statistics, Printing Division.
- SPO, Ekonomik ve Sosyal Göstergeler 1950-2010 / Economic and Social Indicators 1950-2010, <<http://www.dpt.gov.tr/PortalDesign/PortalControls/WebIcerikGosterim.aspx?Enc=83D5A6FF03C7B4FCA4781AFB16189036083F239D24768693A2F910AC764FA886>>, 05.07.2011.
- Sraffa, P. (1926), "The Laws of Returns under Competitive Conditions", *Economic Journal*, Vol. XXXVI, No: 144: 535-50.
- Taylor, J., D. Winter, and D. Pearce (1970), "A 19 Industry Quarterly Series of Capacity Utilization in the United Kingdom, 1948-1968", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 32(2): 113-31.
- Taylor, L. (2004), *Reconstructing Macroeconomics: Structuralist Proposals and Critiques of the Mainstream*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Tsaliki P. and L. Tsoulfidis (1999), "Capacity Utilization in Greek Manufacturing", *Modern Greek Studies Yearbook* 9: 127-42.
- TSI, *National Accounts: Gross National Product by Production Approach*, TurkSTAT online database, <http://www.turkstat.gov.tr/VeriBilgi.do?tb_id=55&ust_id=16>, 05.07. 2011.
- TSI (2008), "Gayri Safi Yurtiçi Hasıla Güncelleme Çalışmaları: 1987 ve 1998 Bazlı GSYİH Serileri Arasındaki Farklar" TSI online document, <http://www.tuik.gov.tr/VeriBilgi.do?tb_id=55&ust_id=16>, 05.07.2011.

- TSİ (2010), “İmalat Sanayi Kapasite Kullanım Oranlarının Hesaplanması ve Yayınlanması Hakkındaki Kamuoyu Duyurusu”, TSI Online Document, <<http://www.tuik.gov.tr/jsp/duyuru/upload/kamuoyuduyuru11012010.pdf>>, 05.07.2011.
- Ünlü, A. (2010), “Türkiye için Sermaye Stok Verileri Güncellenmesi ve Büyüme Oranı ile İlişkisi: 1972-2008 Dönemi”, *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi / Journal of Academic Researches and Studies*, 2(3): 98-116.
- Varian, H. (1992), *Microeconomic Analysis*, 3rd edition, W.W.Norton & Company.
- Weisskopf, T.E. (1979), “Marxian crisis theory and the rate of profit in the postwar U.S. economy”, *Cambridge Journal of Economics*, 3(4): 341-78.

Appendix

Table: A1
Rate of Capacity Utilization – Wharton Measure – Total Output, 1924-2007[†]

1924	0,88	1952	0,95	1980	0,88
1925	0,91	1953	1,00	1981	0,89
1926	1,03	1954	0,92	1982	0,89
1927	0,84	1955	0,96	1983	0,90
1928	0,88	1956	0,96	1984	0,93
1929	1,03	1957	0,99	1985	0,92
1930	0,98	1958	1,00	1986	0,95
1931	1,00	1959	0,97	1987	1,00
1932	0,83	1960	0,97	1988	0,99
1933	0,91	1961	0,94	1989	0,95
1934	0,91	1962	0,96	1990	0,99
1935	0,83	1963	1,00	1991	0,96
1936	1,00	1964	0,90	1992	0,97
1937	0,95	1965	0,80	1993	1,00
1938	0,99	1966	0,78	1994	0,92
1939	1,00	1967	0,71	1995	0,95
1940	0,98	1968	1,00	1996	0,98
1941	0,89	1969	0,99	1997	1,01
1942	1,00	1970	0,97	1998	1,00
1943	0,93	1971	0,97	1999	0,92
1944	0,87	1972	0,98	2000	0,95
1945	0,74	1973	0,96	2001	0,85
1946	1,00	1974	0,97	2002	0,89
1947	0,92	1975	0,98	2003	0,90
1948	0,93	1976	1,02	2004	0,94
1949	0,82	1977	1,00	2005	0,98
1950	0,85	1978	0,97	2006	1,00
1951	0,91	1979	0,92	2007	1,01

[†] for the years 1924-1930 and 2007 the series is simply extrapolated backwards and forwards by making use of the following and the preceding annual compound rates of growth respectively. The other years are calculated as peak-to-peak annual compound growth rate.

