

Yayın Kurulu Başkanı / Editor
A. Burçin YERELİ

Yayın Kurulu Başkan Yardımcısı / Co - Editor
Aparlan A. Başaran

Yardımcı Asistanlar / Assistant Editors
Pelin VAROL
Eda YEŞİL
I. Erdem SEÇİLMİŞ

Koordinator / Co - Ordinator
Atılg M. KOKTAŞ

Yayın Kurulu / Editorial Board

İbrahim Atilla ACAR
Coşkun Can AKTAN
Mehmet BALÇILAR
İrfan CİVİR
Ali CAĞLAR
Oğuz KARADENİZ
Ohan MORGİL
Fevzi Rıfat ORTAÇ
Ahmet ÖNCÜ
Ahmet Fazıl ÖZSOYLU
Süreyya SAKINÇ
Mehmet ŞAHİN
Doğan ŞENYÜZ
Uğur YILDIRIM

Akademik Danışma Kurulu / Advisory Board

Günar AKALIN
Mustafa AKKAYA
Neomodin BAĞDADIĞLU
Turgay BERSOY
Duran BÜLBÜL
Ali Kemal ÇELEBİ
Gökhan ÇETİNSAYA
Ramazan GÖKBUNAR
Nevzat GÜLDİKEN
İhsan GÜNAYDIN
Metin KARADAĞ
Bilal KOVANCILAR
Recep KÖK
Mehmet Emin KOKTAŞ
Cemal KUÇUKER
Metin MERİÇ
Ferhat Başkan ÖZGEN
Nurcan Saliye ÖZKAPLAN
Ödün ÖZKIRAK
Cihat ÖZÖNDER
Burhan ÖZTÜRK
Naci Tolga SARUÇ
Ahmet Güner SAYAR
Esin Siverekli DEMİRCAN
Selahattin TOĞAY
Hamza UYGUN
Hakan UZELTÜRK
İsmail Yapar VURAL
Yavuz YAŞAR

- **Comparison of the Effects of the Chernobyl and Three Mile Island Nuclear Accidents on the U.S. Electric Utility Industry**
Çernobil ve Three Mile Island Nükleer Kazalarının Amerikan Elektrik Şirketleri Üzerindeki Etkilerinin Karşılaştırılması
İsmail AKTAR
- **Some Evaluations on the Currency Crisis Theories and Developing Countries**
Gelişmekte Olan Ülkeler ve Parasal Kriz Teorileri Üzerine Bazı Değerlendirmeler
Ömer EMİRKADI
- **The Measurement of Scale Economies in Turkish Insurance Sector: Cointegration Analysis**
Türk Sigorta Sektöründe Ölçek Ekonomilerinin Değerlendirilmesi: Eşbütünleşme Analizi
Fatih YÜCEL - Melek AKDOĞAN
- **A Comparative Analysis on the Sectoral Competitiveness and Foreign Trade Structure of Turkey, The Czech Republic, Hungary, Poland and Estonia**
Türkiye, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya ve Estonya'nın Sektörel Rekabet Gücü ve Dış Ticaret Yapısı Üzerine Karşılaştırmalı Bir Analiz
Levent KÖSEKAHYAOĞLU - Gökhan ÖZDAMAR
- **An Assessment of Turkey's Integration to European Union**
Türkiye'nin Avrupa Birliği ile Bütünleşmesi Üzerine Bir Değerlendirme
Vuslat US
- **The Development of Foreign Trade of Automotive Sector in Turkey**
Türkiye'de Otomotiv Sektörü Dış Ticaretinin Gelişimi
Okçay UÇAN
- **Changing Taxation Concept in the View of Capital Flight Problems**
Sermaye Kaçışı Problemi Karşısında Değişen Vergileme Anlayışı
Bilal KARAKURT
- **Is Poverty Only Government's Problem? The Evaluation from The Aspects of Public Expenditure**
Yoksulluk Sadece Devletin Sorunu Mu? Kamu Harcamaları Açısından Bir Değerlendirme
Asuman ALTAY
- **The Current Situation of Social Security in Turkey and Reorganization Efforts**
Türkiye'de Sosyal Güvenliğin Durumu ve Reorganizasyon Arayışları
Ersan ÖZ





SOSYOEKONOMİ SOSYOEKONOMİ

Hakemli, Bilimsel, Süreli Refereed, Scientific, Biannual

www.sosyoeekonomi.com / info@sosyoeekonomi.com

Cihan Sok. 27/7 06430 Sıhhiye / ANKARA Tel: +90 312 2294911 Fax: +90 312 230 76 23

Derginin Sahibi / Publisher	:	Timecom Bilgisayar, Yazılım, Basım ve Yayıncılık Hizmetleri Tic. Ltd. Şti. Adına, Şaban ABACI sabaci@sosyoeekonomi.com
Yayın Kurulu Başkanı / Editor	:	A. Burçin YERELİ aby@sosyoeekonomi.com
Yayın Kurulu Başkan Yardımcısı Co-Editor	:	Alparslan A. BAŞARAN aab@sosyoeekonomi.com
Yardımcı Asistanlar	:	Pelin VAROL pegin@sosyoeekonomi.com Eda YEŞİL eda@sosyoeekonomi.com İ. Erdem SEÇİLMİŞ erdem@sosyoeekonomi.com
Genel Sekreter / Co-Ordinator	:	Altuğ M. KÖKTaş altug@sosyoeekonomi.com

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.

Yayın Kurulu / Editorial Board

İbrahim Atilla	ACAR
Coşkun Can	AKTAN
Mehmet	BALÇILAR
İrfan	CİVCİR
Ali	ÇAĞLAR
Oğuz	KARADENİZ
Fevzi Rifat	ORTAÇ
Ahmet	ÖNCÜ
Ahmet Fazıl	ÖZSOYLU
Süreyya	SAKINÇ
Mehmet	ŞAHİN
Doğan	ŞENYÜZ
Uğur	YILDIRIM

Süleyman Demirel Üniversitesi
Dokuz Eylül Üniversitesi
Kazakhstan Institute of Management, Economics & Strategic
Research (KIMEP)
Ankara Üniversitesi
Hacettepe Üniversitesi
Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Gazi Üniversitesi
Sabancı Üniversitesi
Çukurova Üniversitesi
Celal Bayar Üniversitesi
Çanakkale 18 Mart Üniversitesi
Uludağ Üniversitesi
Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi

Akademik Danışma Kurulu / Advisory Board

Güneri	AKALIN
Mustafa	AKKAYA
Necmiddin	BAĞDADIÖĞLU
Tugay	BERKSOY
Duran	BÜLBÜL
Ali Kemal	ÇELEBİ
Gökhan	ÇETİNSAYA
Ramazan	GÖKBUNAR
Nevzat	GÜLDİKEN
İhsan	GÜNAYDIN
Metin	KARADAĞ
Biröl	KOVANCILAR
Recep	KÖK
Mehmet Emin	KÖKTAŞ
Celal	KÜÇÜKER
Metin	MERİÇ
Ferhat Başkan	ÖZGEN
Nurcan Safiye	ÖZKAPLAN
Özlem	ÖZKIVRAK
Cihat	ÖZÖNDER
Burhan	ÖZTÜRK
Naci Tolga	SARUÇ
Ahmet Güner	SAYAR
Esra Siverekli	DEMİRCAN
Selahattin	TOGAY
Hamza	UYGUN
Hakan	UZELTÜRK
İstiklal Yaşar	VURAL
Yavuz	YAŞAR

Hacettepe Üniversitesi
Ankara Üniversitesi
Hacettepe Üniversitesi
Marmara Üniversitesi
Gazi Üniversitesi
Celal Bayar Üniversitesi
İstanbul Teknik Üniversitesi
Celal Bayar Üniversitesi
Cumhuriyet Üniversitesi
Karadeniz Teknik Üniversitesi
Ege Üniversitesi
Celal Bayar Üniversitesi
Dokuz Eylül Üniversitesi
Dokuz Eylül Üniversitesi
Pamukkale Üniversitesi
Dokuz Eylül Üniversitesi
Adnan Menderes Üniversitesi
Gazi Üniversitesi
Trakya Üniversitesi
Hacettepe Üniversitesi
Çağ Üniversitesi
Sakarya Üniversitesi
İstanbul Üniversitesi
Çanakkale 18 Mart Üniversitesi
Gazi Üniversitesi
Niğde Üniversitesi
Galatasaray Üniversitesi
Afyon Kocatepe Üniversitesi
Denver Üniversitesi

Bu Sayının Hakemleri / Referees of This Issue:

Serpil	AĞCAKAYA
Güneri	AKALIN
Haydar	AKYAZI
Asuman	ALTAY
Necmiddin	BAĞDADIÖĞLU
Tarkan	ÇAVUŞOĞLU
Özlen	ÇELEBİ
Erdal	DEMİRHAN
Fevzi	DEVİRİM
Oğuz	KARADENİZ
Aydın	KARAPINAR
Mustafa	MİYNAT
Çınar	ÖZEN
Ahmet Fazıl	ÖZSOYLU
Vedat	PAZARLIOĞLU
Harun	TERZİ
İbrahim	TOKATLIOĞLU
Mehmet	TOSUNER
Ahmet	ULUSOY

Cumhuriyet Üniversitesi
Hacettepe Üniversitesi
Karadeniz Teknik Üniversitesi
Dokuz Eylül Üniversitesi
Hacettepe Üniversitesi
Hacettepe Üniversitesi
Hacettepe Üniversitesi
Afyon Kocatepe Üniversitesi
Dokuz Eylül Üniversitesi
Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Gazi Üniversitesi
Celal Bayar Üniversitesi
Gazi Üniversitesi
Çukurova Üniversitesi
Dokuz Eylül Üniversitesi
Karadeniz Teknik Üniversitesi
Gazi Üniversitesi
Dokuz Eylül Üniversitesi
Karadeniz Teknik Üniversitesi

İçindekiler

Yazar Ad(lar)ı	Makale Başlığı	Sayfa No
İsmail AKTAR	A Comparison of the Effects of the Chernobyl and Three Mile Island Nuclear Accidents on the U.S. Electric Utility Industry Çernobil ve Three Mile Island Nükleer Kazalarının Amerikan Elektrik Şirketleri Üzerindeki Etkilerinin Karşılaştırılması	11
Ömer EMİRKADI	Gelişmekte Olan Ülkeler ve Parasal Kriz Teorileri Üzerine Bazı Değerlendirmeler Some Evaluations on the Currency Crisis Theories and Developing Countries	35
Fatih YÜCEL Melek AKDOĞAN	Türk Sigorta Sektöründe Ölçek Ekonomilerinin Değerlendirilmesi: Eşbütünleşme Analizi The Measurement of Scale Economies in Turkish Insurance Sector: Cointegration Analysis	63
Levent KÖSEKAHYAOĞLU Gökhan ÖZDAMAR	Türkiye, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya ve Estonya'nın Sektörel Rekabet Gücü ve Dış Ticaret Yapısı Üzerine Karşılaştırmalı Bir Analiz A Comparative Analysis on the Sectoral Competitiveness and Foreign Trade Structure of Turkey, The Czech Republic, Hungary, Poland and Estonia	73
Vuslat US	An Assessment of Turkey's Integration to European Union Türkiye'nin Avrupa Birliği ile Bütünleşmesi Üzerine Bir Değerlendirme	103
Okay UÇAN	Türkiye'de Otomotiv Sektörü Dış Ticaretinin Gelişimi The Development of Foreign Trade of Automotive Sector in Turkey	115
Birol KARAKURT	Sermaye Kaçışı Problemi Karşısında Değişen Vergileme Anlayışı Changing Taxation Concept in the View of Capital Flight Problems	133
Asuman ALTAY	Yoksulluk Sadece Devletin Sorunu Mu? Kamu Harcamaları Açısından Bir Değerlendirme Is Poverty Only Government's Problem? The Evaluation from The Aspects of Public Expenditure	155
Ersan ÖZ	Türkiye'de Sosyal Güvenliğin Durumu ve Reorganizasyon Arayışları The Current Situation of Social Security in Turkey and Reorganization Efforts	179
Yazarlar Hakkında		198
About the Authors		199
Yazarlara Duyuru		200
Notes for Contributors		201

Editörden

2005 yılında yayın hayatına başlayan dergimizin ikinci sayısı ile karşınızdayız. İlk sayıya gösterilen yoğun ilgi oldukça memnuniyet vericiydi. Bu ilgi ikinci sayının hazırlanmasında bizler için ciddi bir müşevvik oldu.

Bir mega-disiplin olarak sosyoekonomi sosyal bilimlerde geniş bir alana yayılmakta ve son yıllarda sosyoekonomi alanında ülkemizde ve dünyada ciddi çalışmalar yapılmaktadır. Ekonomi bilimini felsefi, politik, sosyolojik ve psikolojik yönleriyle ele alan ekonomistler arttıkça, ekonomik tartışmalar daha zevkli ve anlaşılır bir hale gelmektedir. Son yıllarda sosyoekonomik içerikli uluslararası bilimsel toplantıların sayısı da giderek artmaktadır. Özellikle işgücü piyasaları, sosyal güvenlik, gelir dağılımı, cinsiyet ayrımcılığı ve yoksulluk üzerine yaşanan sorunlar ile birlikte bu sorunları çözmeye yönelik çalışmalarda dikkate değer bir yoğunluk yaşanmaktadır.

Sosyoekonomi' nin ikinci sayısında, dergimize gönderilen makaleler arasından yayın kurulunca seçilen ve hakemlerce değerlendirilen dokuz adet çalışma yer almaktadır. Alanlarında uzman akademisyenler ve bürokratlar tarafından hazırlanan bu çalışmalar ekonominin çeşitli sektörlerine yönelik analizleri ve değerlendirmeleri içermektedir.

Dergimizin 2006 yılı yayın politikası çerçevesinde, her üniversiteden en az bir akademisyenin Sosyoekonomi Dergisi Temsilcisi olarak seçilmesi ve seçilen bu akademisyenlerin derginin yayın kurulu ya da akademik danışma kurulunda yer alması düşünülmektedir. Bu konuda dergimize pek çok akademisyen tarafından başvuruda bulunulmuş ve yayın politikamız ile ilgili çeşitli öneriler getirilmiştir. Bu öneriler içinde en çok üzerinde tartışılan ise, sosyoekonomik araştırmalar yapan akademisyenler ile bürokratları bir araya getirecek bir platform oluşturulması önerisi olmuştur. Bu öneri doğrultusunda Sosyoekonomi Topluluğu adı altında bir platform oluşturmak üzere çalışmalara başlanmıştır. Bu çalışmalar ile ilgili gelişmeler www.sosyoekonomi.org adresinden duyurulacaktır.

Sosyoekonomi Dergisinin çıkış sayısı 1000 adet basılmış olup, tamamı bedelsiz olarak dağıtılmıştır. İlk sayı ile ilgili olarak dergimize gelen talepler göz önünde bulundurularak, bu sayıdaki makaleler en yakın zamanda tam metin olarak www.sosyoekonomi.com adresinden yayınlanacaktır.

Sosyoekonomi Dergisi bir süre daha yılda iki kez yayınlanmaya devam edecektir. Yılda dört ya da altı sayı olarak yayınlanması için yapılan öneriler olmakla birlikte, dergimize gelen ve yayınlanabilir nitelikte olan çalışmaların sayısına bağlı olarak ileriki yıllarda sayı adedimiz artabilecektir.

Dergimize gelen mesajlarda zaman zaman ortak uluslararası sempozyum düzenlenmesi teklifleriyle karşılaşılmalıdır. Uluslararası organizasyonlara her zaman sıcak bakmakla birlikte, bu tip kapsamlı bilimsel toplantıların ciddi bir ön hazırlık süreci ve ekip çalışması gerektirdiği de bir gerçektir. Sosyoekonomi Topluluğu belli bir noktaya

geldikten sonra bu tür organizasyonların kendi ekibimizle birlikte gerçekleştirilmesine çalışılacaktır.

Tüm okuyucularımıza ve dergimizi okutan yazarlarımıza Sosyoekonomi Dergisine gösterdikleri teveccühten ve ilgiden dolayı bir kez daha teşekkür ediyorum.

Doç.Dr. Ahmet Burçin YERELİ
Editör

Editorial

We are again with you in the second edition of our journal which starts its publication life in 2005. We are so pleased of the intensive interest shown in the first edition. Owing to this interest, it has been a serious incentive for us to prepare the second edition.

As a mega-discipline, socio-economy addresses a great many areas of social sciences and very serious progresses on socio-economy have been made all over the world. As the number of the economists' increase, who handles the science of economy with its philosophic, politic, sociologic and psychological aspects, the discussions in the field of economy have become more enjoyable and understandable. The number of the international scientific meetings which deals mainly with socio-economy has gradually been increasing recently. Especially the difficulties about labour markets, social security, income distribution and poverty, inequality, discrimination and the studies made for the solution of these difficulties have been remarkably focused.

In the second edition of *Sosyoekonomi*, nine papers are included in the journal which of them chosen by editorial board among from the articles sent to our journal and were accepted by referees. These studies, prepared by the specialist bureaucrats and academicians, include the assessments and analysis regarding various sectors of economy.

Within the framework of the publication policy of our journal in 2006, it has been considered that at least one academician from each university should be chosen as the Representative of the Journal of *Sosyoekonomi* and should attend to the board of publication or academic consultative committee. Within this context, many academicians have applied to our journal and various suggestions were offered on our publication policy. The suggestion concerning the establishment of a platform, which will gather the academicians, making some researches on socio-economy and bureaucrats, has been the mostly discussed among the other suggestions. In line with this suggestion, the studies have been commenced to establish a platform under the name of the Association of *Sosyoekonomi*. We will announce the developments regarding these studies via www.sosyoekonomi.org

The first edition of *Sosyoekonomi* was issued 1000 each, and the whole journal was distributed as free of charge. By taking the requests of the first edition into consideration, we will publish the articles covered in this edition as whole text as soon as possible via www.sosyoekonomi.com

Journal of *Sosyoekonomi* will continue to be published twice in a year for a while more. Besides receiving the suggestions to publish the journal as four or six edition in a year, the number of the edition can be increased in the next years depending upon the number of the studies made in the scope of our journal and their quality whether to be published or not.

Within the scope of the messages sent to our journal we accept some offers from time to time regarding the arrangement of joint international symposium. As well as being eager for the international organizations, it will not be inaccurate to say that these kind of comprehensive scientific meetings necessitate a serious preliminary process and team work. After the Association of Sosyoekonomi reaches to a certain point, we will try to establish such organizations with the help of our own team.

I once more would like to thank to our readers and authors because of their sincere interest and favour towards the Journal of Sosyoekonomi.

Assc.Prof.Dr. Ahmet Burçin YERELİ
Editor

A Comparison of the Effects of the Chernobyl and Three Mile Island Nuclear Accidents on the U.S. Electric Utility Industry

İsmail Aktar*

aktar@kku.edu.tr

Çernobil ve Three Mile Island Nükleer Kazalarının Amerikan Elektrik Şirketleri Üzerindeki Etkilerinin Karşılaştırılması

Abstract

We examined the stock market reaction to two nuclear accidents, the Three Mile Island incident and the Chernobyl disaster. We were interested in determining whether the negative stock market reaction following these events was consistently related to the level of nuclear exposure by each firm and whether the negative reaction was reasonably linked to human safety concerns. Prior research has shown that following TMI, but anomalously not Chernobyl, firms with the more nuclear capacity experienced larger stock price declines. Moreover, the link of safety to stock market reaction has not been investigated for either accident. Firms with higher nuclear exposure and already in trouble with NRC lost more than others in stock market. Likewise, firms having nuclear reactors close to populated cities lost more in stock market.

Key Words : Event Study, Nuclear Accidents, Electric Utility Stocks.

JEL Classification Codes : G14, E44, D23.

Özet

Yeryüzünde ki iki büyük nükleer felaket olan, Three Mile Island ve Çernobil nükleer kazalarına borsanın verdiği tepkiyi inceledik. Borsanın bu kazalara karşı negatif tepkisinin her bir firmanın nükleer payı ile orantılı olup olmadığını ve bu negatif tepkinin halkın güvenliği ile makul ölçülerde ilişkili olup olmadığını araştırdık. Literatür de TMI için böyle çalışmalar yapılmakla birlikte, Çernobil için daha önce yapılmamış ve borsanın halk güvenliğine verdiği negatif tepki araştırılmamıştır. Nükleer kapasitesi yüksek olan ve regülatör ile problemleri olan firmaların hisseleri diğerlerine göre daha fazla düşmüştür. Aynı şekilde, nükleer santralleri kalabalık yerleşim yerlerinde olan firmalar borsa da daha fazla kaybetmişlerdir.

Anahtar Sözcükler : Olay Çalışması, Nükleer Kazalar, Elektrik Şirket Hisseleri.

* The author appreciates their great contribution of Prof. Dr. M. T. Maloney and Dr. Madhusudan Bhattaria.

1. Introduction

This paper analyzes the impact of the 1986 Chernobyl nuclear accident on the equity values of firms in the U.S. electric utility industry and compares the impact of Chernobyl accident with that of Three Mile Island (TMI) nuclear accident that occurred in 1979. The Chernobyl nuclear accident was one of the most devastating industrial disasters ever experienced. It disrupted the lives of hundreds of thousand people in the Ukraine. It created global concern over the widespread use of nuclear energy. Even after many years, the nuclear industry worldwide has not completely overcome the trauma of this disaster. Thus, it is likely that a nuclear accident of such scale also had a significant effect on the U.S. electric industry where nuclear energy was at the time one of the major sources of electric power.

Prior studies have looked at the stock price reactions to both the Chernobyl and TMI nuclear accidents. In both cases the U.S. electric industry lost equity value. However, the results of these prior studies are incomplete and anomalous. Analysis of the Chernobyl event did not find a consistent relation between nuclear involvement and the negative stock price reaction. Furthermore, in neither case has there been an investigation of whether there was a systematic relation between the stock price reactions and objective safety concerns. The purpose of this research is to fill this gap in the literature.

2. The Events & Prior Studies

2.1. Chernobyl

The nuclear disaster occurred in the early morning of Saturday, April 26, 1986 (1:24 AM local time) as a result of a botched safety drill. The world became aware of the accident 2 days later. The details of chronological sequence of major events following the Chernobyl accident are compiled by Kalra, Henderson, and Raines (1993), and Pruitt, Tawarangkoon, and Wei (1987).

At the time, there was a public debate going on in the U.S. about whether or not to reduce the evacuation zone around nuclear plants from 10 miles to 5 miles. The Chernobyl nuclear accident fueled the skepticism of the environmental groups and the general public about relaxing such safety rules.

As of January 1, 1986 there were 99 nuclear power plants operating and 32 nuclear reactors were under construction in the U.S.¹ At that time, the U.S. had about 30

¹ *The Wall Street Journal*, p. 24, April 30, 1986.

percent of the total worldwide operating nuclear reactors. However, the basic designs of U.S. nuclear power plants were different from that of the Chernobyl type of nuclear reactors. The nuclear reactors at Chernobyl, and also in most parts of the USSR, were based on the graphite cooling system, whereas almost all of nuclear reactors in the U.S. were based on the water cooling system. The water cooling system of a nuclear plant was considered to be relatively safer than the graphite cooling system.

Likewise, emergency measures had not been strictly enforced while establishing such nuclear power plants in the Soviet Union due to lack of involvement of local people and the absence of public participation on such decisions. The Chernobyl disaster was caused by human error in the exercise of an emergency practice drill. When the disaster occurred, evacuation of the area was slow and many people died as a consequence.