Table: A.2.
Mesures of Rate of Capacity Utilization and the Survey Data, Manufacturing Sector

Year	Wharton Measure	Capital-Output Ratio Measure	Cointegration Measure	Cointegration Measure (Scaled)	TSI Survey Data
1968	0,98	.	.	.	.
1969	1,00	.	.	.	.
1970	0,94	.	.	.	.
1971	0,94	.	.	.	.
1972	0,96	0,87	0,81	0,58	.
1973	1,00	0,85	0,94	0,67	.
1974	1,00	0,79	0,99	0,70	.
1975	1,02	0,74	1,06	0,76	.
1976	1,04	0,69	1,15	0,82	.
1977	1,04	0,64	1,19	0,85	.
1978	1,00	0,60	1,15	0,82	0,63
1979	0,91	0,52	0,92	0,66	0,58
1980	0,84	0,47	0,77	0,55	0,54
1981	0,89	0,49	0,84	0,60	0,58
1982	0,91	0,50	0,86	0,61	0,59
1983	0,95	0,53	0,90	0,64	0,59
1984	1,00	0,56	0,97	0,69	0,71
1985	0,97	0,58	0,98	0,70	0,74
1986	0,99	0,63	1,08	0,77	0,65
1987	1,00	0,69	1,18	0,84	0,75
1988	0,97	0,71	1,10	0,78	0,76
1989	0,94	0,73	1,06	0,75	0,71
1990	0,98	0,79	1,15	0,82	0,74
1991	0,96	0,80	1,09	0,78	0,71
1992	0,96	0,84	1,10	0,78	0,74
1993	1,00	0,89	1,19	0,85	0,77
1994	0,87	0,81	0,92	0,65	0,76
1995	0,94	0,90	1,08	0,77	0,75
1996	0,95	0,93	1,12	0,80	0,77
1997	1,00	1,00	1,26	0,90	0,77
1998	1,01	0,96	1,17	0,83	0,78
1999	0,94	0,87	0,94	0,67	0,70
2000	1,00	0,88	0,97	0,69	0,73
2001	0,88	0,80	0,74	0,53	0,70
2002	0,92	0,85	0,81	0,58	0,74
2003	0,95	0,86	0,87	0,62	0,75
2004	1,00	0,83	0,96	0,68	0,78
2005	0,99	0,75	0,98	0,70	0,78
2006	1,00	0,68	1,04	0,74	0,78
2007	0,99	0,62	1,05	0,75	0,80
2008	.	0,54	0,96	0,68	0,80
2009	.	.	.	.	0,64

About the Authors

Abdurrahim EMHAN

He is assistant professor in Dicle University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Business Administration.

Erol CAKMAK

He is assistant professor in Ataturk University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics.

Eda BOZKURT

She is lecturer in Ataturk University, Ispir Hamza Polat Vocational School.

Hayati AKSU

He is assistant professor in Ataturk University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics.

Omer Selcuk EMSEN

He is professor in Ataturk University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics.

Ugur SADIOGLU

He is research assistant in Hacettepe University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Political Science and Public Administration.

Mustafa Kemal OKTEM

He is associate professor in Hacettepe University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Political Science and Public Administration.

Timur Han GUR

He is associate professor in Hacettepe University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics.

Huseyin OZTURK

He is working at the International Capital Market Department in Undersecretariat of Treasury.

Ibrahim ARISOY

He is research assistant in Cukurova University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics.

Ilter UNLUKAPLAN

He is assistant professor in Cukurova University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Public Finance.

Hakan DEMIRGIL

He is assistant professor in Suleyman Demirel University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Econometrics.

Nilgun ACAR BALAYLAR

She is assistant professor in Dokuz Eylul University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics.

Zeynep COPUR

She is associate professor in Hacettepe University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Family and Consumer Sciences.