It was certain that the Soviet disaster was likely to have a large negative impact on the worldwide nuclear power business. The Wall Street Journal on April 30, 1986, reported that most of the spokespersons of U.S. electric utility companies raised concerns over the Chernobyl nuclear accident and predicted likely political and public pressures against nuclear power plants in the U.S. (p. 24). It was equally certain that the critics of nuclear reactors and environmental groups would cite the Chernobyl nuclear disaster as a strong evidence for their arguments against the excessive use of nuclear power plants in the future.

Value Line *Investment Survey* (May 9, 1986) reported that the price index of Value Line Composite Index, S&P 500 index, and the Dow Jones Industrial average index fell by 2.7 percent, 2.8 percent and 2.9 percent respectively for the week ending May 1. Furthermore, Value Line also reported that the share value of the heavy oil industry went up on the investors' perception of likely positive impact on the substitute of nuclear-fuel. In addition to the electric industry, the grain market of the U.S. also reacted sharply over the news of the Chernobyl nuclear accident, since the radioactivity from the Chernobyl plant had been spread over one of the major grain producing belts of the USSR.

The Wall Street Journal (April 30, 1986) reported that the nuclear accident also caused the price index of the future grain market, and the commodity prices in the U.S. to spurt up on the assumption of likely uncertainty on the global food supply. USSR was then one of the major importers of the grains, sugar, and often meat from the world commodity markets, and the nuclear accident had affected one of the major grains producing regions in the USSR. The grain market reaction was consistent with market efficiency. Large volatility in the commodity future prices following the Pruitt, Tawarangkoon, and Wei et. al. (1987) reported that there was a Chernobyl event in those commodities produced in the Chernobyl region. This volatility was statistically significant, short-lived, and did not lead to increased volatility in unrelated commodities. It seems that the security market reacted quickly to information about the disaster.

Kalra, Henderson, and Raines (*et. al.*, 1993) analyzed that the impact of the Chernobyl nuclear accident on U.S. utility industries using event study methodology. They used 71 publicly traded firms from the list of public power utilities (SIC code 4911) that were traded in NYSE. They split the sample into three categories: nuclear (20 percent or more of nuclear share), mixed (utility under 20 percent of nuclear power) and convention (firms with no nuclear capacity). The firms in each of the category were: 20 in nuclear, 16 in mixed and 33 in conventional-generation portfolio. They reported that over all there was a negative price reaction due to the nuclear accident. However, most pronounced impacts were seen on the mixed utilities, that is, firms with between zero and 20 percent nuclear capacity and not the higher nuclear capacity firms. The study does not elaborate on this result, which we consider to be an anomaly.

2.2. Three Mile Island

On Wednesday, March 28, 1979, a nuclear accident occurred at Three-Mile Island (TMI), the first major nuclear accident in the U.S. history. This intensified public concerns and also increased regulatory measures on operation of nuclear plants. As it would be expected a number of antinuclear measures were introduced in U.S. Congress after the Three Mile Island accident. Duffy (1997), Bowen, Castanias, and Daley (1983) analyzed that the impact of Three Mile Island accident on the U.S. electric industry using event study methodology. They show the impact of the Three Mile Island accident on the stock returns of the publicly traded electric utilities.

Bowen, Castanias, and Daley (*et. al.*, 1983) found that a significant change on the utility stock prices during the event window and over the post event period depending on the scale of nuclear exposure or level of nuclear capacity. The firms with higher nuclear capacity lost more. The average relative price change for the entire sample (83 utility companies) was -4 percent by the end of five weeks from the Three Mile Island event. Those firms with at least 20 percent of their capacity produced by the nuclear energy lost 6.6 percent of their asset value by the end of five weeks from the event. Furthermore, the firms that were operating nuclear facilities built by the Babcock & Wilcox (BW) company, the company that built the Three Mile Island nuclear plant earlier, on average lost 6.9 percent of their asset value by the end of the five weeks from the Three Mile Island event. Bowen, Castanias, and Daley (*et. al.*, 1983) reported that the overall riskiness of utility shares during the post-TMI event period was significantly increased for the utility industry, particularly for the utility companies that had a larger nuclear share and/or the utility companies that were operating the nuclear facilities built by BW.

Hill and Schneeweis (1983) stated that firms with the largest nuclear exposure had the most negative abnormal returns during the TMI event. They selected 64 utility firms with two-portfolio categories, 30 non-nuclear and 34 nuclear-based utility firms, whose common stock was traded on the NYSE for the period. Likewise, Barrett, Heuson, and Kolb (1986) analyzing the effect of TMI on bond risk premia in the public utility

industry reported that there was an industry-wide effect resulting from TMI on the risk premia that is independent of the nuclear power generation. They found a statistical significant increased in the risk premia attached to all electric utility bonds, but the firms possessing nuclear generating capacity had a much larger increase in the risk premia after the TMI event than non-nuclear utility bonds.

2.3. Other Major Concerns about the Nuclear Industry

There is no doubt that the Three Mile Island accident created a significant political damage to the nuclear power industry in the U.S. Public protest as well as congressional regulations on the nuclear industry largely increased thereafter. Many who were positive about nuclear power before the accident changed their view. Following the Three Mile Island accident, Nealey (1990: 51) reported that the public opinion polls conducted in the U.S. showed that the public did not feel the accident was a freak occurrence and felt that it could happen again.

Even so, nuclear power was still a potentially valuable source of electricity in the U.S., more so in the early 1980s during the oil crisis era. Duffy et. al. (1997) reported that President Carter said that although safety was his “top priority,” “we cannot shut the door on nuclear power for the U.S.” since it is “critical if we are to free our country from its over dependence on unstable sources of high-priced foreign oil”

We may not be able to precisely predict all of the long-term effects the Chernobyl accident had on the nuclear power industry in the U.S. However, the news reports and/or public opinion surveys done at the time showed that like Three Mile Island, Chernobyl left an everlasting legacy of doubt about nuclear power safety worldwide. Nealey (*et. al.* 1990: 53) reported that a survey by ABC News found that 58 percent of respondents were “more fearful” because of Chernobyl that an accident of a similar kind could happen in the country. Likewise, many responded they felt that the risk of such accident had increased worldwide. In addition, there was also debate going on at that time whether to reduce the evacuation safety zone the nuclear plants from 10 miles radius to only 5 miles.

Not only the utility industry, but the insurance industry was also adversely affected by the nuclear accident, and was very much concerned with the complexities of writing nuclear liability insurance. The private nuclear insurance was ready to write some coverage, but it was reluctant to provide full liability protection in case of any accident due to high level of uncertainty involved. In fact, the cleanup cost for TMI accident alone was more than \$1 billion, which was much higher than the liability limit of \$660 million (with

only \$160 million from private insurance) set for each nuclear reactor by the Price-Anderson Act².

2.4. Relevance of This Study

Although our paper is similar to the Bowen, Castanias, and Daley (*et. al.*, 1983) event study of TMI and Kalra, Henderson, and Raines (*et. al.*, 1993) event study of Chernobyl, there are several new aspects worthy of consideration. We use a larger sample—all electric firms reported by Value Line for which stock market data are available at the times of the disasters. Our sample size for the Chernobyl event is total of 99 firms, which is 22 more firms than used by Kalra, Henderson, and Raines, (*et. al.*, 1993).

In examining the Chernobyl accident, we split the sample into six sub-categories or portfolios which includes a portfolio for firms involved in construction of new nuclear plant and/or committed to new nuclear power capacity, and also a portfolio for firms having safety related trouble with Nuclear Regulatory Commission (NRC). After adopting the standard event study procedure, we extend the study to explain how the abnormal stock returns are related to firm specific factors such as the firm's existing nuclear capacity as well as construction in progress and its experience with the NRC. The same analysis is performed using the abnormal stock returns following the TMI incident.

In particular, we measure the direct safety threat of a nuclear accident for each firm by calculating the population that would be exposed in the case of a mishap. Reasonably, firms whose nuclear facilities pose a larger threat to human safety should have fared worse following both of these nuclear accidents.

3. Data and Analytical Procedures

Our first order of business is to re-examine the stock market performance of electric utilities following the Chernobyl accident. We do this because the results of the prior study are not wholly consistent with our expectations. To do this, all publicly traded electric utilities covered by Value Line in May and June 1986 (101 firms) were selected for the event analysis in this study. However, due to non-trading of some of the utility stocks during the event windows period, and unavailability of return data, two firms were dropped from the final sample.³ A total of 99 publicly traded U.S. electric utility firms were selected for the event study purpose. These utility firms were sub-categorized based

² *Business Insurance*, September 28, 1981.

³ Information on nuclear capacity, plants under construction, and information about dealings with the NRC and state commissions were obtained from the Value Line Investor Surveys of April, May, and June, 1986. Asset prices and returns were obtained from the Center for Research in Security Prices (CRSP).

on the level of nuclear exposure to analyze details of intra-industry changes brought by the event in question. All the firm-related information was collected from Value Line surveys of April, May, and June 1986. Value Line reports the “percentage of fuel use by source type” from which we calculated the share of nuclear power in total generation.

Out of the selected sample of 99 utility firms, 37 firms had no nuclear generation at the time. These firms had neither current exposure nor any commitment to nuclear power in the near future. The remaining 62 firms in the sample had different levels of nuclear capacity and nuclear exposure in terms of existing plants, construction, and experiences with the NRC. They are sub-grouped into five different categories depending upon the level of nuclear exposure.

Table 1
Sub-samples of U.S. Electric Utility Companies Selected for the Chernobyl Event Study

Category of Electric Utility Firms by Nuclear Fuel Use Type	Nuclear Power as Percent of Fuel Use	Total Number of Firms
LN= Large nuclear capacity	Greater than 40%	6
MN= Medium nuclear capacity	Less than 40% and greater than 20%	13
SN= Small nuclear capacity	Less than 20%	11
NN= No nuclear capacity	without nuclear capacity	37
UCN= Under construction of nuclear power plants	Some with existing nuclear capacity; some without	27
ATNRC= Already trouble with NRC	Past trouble with NRC or case pending	17
ALL= All firms in sample (avoiding duplications)		99

Nuclear firms are grouped into small, medium, and large based on the amount of nuclear generating capacity relative to other generation assets. There are also two other categories: firms with nuclear plants under construction at the time, and firms that had already had difficulties at the NRC or had cases pending before the NRC or cases pending before state commissions in regard to nuclear plant cost recovery. There is duplication between groups because most firms with nuclear plants under construction had existing nuclear capacity and because only firms with existing plants or plants under construction had had dealings with the NRC. The number of firms in each group at the time of the Chernobyl event is given in Table 1.

The same data-collection procedure and same set of variables are used to examine the impact of the TMI accident in 1979. There were 88 publicly traded electric utilities covered by Value Line in 1979. Data on nuclear capacity in operation, under construction, and planned as well as information on regulatory matters and other financial information were taken from Value Line, 1979.

The information on population residing within 10 miles and 5 miles radius of nuclear reactor (plant) is provided by NRC, but data are only available after 1990.⁴ Thus, we use the same population data for both the Chernobyl and TMI accidents.

3.1. Estimation of Abnormal Returns

We examine the stock price reaction to the two disasters in the context of the standard market model of stock prices.⁵ The market's reaction to the disaster is incorporated into this model by including a dummy variable for the days over which the event is expected to have been assessed by investors. That is,

$$R_{it} = \alpha_i + \beta_i R_{mt} + \gamma_i D_\theta + \eta_{it} \quad (1)$$

where R_{it} is the rate of return on security i over time period t , R_{mt} = rate of return on all the of stocks traded in the market, η is an error term with zero mean and constant variance, and D_θ is a dummy variable and θ is the event window time period. D_θ equals one during the period of the news announcement and zero otherwise.

Equation (1) can be estimated separately for the i firms, or jointly. When estimated jointly, it is common to allow for different intercepts and beta coefficients for each firm. The coefficient γ is the average abnormal return for each day during the event period. If the regression is estimated for all firms jointly, the coefficient measures the average abnormal return over all firms.

Equation (1) assumes that there is no change in the value of beta as a result of the event. However, the model can be augmented to account for this effect. Variation in the beta parameter after the event can be examined by allowing for a shift parameter and estimating the market model on both sides of the event, i.e.,

$$R_{it} = \alpha_i + \beta_{i\text{pre}} R_{mt} + \beta_{i\text{post}} R_{mt} + \gamma_i D_\theta + \eta_{it}. \quad (2)$$

⁴ The population residing within a five and ten mile radius of each nuclear plant is available from NRC web pages.

⁵ MacKinlay (1997) summarizes details on the theoretical and methodological aspects of event study techniques, and some of the recent literature.

3.2. Event Window and Information Availability

The Chernobyl nuclear accident occurred in the early morning (1:24 AM) of Saturday April 26th, 1986, but the news about the nuclear accident only became widely known in the U.S. on Tuesday, April 29th, 1986, through in a small headline in the Wall Street Journal. Nothing was mentioned about Chernobyl in the previous issue (April, 28th, 1986) of the Wall Street Journal, but it is fair to assume that news about the nuclear accident could have reached the security market on Monday afternoon (April 28th), which was also the first day that the market was open following the accident. Therefore, April 28th is assumed here as the beginning of the window of time over which the stock market reaction is measured.

The news about the full impacts and scale of the nuclear accident became available only gradually on the subsequent days. To capture the full impact of the event on the security prices, event windows of three days is used: Monday, April 28th, through Wednesday, April 30. That is, the dummy variable D_0 from equation (1) takes a value of 1 on these days. The cumulative average abnormal returns (CAAR) are estimated by the coefficient γ_1 on the dummy variable.⁶

The market parameters, β and per day mean returns for both pre- and post-event periods were estimated from the data of 200 market days excluding the nearest 17 market days from each pre and post event date. This allows estimation of the beta for each firm excluding the impact of event period volatility on the security market.

The TMI accident occurred around 4a.m. on Wednesday, March 28, 1979. The news of the accident was made public that same day. However, the extent of the accident was not known for several days. Even on Saturday, March 31, there was still a threat that the reactor containment chamber could blow up. Because of the uncertainty about the extent of the accident, we use a 4 day window for the TMI incident that extends through Monday, April 2.

3.3. Regression Analysis

To more fully explore the results, the CAARs estimated for each firm are regressed on the characteristics of each firm. These characteristics include population density in the 10 miles surrounding each of the firm's nuclear power plants, nuclear capacity of the firm as a percent of total generating capacity, the firm's debt-equity ratio, load factor, and two dummy variables, one representing nuclear capacity under construction and another representing prior trouble at the NRC.

⁶ Longer event windows were used but the results are unaffected. The standard event-study methodology assumes that the information of an event is almost immediately embedded in an event.

Out of the 99 firms in the Chernobyl sample, only 95 firms were used for the regression analysis. Four firms were dropped from the regression analysis since the nuclear plants they owned in 1986 were closed thereafter and the population-related information for these nuclear plants is not now available from the NRC. The firm level population number was obtained by averaging the neighboring population for all of the nuclear plants that a particular firm owned or has a stake in.

The same regression analysis and same set of variables are used to examine the impact of the 1979 TMI accident. We use the 4-day CAARs of the 88 publicly traded electric utilities covered by Value Line in 1979.

4. Hypotheses

Event study methodology analyzes the stock price reaction of a firm or industry during an event period based on some underlying hypotheses about the nature of the event. In the case of the two nuclear disasters, we expect that firms in the U.S. with nuclear generating facilities should have experienced stock price declines.

Our attention is focused on several specific questions:

- 1) Was the stock market reaction to the Chernobyl event consistently related to the extent of nuclear exposure for each firm?
- 2) Was there a change in the stock market risk factor in the industry as a result of the Chernobyl event?
- 3) Was the stock market reaction to either the TMI or Chernobyl events systematically related to measurable human safety threats?

It would be most reasonable that the market reacted more negatively for firms with larger nuclear exposure more than firms with smaller nuclear interests. This is what prior research found after the TMI incident, but the same result has not been uncovered following the Chernobyl disaster. It is likely that researchers studying the Chernobyl event were not careful enough in categorizing the nuclear exposure of firms. Hence, we return to this inquiry.

For firms involved in construction of nuclear power plants it was likely that the Nuclear Regulatory Commission (NRC) would further tighten its regulations and licensing procedures for operation and management of such plants in the aftermath of the Chernobyl disaster, so this group should have fared especially badly. Likewise, it is possible that those firms that were already having trouble with the NRC regarding operating, licensing, and safety issues of nuclear power plants would have more negative stock market

reactions. We account for these factors as well.

The Chernobyl accident was one of the most devastating industrial accidents that have occurred to date. As a result of the accident it is possible that the overall structure of the U.S. electric industry might have been changed and in particular the industry's overall stock market risk. We examine this by looking for changes in the market betas of the electric utilities. If this stock market risk shift did occur, it should have been larger for the firms with the most nuclear exposure and should not have occurred for firms with no nuclear capacity.

Due to the scale and nature of the Chernobyl nuclear accident and the controversy over the NRC's mass evacuation regulations in case of a nuclear accident, the population density around nuclear power plants could also be one of the factors influencing the market's reaction. There was a significant outcry over an NRC proposal to reduce the mass evacuation zone limit from 10 miles to 5 miles. Therefore, it was also likely that the market would have reacted more strongly to those firms located too close to the densely populated areas, particularly, if there is any town or city located within the 5 miles of mass evacuation zones of the nuclear plants. We examine this phenomenon for both the Chernobyl disaster and the TMI incident.

5. Results

5.1. Abnormal Returns in the Aftermath of the Chernobyl Accident

The results presented in Table 2 indicate that the cumulative average abnormal returns (CAAR) for the entire sample, that is, all U.S. electric firms, fell by 2.12 percent over the three-day event window period relative to the market. When the news about the Chernobyl nuclear accident first appeared in the Wall Street Journals on April 29th, 1986, the asset value of the electric firms as a whole fell by on an average of 1.17 percent (significant at the 1 percent level). This means the Chernobyl nuclear accident produced a significant negative impact on asset value of U.S. electric industry of over \$7 billion.

The average abnormal returns (AAR) and the cumulative average abnormal returns (CAAR) are not equal across the different categories of the electric firms selected in the sample. As shown in the Table 2, utilities already in trouble with the NRC, with cases pending at the NRC or at state regulatory commission regarding the safety issues of nuclear power plants, rate determination, or allowances for nuclear power plants suffered the largest equity declines during the event window. This group on average lost 2.27 percent of equity value on April 29 and 5.6 percent loss during the three-day event window.

Table 2
Market Adjusted Abnormal Return for Selected Categories of Electric Utility Firms during the Event Window Periods following the Chernobyl Accident.

Firm's Category Based on Nuclear Exposure Level	Market Adjusted Average Abnormal Returns (AR) on April 29 th , 1986	Cumulative Average Abnormal Returns (CAAR) During April 28-May 1, 4 Day Event Window
LN=Greater than 40%	-1.59%***	-2.64%***
MN=Greater than 20% and less than 40%	-1.27%***	-1.91%**
SM=Less than 20%	-0.55% ^{NS}	-1.59% *
NN=No nuclear capacity	-0.61% ^{NS}	-0.24% ^{NS}
UCN=Under construction	-1.91%****	-4.50% ****
ATNRC=Trouble with NRC	-2.27% ****	-5.59% ****
ALL=All Firms in sample	-1.17%***	-2.12%***

Notes:

**** = Significance at 0.1% level

*** = Significance at 1% level

** = Significance at 5% level

* = Significance at 10% level

^{NS} = Not significant even at 10% level

The coefficients on the level of nuclear exposure show the expected pattern. The more nuclear capacity that a firm had in place, the more negative was the stock market reaction. This is consistent with our expectations and resolves the anomalous finding of Kalra, Henderson, and Raines (*et. al.*, 1993). While the coefficients themselves are not statistically significantly different from each other using a simple difference in the means test, a more precise statistical test is performed by regressing the CAARs on the level of nuclear exposure across the sample. By means of the regression analysis we can control for other firm specific factors affecting the CAARs, most importantly, nuclear capacity under construction and existing regulatory woes.

Most affected firms

Eastern Utility Associated had nuclear capacity of 26 percent at that time. In addition, it had on going problems and delayed commercial start-up of the Seabrook #1 nuclear power plant. Value Line (May, 1986, page 192) reported that the commercial start-up date of Seabrook #1 plant had been pushed back because of unresolved problems with the emergency evacuation plan. The managers of Seabrook #1 plant did not expect the commercial start-up of this unit until the spring of 1987 at the earliest, five months later

than the previous forecast. In spite of these problems, Eastern had committed to increase its involvement in Seabrook #1. United Illuminating Company had only 8 percent nuclear capacity at that time. However, the company was deeply involved in the Seabrook #1 nuclear plant along with Eastern Utilities. Other hard hit firms were Public Service Company of NH (-7.5 percent), Rochester Gas & Electric (-8 percent), both in the ATNRC category.

Next hardest hits were firms with nuclear power plants already under construction. This group of firms on an average lost 4.5 percent of equity value during the 3-day event window (significant at 0.1 percent level). Some of the firms in this category were severely punished by the market: Atlantic City Electric (-7.5 percent), AZP Group (-7 percent), El Paso Electric (-6 percent), Middle South Utility (-6 percent), and Niagara Mohawk (-5.75 percent). Of course, the earlier two hardest hit firms, Eastern and United Illuminating are also included in this sub-sample as their plant was still in the construction stage.

Value Line (May 1986) reported that Atlantic City (nuclear capacity 32 percent) was involved in Hope Creek nuclear power plant, and it had also petitioned at the state public utility commission to raise the rate cap for the increased construction costs on the plant. Likewise, the AZP Group was involved in Palo Verde 2 nuclear plant, which was target for commercial operation in the following September of 1986. Power plant testing up to 100 percent capacity was then underway. Similarly, AZP had filled an adjustment application to the state commission requesting for higher rates to reflect the balance of unit 1's cost.

Value Line also reported that Public Service Co. of NH (nuclear capacity of 10 percent) had a 35 percent interest in the Seabrook #1 unit in which it had already invested in excess of 1.30 billion. Recovery of the utility's \$300 million investment in Seabrook #2 was also in doubt at that time. Similarly, Niagara Mohawk was involved in Nine Mile Point #2 nuclear plant; commercial operation was the chief concern at that time. The plant's operation testing up to 100 percent of capacity was scheduled in mid of 1987. Moreover, Niagara Mohawk had also petitioned at the regulators for recovery of its 41 percent investment in the unit. Arguably, the market perceived that all these cases would be negatively affected by the Chernobyl accident.

As expected, the category of the firms having large nuclear capacity (more than 40 percent) lost about 1.6 percent of their asset value on the day the news about the event appeared in the Wall Street Journal (April 29th, 1986). Also, the three-day CAAR for the large-nuclear group was -2.64 percent and statistically significant at the 1 percent level. Among firms in this sub sample, Boston Edison Co. (40 percent nuclear capacity) lost 4.36 percent and Iowa-Illinois Gas (47 percent nuclear) lost 4.0 percent within the three day event window.

The other sub-sample of utility firms, medium and small nuclear capacity, lost an average of 1.91 percent and 1.59 percent respectively of their equity value. The CAAR of small-nuclear category is statistically significant only at the 10 percent level. Some of the firms in the small-nuclear sub sample, such as Kansas City PWR and Kansas Gas & Electric, experienced equity value increases. The Wolf Creek nuclear plant, that these firms owned, had just gone into commercial operation in September, 1985. The market might have thought that recently built plants were relatively safer to operate than the others, or that newly approved facilities would receive little NRC scrutiny.