Michael S. GUTTER

He is assistant professor in University of Florida, Department of Family, Youth and Community Sciences.

Ahmet AYSU

He is research assistant in Dokuz Eylul University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Public Finance.

Gokhan DOKMEN

He is research assistant in Zonguldak Karaelmas University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Public Finance.

Mehmet Zahid SOBACI

He is assistant professor in Uludag University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Public Administration.

Benan ERES

He is assistant professor in Ankara University, Faculty of Political Sciences, Department of Economics.

Yazarlar Hakkında

Abdurrahim EMHAN

Dicle Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Erol ÇAKMAK

Atatürk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Eda BOZKURT

Atatürk Üniversitesi, İspir Hamza Polat Meslek Yüksekokulu'nda öğretim görevlisi olarak görev yapmaktadır.

Hayati AKSU

Atatürk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Ömer Selçuk EMSEN

Atatürk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Uğur SADIOĞLU

Hacettepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü'nde araştırma görevlisi olarak görev yapmaktadır.

Mustafa Kemal ÖKTEM

Hacettepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Timur Han GÜR

Hacettepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Hüseyin ÖZTÜRK

Hazine Müsteşarlığı, Uluslararası Sermaye Piyasaları Dairesi'nde görev yapmaktadır.

İbrahim ARISOY

Çukurova Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü'nde araştırma görevlisi olarak görev yapmaktadır.

İlter ÜNLÜKAPLAN

Çukurova Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Hakan DEMİRGİL

Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Ekonometri Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Nilgün ACAR BALAYLAR

Dokuz Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Zeynep ÇOPUR

Hacettepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Aile ve Tüketici Bilimleri Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Michael S. GUTTER

Florida Üniversitesi, Gençlik ve Toplum Bilimleri Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Ahmet AYSU

Dokuz Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü'nde araştırma görevlisi olarak görev yapmaktadır.

Gökhan DÖKMEN

Zonguldak Karaelmas Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü'nde araştırma görevlisi olarak görev yapmaktadır.

Mehmet Zahid SOBACI

Uludağ Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Kamu Yönetimi Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Benan ERES

Ankara Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, İktisat Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

NOTES FOR CONTRIBUTORS

1. Articles not published or submitted for publication elsewhere are accepted either in Turkish or English.

2. Manuscripts should be typed on one side of a A4 sized paper and should not exceed 25, 1,5-spaced pages with the *Times New Roman* 12-font character size. Only e-mail posts are welcomed for article submissions.

3. The first page should include (i) the title of the article; (ii) the name(s) of the author(s); (iii) institutional affiliation(s) of the author(s); (iv) an abstract of not more than 100 words in both English and Turkish; (v) keywords; (vi) JEL codes. The name, address, e-mail address, phone and fax numbers and academically sphere of interest of the author(s) should be indicated on a separate page.

4. Tables, figures and graphs should be numbered consecutively and contain full references. The titles of the tables, figures and graphs should be placed at the heading of them; the references of tables, figures and graphs should be placed at the bottom of them. Decimals should be separated by a comma. Equations should be numbered consecutively. Equation numbers should appear in parentheses at the right margin. The full derivation of the formulae (if abridged in the text) should be provided on a separate sheet for referee use.

5. Footnotes should be placed at the bottom of the page.

6. All references should be cited in the text (not in footnotes), and conform to the following examples:

It has been argued (Alkin, 1982: 210-5)....

Griffin (1970a: 15-20) states....

(Gupta *et.al.*, 1982: 286-7).

(Rivera-Batiz and Rivera-Batiz, 1989: 247-9; Dornbusch, 1980: 19-23).

7. References should appear at the end of the text as follows:

Books: Kenen, P.B. (1989), *The International Economy*, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc.

Periodicals: Langeheine, B. and U. Weinstock (1985), "Graduate Integration", *Journal of Common Market Studies*, 23(3), 185-97.

Articles in edited books: Krugman, P. (1995), "The Move Toward Free Trade Zones", in P. King (ed.), *International Economics and International Economic Policy : A Reader*, New York: McGraw-Hill, Inc., 163-82.