The least affected firms

Firms without nuclear exposure experienced no abnormal stock price reaction to the news of the Chernobyl disaster. The equity value of the no-nuclear portfolio decreased slightly (-0.24 percent) during the event windows but it is not statistically significant or economically meaningful. Out of 37 firms grouped into this category, the CAAR during the event window was positive for 12 firms. Firms like Utilicorp, United, Savanna Electric, Minnesota Power, indeed gained equity value by 3.55 percent, 2.94 percent, and 2.27 percent respectively.

The results on the table 2 clearly indicate that the event's impacts on the asset value of the electric firms varied according to the firms' nuclear exposures and their level of nuclear commitments. The higher the nuclear exposure or nuclear commitments, or the larger nuclear capacity the firms had, the more the reduction of asset values were.

5.2. Risk Shifts

Considering the nature and scale of the Chernobyl event, it is reasonable to investigate whether the Chernobyl nuclear accident caused a change in the fundamental riskiness of equity in the U.S. electric industry. To do this, we estimate portfolio betas for the different categories of electric firms grouped by nuclear exposure.

The results are presented in the Table 3. The beta for the portfolio of all firms fell by 2 percent from .96 to .94. There is no significant change in the betas that is consistent with a priori expectations about the event. The beta for the portfolio of firms heavily committed to nuclear power went up 8 percent while the firms with no nuclear capacity also went up by approximately the same amount. The firms with plants under construction seem to experience beta declines as did the portfolio of firms already experiencing regulatory concerns. Based on these results, we conclude that there was no significant change in the market beta coefficients as a result of the Chernobyl disaster.

Table 3
Pre-event and Post-event Market Model Parameters

Firm's Category Based on Nuclear Exposure	Pre-event Beta	Post-event Beta	% Change
LN	0.91	0.98	+8
MN	0.89	0.93	+5
SN	1.19	1.03	-13
NN	0.85	0.909	+7
UCN	1.03	0.920	-11
ATNRC	1.087	0.95	-13
ALL	0.96	0.94	-2

Notes: Beta estimated over 200 day windows, 17 days before and after the event date.

5.3. Regression Results

Table 2 shows that firms with more nuclear capacity reacted more negatively to the news, and firms with plants under construction and firms already in trouble at the NRC had the largest negative stock price movements. We now investigate the extent to which these are independent factors. We also directly control for the safety concerns facing each firm. To do this we calculate the population within a five and ten mile radius of each plant. The results of the regression analysis are presented in details in Table 4.

Table 4
Factors Affecting the CAAR During the Four-day Event Windows for the Chernobyl Accident in 1986.

Independent Variables	Ordinary Least Squares (Equation 1)	Heteroskedasticity Corrected, GLS (Equation 2)
Intercept	-0.220 (0.122) ^{NS}	-0.643 (0.428) ^{NS}
Population within 10 mile radius	-2.61 (0.54) ^{NS}	-1.14 (0.224) ^{NS}
Nuclear Capacity (in %)	-0.031 (2.070)*	-0.041 (3.344)**
Firm's debt-equity ratio	0.232 (0.532) ^{NS}	0.150 (0.427) ^{NS}
Firm's load factor (in %)	-0.017 (0.548) ^{NS}	-0.007 (0.281) ^{NS}
<u>Dummy Variables</u>		
Firms with nuclear capacity under construction	-1.893 (3.402)**	-1.999 (3.30)**
Firms already in trouble at NRC	-2.537 (4.01)**	-2.38 (2.62)**
R ²	0.45	0.27
Observations	95	95
Mean of dependent variable	-2.37	-2.37
F- statistic	12.02**	
White statistic (χ^2 distribution at 5% level)	61.22	39.55

Notes: t-statistics in parentheses below coefficients. ** significant at 1 percent level. * significant at 5 percent level. ^{NS} Not significant at 10% level. Population in millions of people. The P value of estimated White statistics of corrected model is 0.20 for 24 degrees of freedom and is not significant at acceptable level, which indicates that the regression results estimated from equation 2 is free from heteroskedasticity problem (Green, 2003: 221).

The dependent variable in Table 4 is the three-day abnormal return for each firm. The independent variables are population density within 10 miles of power plant, firm's nuclear capacity in percentage terms, firm's debt-equity ratio, and two separate

dummy variables—one if the firm had nuclear plants under construction (UNC) and another if the firm was already in trouble at the NRC (ATNRC). Measuring nuclear capacity in percentage terms tests for continuity in the expected negative impact of the Chernobyl disaster on the operation of nuclear power plants in the U.S. Including population density investigates the extent to which firms expected increased regulatory scrutiny to be leveled most where the highest casualty risks were present.⁷ We include the firm's debt-equity ratio and load factor as control variables.⁸

We test and correct for heteroskedasticity using White's method. The White test indicates that there is a heteroskedasticity problem in the regression model estimated as equation 1. Appropriate correction procedure was applied by dividing each variable of equation 1 by fitted error square term of the regression model, then the model is re-estimated (Green, *et. al.*, 2003: 220). The re-estimated model is free from any such heteroskedasticity problem, as given in equation 2. White test is conducted again to confirm that the final regression model is free from any heteroskedasticity problem. The White Chi-squared value for the re-estimated model is 32.8 which is lower than the table value of 36.41 for 23 degrees of freedom at the 5 percent confidence level. Therefore, we can conclude that the regression results in equation 2 are free from heteroskedasticity problem (Green, *et. al.*, 2003: 221).

The R^2 of regression 2 is 0.39 and the F statistic (9.24) is significant at the 0.01 percent level. Considering the nature of the cross-section regression analysis, the relatively low goodness of fit is not a surprising result. The signs of all the estimated coefficients are consistent with our predictions as well as our economic intuition.

The coefficient for the 10 mile population variable is not statistically significant. This suggests that the stock market did not anticipate that increased regulatory scrutiny would fall disproportionately on firms in heavily populated areas or that nuclear disaster was, in fact, a serious threat. Presumably, if the Chernobyl disaster was the harbinger of tougher regulatory standards rationally based on legitimate safety concerns, the negative stock price effects should have been related to population. In addition to the results presented in the Table 4, we classified the population within 10 miles of the nuclear power plant into three sub-categories—less than 60,000; 60,000 to 100,000; and greater than 100,000. A shift dummy was tried for each category but none of the dummies for these sub-categories was statistically significant.

The nuclear capacity variable (in percent) is -0.039 , and is statistically significant at 1 percent level. The sign of coefficient is consistent with economic intuition as well as the findings discussed earlier. The coefficient indicates that the larger the

⁷ We also used a 5-mile population measure. The results are identical for both.

⁸ Firm's with higher debt-equity ratios should have stronger reactions to a negative cash flow event.

nuclear capacity of the firm, the larger the decline in asset value. The magnitude of the coefficient indicates that for each additional 10 percent of capacity made up by nuclear plants, the market revalued the equity of the company downward by .39 percent.

In addition, we included the debt-equity ratio to account for the effect of leverage on the equity revaluation. The simple correlation between the debt-equity ratio and CAAR is negative as we would expect. However, its coefficient in the regression is insignificant due to correlation with the other independent variables. Similarly, we included a variable measuring the excess generating capacity of the firm. The rationale for this variable is that the negative effect of the disaster should be lower the less capacity constrained was the firm. For firms with no nuclear exposure, the CAAR should be higher if they have excess capacity and if the disaster was expected to cause firms with high nuclear exposure to buy power from them at inflated prices. The estimated coefficient on the variable is statistically insignificant.⁹

The shift dummy coefficients for firms having trouble with NRC as well as those involved in construction of new nuclear plants are statistically significant at 1 percent level. The magnitude of dummy coefficient for firms having regulatory problems is higher in magnitude than that for firms with nuclear plants under construction, but both are large. The results presented in Table 4 are consistent with the findings presented in Table 2 and more powerful because they are the marginal effects of these two factors accounting for each other and the existing nuclear capacity of the firm. The predicted effect of the Chernobyl disaster on a firm with 40 percent nuclear capacity, nuclear capacity under construction, and already in trouble at the NRC is a decline in equity value of around 6 percent.

5.4. Chernobyl vs. TMI

The regression presented in Table 4 is replicated in Table 5 for the TMI event. The R^2 of the TMI regression is 0.48 and F statistic (12.56) is significant at the 0.01 percent level. Unlike the regression results in Table 4, the regression for TMI is free from heteroskedasticity problem (by White test). Therefore, no need to apply GLS estimation technique as done for Chernobyl case.

⁹ *We are also interacted both the debt-equity ratio and the excess capacity variables with nuclear exposure. Both variables remained statistically insignificant.*

Table 5
Factors Affecting the CAAR During the Four-Day Event Windows for the TMI Accident, 1979.

Independent Variables	Equation 1	Equation 2
Intercept	-1.522 (1.399)	-1.264 (1.066)
Population with in 10 mile radius	-7.3 (1.69)*	-6.9 (1.67)*
Nuclear capacity (in %)	-0.049 (3.78)**	-0.05 (3.87)**
Firm's debt-equity ratio	0.149 (0.724)	
Firm's load factor	0.023 (1.177)	0.024 (1.17)
<u>Dummy Variables</u>		
Firms with nuclear capacity under construction	-1.446 (3.136)**	-1.441 (3.14)**
Firms with already in trouble at NRC	-2.590 (2.680)**	-2.611 (2.72)**
R ²	0.41	0.42
Observations	88.00	88.00
Mean of Dependent Variable	-0.99	-0.99
F-statistic	9.63**	11.66**

Notes: t-statistics in parentheses below coefficients. ** significant at 1 percent level. * significant at 10 percent level. ^{NS} Not significant at 10% level. Population in millions of people. We checked for the heteroskedasticity by White statistics test for both equations, which is not significant at acceptable level indicating that the models estimated are free from any heteroskedasticity problem (Green, *et. al.*, 2003: 221).

The most notable difference between the two events is the fact that the coefficient on the 10 mile population variable in TMI event, unlike in Chernobyl accident, is statistically significant at 10 percent level. The coefficient's magnitude in TMI event is nearly 20 times higher than the Chernobyl event. This means the stock market during the TMI event anticipated that increased regulatory cost would fall disproportionately on firms whose nuclear plants are located in heavily populated areas. Since, the liability of the firms in case of nuclear accident would increase due to additional burden on mass evacuation

costs, and/or increased regulatory costs and increased insurance premium for the nuclear plant located in densely populated area. As a matter of fact, after the TMI accident and aftermath of the Chernobyl accident in 1986, the nuclear industry's annual insurance premium for accidental liability has been increased from \$5 million per reactor to \$10 million per reactor. In addition, the government has also raised the industry's liability (under Price-Anderson Act) for accident from \$665 million before the Chernobyl accident to \$7 billion in 1987 after the Chernobyl accident.¹⁰

The coefficient for the nuclear capacity variable (in percent) is -0.045 , and is statistically significant at 1 percent level. The coefficient indicates that larger the nuclear capacity of the firm, larger the loss in the asset value. For the nuclear capacity rises by 10 percent, the market evaluated that equity of the company downward by 0.45 percent. This is also similar to the results of Chernobyl event given in table 4.

The shift dummy coefficients for firms having trouble with NRC as well as those already committed for nuclear power, or involved in construction of new nuclear plants are statistically significant at 1 percent level. The magnitude of dummy coefficient for the former is twice as high as the latter, but both are large compare to other coefficients, and the common intercept. The results in Table 5 for TMI event are consistent with the Chernobyl regression results presented in Table 4.

Debt-equity ratio coefficient is statistically significant but it does not carry the expected sign. The debt-equity ratio of the non-nuclear portfolio, that is, firms without any exposure to nuclear power, is on an average much higher than the portfolio with nuclear exposure. Hence, we think that this result is spurious. We re-estimate the model without the D/E variable. The signs and significance levels of the other variables are unchanged. The load factor variable for TMI event is not significant, but consistent with the expected sign.

Unlike previous studies, the marginal analysis of factors affecting the abnormal returns during the two events, as done here, provide a better picture of how the financial markets perceived those nuclear accidents and reevaluated the stock prices of the electric industry during the events.