Other sources: Central Bank of the Republic of Turkey (2003), *Financial Stability*. Press Release. March 24. Ankara, <<http://www.tcmb.gov.tr>>. Chang, R. (1998), "The Asian Crisis", *NBER Discussion Paper*, 4470, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.

8. Cited web pages should exist at the References with their full address and certain cited date as follows:

....., <<http://www.pegem.hacettepe.edu.tr/dergi.htm>>, 18.12.2006.

YAZARLARA DUYURU

1. Sosyoekonomi dergisinde sadece Türkçe ve İngilizce makaleler yayımlanmaktadır. Dergiye gönderilen makaleler başka bir yerde yayımlanmamış veya yayımlanmak üzere gönderilmemiş olmalıdır.

2. Yazılar A4 boyutunda kâğıdın bir yüzüne bir buçuk aralıkla, *Times New Roman* karakterinde, 12 punto ile ve 25 sayfayı geçmeyecek şekilde yazılmalıdır. E-posta dışındaki gönderiler kabul edilmemektedir.

3. Yazının ilk sayfasında şu bilgiler yer almalıdır: (i) yazının başlığı; (ii) yazar(lar) ın adı; (iii) yazar(lar)ın bağlı bulunduğu kurumun adresi; (iv) en çok 100 kelimelik Türkçe ve İngilizce özet, (v) anahtar sözcükler ile (vi) çalışmanın JEL kodları. Aynı bir sayfada yazarın adı, adresi, e-mail adresi, telefon ve faks numaraları ile akademik ilgi alanları belirtilmelidir.

4. Tablo, şekil ve grafiklere başlık ve numara verilmeli, başlıklar tablo, şekil ve grafiklerin üzerinde yer almalı, kaynaklar ise tablo, şekil ve grafiklerin altına yazılmalıdır. Rakamlarda ondalık kesirler virgül ile ayrılmalıdır. Denklemlere verilecek sıra numarası parantez içinde sayfanın en sağında ve parantez içinde yer almalıdır. Denklemlerin türetilişi, yazıda açıkça gösterilmemişse, hakemlerin değerlendirmesi için, türetme işlemi bütün basamaklarıyla ayrı bir sayfada verilmelidir.

5. Yazılarda yapılan atıflara ilişkin dipnotlar sayfa altında yer almalıdır.

6. Kaynaklara göndermeler dipnotlarla değil, metin içinde, sayfa numaralarını da içererek, aşağıdaki örneklerde gösterildiği gibi yapılmalıdır:

.....belirtmiştir (Alkin, 1982: 210-5).

.....Griffin (1970a: 15-20) ileri sürmektedir.

(Gupta vd., 1982: 286-7).

(Rivera-Batiz ve Rivera-Batiz, 1989: 247-9; Dornbusch, 1980: 19-23).

7. Metinde gönderme yapılan bütün kaynaklar, sayfa numaraları ile birlikte, kaynakçada aşağıda örneklenen biçim kurallarına uyularak belirtilmelidir:

Kitaplar: Kenen, P.B. (1989), *The International Economy*, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc.

Dergiler: Langeheine, B. ve U. Weinstock (1985), "Graduate Integration", *Journal of Common Market Studies*, 23(3), 185-97.

Derlemeler: Krugman, P. (1995), "The Move Toward Free Trade Zones", P. King (der.), *International Economics and International Economic Policy : A Reader* içinde, New York: McGraw-Hill, Inc., 163-82.

Diğer Kaynaklar: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (2001), *2002 Yılında Para ve Kur Politikası ve Muhtemel Gelişmeler*, Basın Duyurusu, 2 Ocak, Ankara, <<http://www.tcmb.gov.tr>>.

Chang, R. (1998), "The Asian Crisis", *NBER Discussion Paper*, 4470, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.

8. Kaynakça'da web sitelerine yapılan atıflar muhakkak, gün, ay, yıl olarak alındığı tarih itibariyle ve tam adresleriyle birlikte belirtilmelidir. Örneğin:

....., <<http://www.pegem.hacettepe.edu.tr/dergi.htm>>, 18.12.2006.