¹⁰ *Science News* (August 1, 1987), p. 70

6. Conclusions

We examined the stock market reaction to two nuclear accidents, the Three Mile Island incident and the Chernobyl disaster. We were interested in determining whether the negative stock market reaction following these events was consistently related to the level of nuclear exposure by each firm and whether the negative reaction was reasonably linked to human safety concerns. Prior research has shown that following the TMI incident firms with the more nuclear capacity experienced larger stock price declines. However, this was not found in relation to the Chernobyl event. Moreover, the link of safety to stock market reaction has not been investigated in reference to either event.

Our findings support the expectation that the impact of the Chernobyl accident was relatively greater for firms with larger exposure to nuclear energy, for firms already having trouble with regulators regarding safety related issues of their nuclear power plants, and for firms with nuclear plants under construction. Based on the results presented here, we can conclude that the 1986 Chernobyl nuclear accident had a significant impact on the U.S. electric utility industry. News of the Chernobyl accident was followed by a reduction in equity value of more than \$7.26 billion in the U.S. utility industry over the next three days.

The negative stock market reactions were greater, the more nuclear capacity employed by each firm. At the margin, ten percent additional nuclear capacity resulted in a .4 percent decline in equity value. The average loss for firms already in regulatory trouble was 2.27 percent of their equity value on the day the Wall Street Journal carried news of the event. This group lost a total of 5.6 percent of CAAR during the three days window following the news. The CAAR for firms with nuclear facilities under construction was -4.5 percent.

On the safety front, we find that the negative stock price movements following TMI were greater for firms with plants located near population centers. That is, firms that exposed a larger population to the threat of a nuclear accident saw their stock price tumble the most after TMI. However, the same was not true following Chernobyl. The coefficient relating exposed population to each firm's abnormal stock return at the time of the Chernobyl event is not significantly different from zero. Hence, the stock market anticipated that the regulatory fallout of the Chernobyl event would spread evenly across all nuclear plants.

This last point is a bit curious. It suggests that between TMI and Chernobyl, the political climate concerning nuclear power had shifted. One explanation of the differences in the stock market reaction to the two accidents is that by the time of Chernobyl or possibly because of it, nuclear power was essentially being regulated out of business in the U.S.

References

- Barrett, W. B. A. J. Heuson and R. W. Kolb, (1986) ,“The Effect of Three Mile Island on Utility Bond Risk Premia: A Note”, *The Journal of Finance*, 41, 255-261.
- Bowen, R. M. R. P. Castanias and L. A. Daley, (1983), “Intra-Industry Effects of the Accident at Three Mile Island”, *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 18, 87 –111.
- Duffy, R. J., (1997) ,*Nuclear Politics in America*, Kansas: University Press of Kansas.
- Green, W. H., (1997) ,*Econometric Analysis*, Third Edition, New Jersey: Prentice Hall.
- Hill, J. and T. Schneeweis. ,(1983), “The Effect of Three Mile Island on Electric Utility Stock Prices: A Note”, *The Journal of Finance*, 38, 1285-1292.
- Kalra, R. G. V. Henderson Jr., and G. A. Raines ,(1993), “Effects of the Chernobyl Nuclear Accident on the Utility Share Prices”, *Quarterly Journal of Business and Economics*, 32, 52-77.
- Mededev, G. ,(1990), *The Results about Chernobyl USA*, HarperCollins Publishers.
- MacKinlay, A. C. (1997), “Event Studies in Economics and Finance”, *Journal of Economic Literature*, 35, 13-39.
- Malatesta, P. H. ,(1986), “Measuring Abnormal Performance: The Event Parameter Approach Using Joint Generalized Least Squares”, *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 21 27-38.
- Nealey, S. M. ,(1990), *Nuclear Power Development: Prospects in the 1990s*, Columbus, Ohio: Battle Press.
- Pruitt, S. W. W. Tawarangkoon, and K. C. J. Wei. ,(1987), “Chernobyl, Commodities, and Chaos: An Examination of the Reaction of Commodity Futures Prices to Evolving Information”, *The Journal of Future Markets*, 7, 555-569.
- Value Line Company., (May and June1986), Value Line Investment Survey. New York USA.
- _____,(January-March, 1979), Value Line Investment Survey. New York USA.
- Wilson, R., (1992) ,“The Future of Nuclear Power”, *Environmental Science Technology*, 26, 1116-11120.

Gelişmekte Olan Ülkeler ve Parasal Kriz Teorileri Üzerine Bazı Değerlendirmeler

Ömer Emirkadı

emirkadi@superposta.com

emirkadi@yahoo.com

Some Evaluations on the Currency Crisis Theories and Developing Countries

Abstract

From 1980's the economic policies which is based on the deregulation process of the capital accounts especially facing the developing countries with the financial crisis threat. Besides, the financial crises in the developing countries have negative influence on lots of macroeconomic indicators such as growth, inflation and unemployment.

In this study, the effective financial crises on the developing countries and Turkey's economy are evaluated with an historical view point.

Key Words : Currency Crisis, Developing Countries, Turkey.

JEL Classification Codes : F3, F32, F33, F34

Özet

1980'li yıllardan itibaren giderek artan bir biçimde, sermaye hesaplarının kuralılaştırılması sürecine uygun olarak yürütülen ekonomi politikaları, özellikle gelişmekte olan ülkeleri finansal kriz tehditleri ile karşı karşıya bırakmıştır. Yaşanan parasal/finansal krizler, bu tip ülkelerde büyüme, enflasyon ve işsizlik gibi pek çok makroekonomik göstergeleri de olumsuz yönde etkilemiştir.

Bu çalışmada gelişmekte olan ülkeler ve Türkiye ekonomisi üzerinde etkili olan parasal krizler tarihsel bir bakış açısı ile geçmişten günümüze doğru ele alınarak değerlendirilmektedir.

Anahtar Sözcükler : Parasal Krizler, Gelişmekte Olan Ülkeler, Türkiye.

1. Giriş

Geride bıraktığımız yüzyılın, özellikle son çeyreğinde yaşanan finansal alandaki liberalleşme eğilimleri ve mal ve sermaye akımlarının uluslararasılaşması, bilgi-iletişim teknolojisindeki gelişmeleri de beraberinde getirmiştir. Banka ve diğer aracı kurumların ulusal ve uluslararası düzeyde giderek artan hacim ve hızda yeni finansal araç ve işlemlere yönelmesi, bir yandan tasarruf-yatırım sürecinin uluslararasılaşmasına yol açarken, diğer yandan da finansal ve parasal risklerin (Faiz ve döviz kurundaki değişkenlikler) ve dolayısıyla finansal kırılganlıkların artmasına neden olmuştur. Bu bağlamda meydana gelen krizler, gerek gelişmiş gerekse de gelişmekte olan ekonomiler olarak, pek de fazla ayırt etmeden ve bazı ülkeleri de tekrar tekrar etkisi altına alarak, yüksek boyutlara ulaşan mali kayıplara neden olmuştur. Yaşanan gelişmeler ışığında, krizlerin etkilerinin yalnızca ortaya çıktığı ülke ile sınırlı kalmayıp, çevre ülkelere de yayıldığını, hatta giderek büyüyen ve hız kazanan uluslar arası sermaye hareketlerinin de etkisiyle, tüm uluslararası mali sistemi sarstığını söyleyebiliriz. (Yay vd., 2004: 102)

Günümüzde krizler oldukça sıklıkla tekrar edebilmekte ve çok hızlı bir süreçte meydana gelebilmektedir. Bunun en büyük nedeni, krizlerin bankacılık ve finansal alandaki krizler olmasından kaynaklanmaktadır. Çünkü ekonomilerde para piyasaları ve mali piyasalar her türlü gelişmeye anında tepki gösterebilmektedirler. Bu tepkinin boyutları gelişmekte olan ülkelerde piyasaların spekülatif hareketlere açık olması nedeniyle daha da yıpratıcı olabilmektedir. Dünyada sürekli denetim dışı hareket eden yaklaşık olarak günlük 1,5 – 2 trilyon \$'lık seyyal fon bulunmaktadır. Bu kaynakların gelişmekte olan piyasalara ani girişleri halinde piyasalar bir anda, olması gerekenin üzerinde olumlu tepki vermekte ani çıkış halinde ise, piyasalar üzerinde şok etkisi meydana getirmekte ve beraberinde ekonomik krize dönüşmektedir. (Eroğlu ve Albeni, 2002: 94)

1980'li yıllarda ortaya konan parasal kriz teorilerine göre, sürdürülebilir olmayan ekonomik gelişmeler, giderek genişleyen cari denge açıkları ve ona koşut bir biçimde artan devalüasyon riskinin/baskısının, temel sebebini oluşturmuştur. Aynı zamanda bu durum, kaçınılmaz olarak gerçekleşecek olan sermaye akımlarının, tersine dönme sürecinin de hazırlayıcısı olarak kabul edilmiştir.

1980'li yıllar, parasal krizlerin öngörülebilir olduğu düşüncesinin genel kabul gördüğü bir dönem olmuştur. Bazı Latin Amerika ülkelerinde, bu on yılın başında yaşanan deneyimler sonucunda şekillenmiş olan geleneksel ortodoks bakış açısına göre, yaşanan krizlerin temel nedeni; bu tip ülkelerde artan kamu maliyesi açıklarının para basarak/monetizasyon kapatılması sonucu, döviz rezervlerinde yaşanan erimeden kaynaklanmakta olduğu düşünülmektedir. (Ertürk, 2001: 1)

Bununla birlikte 1990'lı yılların ilk yarısında geliştirilen teorilere göre ise, ülke riski/sovereign risk ve mal ve hizmet fiyatlarında/asset price meydana gelecek değişimlere

ilişkin spekülâtif beklentiler, sermaye akımlarının tersine hareket etmesinde başlıca belirleyiciler olarak ortaya çıkmıştır.

Türkiye ekonomisi açısından, özellikle 1990 sonrasında meydana gelen krizlerde, açık bir ekonomide görülen ve sermaye hareketliliğinin geçerli olduğu, faiz-kur arbitrajına (düşük kur -yüksek faiz) dayalı olarak uyarılan kısa vadeli sermaye girişlerinde yaşanan ani ve tersine sürecin de önemli bir etkisi bulunmaktadır.

2. Parasal Kriz Teorileri ve Literatürdeki Tartışmalar

Geçtiğimiz yirmi yıl boyunca, uluslararası sermaye piyasalarında yaşanan entegrasyon, diğer dönemlere göre çok daha hızlı ve yoğun bir biçimde gerçekleşmiştir. Bu entegrasyon süreci, sermaye akımının boyutu ve oynaklığındaki belirgin bir artışla ifade edilebilir. Bazı yazarlar sermaye akımlarındaki dalgalanmaların, finans piyasalarındaki önemli eksiklik/aksaklıklardan kaynaklandığını belirtmektedirler. Aynı zamanda bu eksiklikler/aksaklıklar, krizlerin yayılmasında ve şiddetinde önemli bir rol oynamaktadırlar. Bu eksiklikler/aksaklıklar arasında; finansal krizlere karşı gelişmekte olan ekonomilerin son derece hassas olmaları, döviz varlık ve yükümlülükleri arasındaki vade uyumsuzluğu ve kısa vadeli sermaye girişlerine karşı yaşanan aşırı bağımlılık sonucunda, sermaye girişlerinde yaşanacak olumsuz bir gelişme şeklinde sıralanabileceği gibi, sonuç olarak bütün bunlar bir likidite krizine yol açabilmektedir. Örneğin 1984 Meksika ve 1998 Rusya krizleri öncesinde, devletin birikmiş kısa vadeli borç miktarında yaşanan büyük boyutlu artış, bu türden bir krize yol açmıştır. (Broner, vd., 2003: 1)

Parasal krizlerle ilgili bir görüşe göre, parasal krizlerin belirleyicileri şu beş grup altında toplanabilir: (1) zayıf makroekonomik göstergeler ve hatalı iktisat politikaları, (2) finansal altyapının yetersizliği, (3) ahlaki risk (moral hazard) ve asimetrik enformasyon olgusu, (4) piyasadaki kreditorlerin ve uluslararası kuruluşların hatalı his ve önerileri ve (5) siyasal suikast ve terörist saldırı gibi beklenmedik olay ve tesadüfler. Denilebilir ki, hemen her kriz öncesinde ifade edilen etkenlerin bir ya da birkaçı, belirli bir süredir değer yitirmesi gerektiği halde hala hiç ya da, yeterince değer yitirmemiş bulunan bir ulusal paraya karşı ekonomik ajanlarca spekülâtif saldırı başlatılmasına yol açmaktadır. (Kibritçiöğlu, 2002: 2)

Parasal kriz teorileri üzerine ilk çalışmalar Krugman tarafından gerçekleştirilmiştir. Buna göre Krugman; Salant ve Henderson tarafından ortaya konulan, tükenebilir mallar genelinde ve altın piyasası özelinde olmak üzere, bu tür piyasalara yönelik spekülâtif atakların ve sonuçlarının değerlendirildiği çalışmayı temel alarak, bu çalışmadan elde edilen çıkarımların, ödemeler dengesi krizleri açısından da anlamlı/geçerli olabileceğini savunmuştur. (Komulainen, 2001: 8)

Salant ve Henderson'a göre; kamu otoritelerinin tükenebilir nitelikteki bir mal için, belli bir fiyat tavanı belirlemeye çalışmaları, spekülâtorlerin rasyonel bir tutumla, bu

mala yönelmelerine neden olmaktadır. Dolayısıyla da, onlara göre, tükenbilir mallar açısından herhangi bir fiyat tavanı belirlenmesi uygun olmamaktadır. Ayrıca yazarların, spesifik olarak altın madenini ele aldıkları söz konusu çalışmalarında, elde edilen bu sonuçların altın madeni açısından da geçerli olabileceği ortaya konulmuş ve er ya da geç spekülâtörlerin, altına hücum edeceklerini ve spekülâtif atağın, devletin elindeki stokun tükenebileceğini hissettikleri sırada başlayacağı ifade edilmektedir. (Salant, ve Henderson, 1978: 629)

Krugman’a göre, krize açık ülkelerdeki döviz stokunda yaşanan erime, belli bir noktaya ulaştığında, uygulanan sabit döviz kuru politikasının/fixed exchange rate policy sürdürülemeyeceği endişesi ile, spekülâtörlerin dövizde yönelmesi, döviz kurunda çok ciddi tahribatlara neden olacak ve bu gelişme ulusal paranın, diğer para birimleri karşısında değer kaybetmesine yol açacaktır. (Krugman, 1978: 311-319)

Krugman bu çalışmasında, ekonomik temellerde para ve maliye politikalarının aşırı genişlemesinin uluslararası rezervleri eriteceğini, bunun sonucunda oluşacak bozulma ile sabit kur politikasının terk edileceğini öne sürmektedir. (İmer, 2003: 20)

Krugman’ın ortaya koyduğu varsayımlar ışığında, yurtiçi kredi hacmindeki artış, yurtiçi para talebini arttıracak, paranın elde tutulmasıyla meydana gelecek spekülâtif ataklar, sermaye kayıplarına neden olacaktır. Dolayısıyla sabit döviz kuru uygulaması altında, uluslararası rezervlerde yavaş yavaş, ancak kalıcı bir biçimde gerçekleşecek kayıpların ve yurtiçi kredi genişlemesinin, para talebinin üzerinde büyüdüğü bir durum yaşanacaktır. (Kaminsky vd., 1998: 4)

Krugman tarafından ortaya konulan ve birinci nesil kriz teorileri olarak adlandırılan bu tür modellerde, krizlerin ortaya çıkışı ile döviz rezervlerindeki azalmanın kritik noktası arasındaki ilişkinin gücü, spekülâtif saldırılara ve oyuncuların takındıkları tavırlarının öngörülebilir olmasına bağlıdır. (Komulainen, a.g.m.: 9)

1984’de Flood ve Garber, Krugman’ın modelini genişletmiş ve ardından ortak sonuçlara varan birçok çalışma yapılmıştır. Krugman bu tip modelleri, “Kanonik Kriz” modelleri olarak adlandırmaktadır. (Karabulut, 2002: 86)

Kanonik kriz modeli temel olarak, ABD Federal Rezerv’in uluslararası finans bölümünde bulunan Stephan Salant tarafından 1970’li yılların ortalarında geliştirilmiştir. Salant, fiyat istikrarına dönük programların teorik çerçevede, yıkıcı spekülasyonlara maruz kalacağı düşüncesindedir. Salant’ın başlangıç noktasındaki varsayımı, spekülâtörlerin bir malı ancak ve ancak (bu malın diğer mallara kıyasla, ilgili risk faktörleri göz önüne alındıktan sonra) yüksek bir getiri sağlayacak düzeyde, fiyatın artacağına inanmaları durumunda ellerinde tutacaklarıdır. Bu varsayım, Hotelling Tükenebilir Kaynak Fiyatlandırmasının temelini oluşturmaktadır. Buna göre böyle bir kaynağın fiyatı faiz oranı ile orantılı olarak artmalıdır. Fiyatın alabileceği değerler, talebin daha fazla artmadığı

“boğulma noktası”na yükseldiğinde, ilgili kaynağında tükenmiş olması koşulu ile belirlenir.

Kanonik kriz modeli daha sonra, bu tür krizlerin ekonomi politikalarındaki temel dengesizlikler (para basarak finanse edilen bütçe açıkları) ve döviz kurunu sabit tutma arasındaki tutarsızlıktan kaynaklandığını iddia etmektedir. Bu tutarsızlık geçici olarak, şayet merkez bankası yeterli rezerve sahipse giderilebilir. Ne var ki bu rezervler, yetersiz olmaya başladıkça spekülâtörler atağa geçip, merkez bankasını zor duruma da sokabilirler. (Aslantaş-Odyakmaz, 1998: 2-3)

Flood ve Garber ise, küçük ve dışa açık bir ekonomide, sabit döviz kuru politikasının hangi koşullarda sona ereceğini göstermektedir. Flood ve Garber’ın modelinde, sabit döviz kuru politikasının rezervler belli bir minimum düzeye inene kadar sürdürülebileceği, bu düzeye inildikten sonra, dalgalı döviz kuru politikasına geçileceği varsayılmaktadır.

Döviz kurlarının dalgalanmaya bırakılmasının, zamanlamasına ilişkinde bir takım görüşler bulunmaktadır. Buna göre, para politikalarını yönlendirenlerce kurların desteklenmesinin, en uygun/optimal zamanda gerçekleştirilmesi gerektiği belirtilirken, orta düzeydeki bir mali şok karşısında ise kurların, döviz rezervlerinin belli bir düzeye-kritik noktaya-ulaştığı sırada bırakılmasının uygun bir zamanlama olacağı, bununla birlikte geniş çaplı mali şoklar karşısında da, sabit kur uygulamasının hemen bırakılmasının en uygun durum olacağı ifade edilmektedir. Dolayısıyla sabit kur uygulamasından vazgeçme kararının başlıca belirleyicisi, mali şokların boyutu olmaktadır. (Rebello-Vegh, 2002: 1-2)

Birinci nesil modellerin en çok eleştiri aldığı özelliği, bu modellerde cari denge ve üretim gibi reel parametrelere yer verilmemesi ve sadece finansal parametrelerle çalışmasıdır. Oysa birçok araştırma göstermiştir ki, cari işlemler açığı ile reel döviz kuru arasında pozitif bir ilişki vardır ve döviz kurunu sabitlemek, ülkenin uluslar arası piyasalarda rekabet gücünü azaltmakta ve cari işlemler açığını arttırmaktadır. (Karabulut, a.g.e: 101)

Bu görüşün geçerliliğine dair bir tespit yapabilmek amacıyla, söz konusu argüman Türkiye ekonomisi açısından ele alındığında, TCMB verilerine göre; TÜFE bazlı reel kur endeksi Ekim 2004’de, yüzde 139,9 düzeyinde iken, bu oran Ekim 2005’de, yüzde 165.1 düzeyine yükselmiştir. İlişkinin diğer boyutunu oluşturan cari işlemler dengesi ise, Eylül 2004’de 79 milyon dolar açık vermişken, 2005 yılının aynı döneminde söz konusu açık rakamı, 540 milyon dolara yükselmiştir.

Krugman-Flood ve Garber modelinde merkez bankalarının sahip olduğu bütün rezervlerin, sabit kur politikasının sürdürülmesi için kullanılabileceği, yani minimum rezerv düzeyinin sifıra eşit olduğu varsayılmaktadır. Böylece Krugman-Flood-Garber modelinde devalüasyonun, uluslararası rezervlerde, kayıp olarak ortaya çıkması için bir neden olmadığını öne süren, ikinci nesil spekülâtif saldırı modelleri ima edilmiş

olmaktadır. (İmer, 2003: 22)

Genel olarak, daha önce herhangi bir finansal kriz yaşamamış olan ülkelerde görülen, ikinci nesil spekülâtif atak modeli, enflasyonun ekonomik yapı üzerinde yaratacağı beklenmedik etkileri ortaya koymaktadır. Dolayısıyla ikinci nesil kriz modelleri bu yönüyle, kendi kendini doğrulayıcı/self fulfilling prophecy bir yapı arz etmektedir.

Devalüasyon beklentilerindeki bir artış, döviz kuru politikasının sürdürülebilmesinin maliyetini arttıracaktır. İşsizlik ve faiz oranlarının yüksek düzeyde seyrettiği bir ekonomide, bu faktörlerin yönetiminin kolay olmadığını düşünen piyasa oyuncularınca, faiz oranlarında bir yükselme olacağı ve ulusal paranın değer kaybederek, dengeye gelebileceği düşünülmektedir. (Komulainen, a.g.m: 9)

İkinci nesil kriz modelleri, hükümetler ve piyasa beklentileri arasında çelişen amaçların meydana getirdiği dinamik etkileşim mekanizmalarının, rezervler yeterli olsa bile krizlere neden olabileceği varsayımı üzerine yoğunlaşmaktadır. (Dornbusch, 1987: 72)

İkinci nesil kriz modellerindeki başlıca ortak nokta, kamu otoritelerinin sabit kur politikalarını devam ettirmeye yetecek kadar rezerve sahip olmaları durumunda bile, spekülâtif atağın olabileceği ve bu atak sonucunda kur rejiminin değişebileceğidir.

Söz konusu kur rejimi değişikliğine ilişkin olarak, Türkiye ekonomisinin yakın tarihinden bir örnek verilecek olursa, uygulanan 2000 yılı istikrar programı ile toplumun geniş kesimlerinin ağır bir bedel ödemesine ve nihayetinde de bir finansal krize neden olan, sabit kur uygulamasından dalgalı kur uygulamasına geçilmesi kanımızca, çarpıcı bir örnektir.

Nitekim sabit kur uygulamaları ile finansal krizler arasında çok sıkı bağlantıların olduğuna dair çeşitli çalışmalar bulunmaktadır. Buna göre, kriz yaşayan ülkelerin ortak noktası, hepsinde de sabit kura dayalı bir politika uygulanmış olması ve Asya ülkeleri dışındaki diğer çoğu ülkede cari açıklar, mali açıklar, kamu açıkları ve enflasyon gibi makroekonomik temellere dayalı problemlerin var olmasıdır. (Yay, 2001: 33-59)

Yapılan bir diğer çalışmada, sabit kur uygulamalarının, finansal krizlerle sonlanabileceğine işaret edilmekte ve yaşanan krizlerin başlıca sebebi olarak da, 1990'ların ortalarında Meksika'da başlayan, 1990'ların sonuna doğru Doğu Asya'da devam eden ve büyük boyutta cari denge açıklarının oluşmasına neden olan sabit kur uygulamaları gösterilmektedir. (Feldstein, 2002)

Benzer şekilde, yapılmış birçok çalışmanın sonuçlarına dayanarak ve panel data yöntemini kullanarak, sabit kur uygulamalarının sonuçlarının incelendiği diğer bir çalışmada da, sabit kur uygulaması sonucu ulusal paranın, reel olarak değerlendirilmesi ve kısa

dönemde üretim ve tüketim artışının beraberinde yatırım artışlarını da getirmekte olduğu ancak, üç – beş senelik bir süreç zarfında ilgili göstergelerin tamamında daralmaların ortaya çıktığı ve uygulamanın krizlerle sonlandığı ortaya konulmaktadır. (Calvo ve Vegh, 1999: 1531-1614)

Bu bağlamda ilk modellerin açıklamada yetersiz kaldığı, Batı Avrupa para sisteminde yaşanan krizdeki ana sorun, spekülâtörlerin ekonomik koşullarda olabilecek beklenmedik değişikliklerin uygulanmakta olan makroekonomik politikalarda gerektireceğini düşündükleri istendik ayarlamaların, sabit kurla çelişeceğini fark etmeleriydi. (Ertürk, 2003: 226)

1990’lı yıllarda yaşanan krizlere ilişkin geliştirilen teoriler, finansal sistem içinde yer alan kredi ilişkilerinde, taraflardan birisi konumunda bulunan kredi açan kişilerin, krediyi alan taraf hakkında yeterince bilgi sahibi olmamasından ötürü oluşacak olan, asimetrik bilgi sorunu üzerinde yoğunlaşmaktadır. Asimetrik bilgi sorunu ise, başlıca iki sıkıntıya sebep olmaktadır. Bunlar; ters seçim/adverse selection ve ahlaki çöküntü/moral hazard argümanlarıdır.

Bu çözümlemelerden ters seçim argümanı, taraflar arasında finansal işlem gerçekleşmeden önce ortaya çıkar. Buna göre kredi açanlar asimetrik bilgi sonucu, verecekleri kredinin geri dönmeme riskinden ötürü faiz oranını, yüksek bir düzeyde tutacaklardır. Böylelikle ters ya da, arzu etmedikleri bir sonuçla karşılaşma olasılıklarını azaltmaya çalışmaktadırlar. Bu sonuç aynı zamanda, Akerlof (1970) tarafından ortaya konulan ve kullanılmış araba piyasasına yönelik bir çalışma olan, limon sorunu/lemons problem ile de örtüşmektedir.

Söz konusu limon ifadesi, Amerikan argosunda ikinci el piyasada alım – satımı yapılan araba anlamına gelmektedir. Buna göre, bu tür bir piyasada otomobilin genel durumu hakkında tam ve doğru bilgiyi, satıcılar net olarak bilmekte, ancak alıcılar bu bilgiye satıcıya oranla daha az sahip olmaktadır. Dolayısıyla taraflar arasında bir ters bilgi/asimetrik information bulunmaktadır. Buna benzer bir piyasa işleyişinin finansal piyasalarda da geçerli olabileceğini düşünen Akerlof’a göre, sağlık sigortası piyasasında, altmış beş yaş üzerindeki bireylerin, sağlık poliçesi almak istememeleri, ya da zor satın almaları, piyasanın dengeye gelmesini sağlayacak bir fiyatın oluşmadığına dair soru işaretlerini ortaya koymaktadır.

Nitekim Akerlof, altmış beş yaşının üzerindeki müşterilerin limon olma olasılığının yüksekliği sonucu, arz – talep dengesi hiçbir fiyat düzeyinde oluşmadığını ifade etmektedir. (Akerlof, 1970: 488)

Ahlaki çöküntü argümanı ise, taraflar arasındaki finansal işlem gerçekleşikten sonra ortaya çıkmaktadır. Buna göre, kredi kullanan tarafın söz konusu krediyi, kişisel çıkarları doğrultusunda kullanması ve kredi kullanarak üstlendiği projeye dönük yeterince çalışmaması ve işten kaçınmasından dolayı, projenin karlı olmayacak bir yatırıma

dönüşmesi şeklinde tanımlanmaktadır. (Mishkin, 1999: 4-5)

Mishkin'e göre, özellikle kredi açan bankalar müşterileri hakkında bilgi toplayabilmelerindeki doğal avantajlar sonucu, tüm dünyadaki finansal piyasalarda önemli bir role sahip bulunmaktadırlar. Gerçektende gelişmekte olan ülkelerdeki özel sektör firmaları hakkında bilgi edinebilmek oldukça güçtür. Dolayısıyla bu bakımdan gelişmekte olan ülkelerdeki bankalar sanayileşmiş ülkelere göre, finansal sistemin sağlıklı işleyebilmesi açısından daha önemlidirler. (Mishkin, a.g.m: 5)

Ayrıca Mishkin, asimetric bilgi sorunlarındaki artış sonucu finansal istikrarsızlığa yol açan, dört faktörün bulunduğunu belirtmektedir. Bu faktörler; finansal sektör bilançolarının bozulması ya da kötüye gitmesi, faiz oranlarındaki artışlar, belirsizlikteki artışlar ve mal fiyatlarındaki değişimler sonucu, finansal olmayan kesimin bilançolarının bozulması/kötüye gitmesidir. (Mishkin, a.g.m: 6)

Finansal/parasal kriz modellerinin gelişiminde, sermaye hareketlerinin katkısı da ayrıcalıklı bir yer tutmaktadır. Bu bağlamda, sermayenin tam bir hareket serbestisine sahip olduğu açık bir ekonomide, sabit ve esnek kur rejimi uygulamalarının ne ölçüde etkin olduğunu değerlendiren ve Mundell-Fleming modeli olarak adlandırılan argüman, bu açıdan literatüre önemli katkılar sağlamıştır.

Modele göre, sermaye hareketliliğinin tam serbest olduğu varsayımı altında, çok küçük bir faiz farklılığı sınırsız/sonsuz bir sermaye akımının oluşmasına yol açar. (Dornbusch ve Fischer, 1994: 168)

Yatırımcılar açısından, hangi ülkenin menkullerine yatırım yapılacağıнын bir önemi yoktur. Yani, yerli ve yabancı menkul değerler arasında tam bir ikame söz konusudur. Eğer yurtiçi faizler, dış faiz oranlarının biraz altına düşürülürse mali fonlar tümüyle yurt dışına akacak ve portfolyo yalnızca yüksek faizli yabancı menkullerden oluşacaktır. Elbet bunun terside geçerlidir. (Seyidoğlu, , 2003: 513)

Sabit kur rejimi ve tam sermaye hareketliliği varsayımı altında merkez bankası, bağımsız bir para politikası izleyemez, dolayısıyla para politikası etkinliğini kaybeder. Aynı zamanda yurtiçi faiz oranları da dünya piyasalarındaki faiz oranlarından farklı olamaz. (Dornbusch ve Fischer, a.g.e.: 168) Dolayısıyla uygulanacak olan para politikası ve yukarıda sözü edilen iki varsayım altında oluşacak olan parasal genişleme sonucu, yurtiçi faiz oranları, dünya faiz oranlarının altında kalacak ve o ülkeden yurtdışına sermaye çıkışına neden olacaktır. Merkez bankası da ulusal paranın değerini koruyabilmek için başlangıçtaki denge noktasına ulaşıncaya kadar döviz satacak ve gerçekleşecek olan faiz yükselmesi ile yerli para arzının daralması sağlanacaktır. (Dornbusch ve Fischer, a.g.e.: 169)

Bu noktada modelin tenkide açık tarafı, sermaye hareketleriyle ilişkili hiçbir sınırlamanın bulunmadığı varsayımdır. (Paya, 2002: 140)

Ayrıca özgün Mundell-Fleming modeli, zaman içinde yer alan diğer tüm makroekonomik analizlerdeki gibi, finansal piyasalardaki beklentilerle ilgili basitleştirilmiş varsayımlara sahiptir ve kısa dönemde fiyat katılığını varsaymaktadır. Bu eksiklikler, kademeli fiyat ayarlaması ve rasyonel beklentilerin sonuçlarının, büyük oranda değiştirilmeden analizlere dahil edilebileceğini göstermesi, daha sonraki araştırmacıları etkilemiştir. (Dikkaya, 2001: 1)

Türkiye ekonomisi açısından da, Şubat 2001’de yaşanan krizden itibaren dalgalı kur rejimine geçilmesi sonucu, bir önceki (17.) stand-by düzenlemesine göre bu defa etkin hale gelen para politikası uygulamaları ile faizlerin yüksek bir düzeyde tutulması, kurların denge kurdan sapmasına yol açmıştır. Söz konusu gelişme, bir yandan cari dengede açıklar verilmesine yol açarken, diğer yandan da borç stokunda sürekli ve düzenli artışları beraberinde getirmektedir.

Parasal kriz teorileri üzerine öne sürülen ikinci nesil kriz teorileri hakkında tartışmalar devam ederken, yaşanan Meksika ve Güneydoğu Asya krizleri sonucu, iktisatçılar arasında yeni tartışmalar ortaya çıkmıştır. Buna göre 94 Meksika krizi/Tekila krizi, toplam talepte gözlemlenen yoğun artışın yol açtığı klasik tarzda bir kriz olarak nitelendirilirken, (Edwards, 1996) bir başka görüşe göre de, yaşanan krizlerin, para piyasalarında öngörülen spekülasyon beklentilerin belirleyicisi olduğu bir panik havasından kaynaklandığı ifade edilmektedir. (Gil-Diaz, ve Carsten, 1996)

Bu konudaki farklı görüşlere göre de, yaşanan Doğu Asya krizinin, ne bütçe açıklarının finansman yönteminin sabit kur sistemiyle tutarsızlığından kaynaklanan birinci nesil modelle, ne de makroekonomik büyüklükler, kriz yaratacak düzeyde olmadığı halde, spekülasyonların hükümetin sabit kur sistemini sürdürmeyeceği yönünde oluşan beklentilerin neden olduğu, ikinci nesil döviz krizi modeliyle açıklanması mümkün değildir.

Yaşanan Asya krizinden sonra ortaya konulan üçüncü nesil modeller, farklı üç ana konu üzerinde yoğunlaşmaktadır. Bu konular;

- A- Ahlaki riziko sonucu meydana gelen riskli yatırımlar ve dış borçlanmadaki artışla sabit kur sisteminin sürdürülmesinin olanaksız bir hale gelmesi,
- B- Diamond-Dybvig bankacılık sistemine yönelik atak modelinin, açık ekonomilerde meydana getirdiği durum, (Bu modelde banka mudilerinin, tasarruflarını yatırdıkları bankalar hakkındaki olumsuz beklenti ve düşünceleri sonucunda, bankalardan aniden mevduat çekilmesinin meydana gelebileceği ve bankacılık sisteminin bu nedenden ötürü, sorunlarla

karşılaşacağı ortaya konulmuştur.) (Diamond ve Dybvig. 1983: 401)

- C- Ulusal para da yaşanacak değer kaybının/depreciation, bilânçolar üzerinde yarattığı etkiler şeklinde ifade edilebilir. (Krugman, 2001: 7)

Söz konusu dönemde finansal kriz yaşayan bir ülke olarak, 1985 yılından itibaren dış ticarete liberalizasyona giden Meksika, gümrük tarifelerinde indirim uygulamış, özelleştirme çalışmalarını hızlandırmış ve yabancıların mülk edinmesi konusundaki katı kuralları gevşetmiştir. Aynı zamanda yaşanan bu gelişmelere paralel olarak 1990-94 yılları arası dönemde bir Meksika mucizesinden bahsedilmekteydi. Ulusal para birimi olan Pezo'nun, Dolara bağlanması ardından, kısa dönemli sermaye/sıcak para hedeflerinde büyük bir hızlanma görülmüştür. (Başoğlu, vd., 2001: 109) Bu durumda ileride değinileceği üzere, yaşanan krizin tetikleyici unsurlarından birisi karşımıza çıkmaktadır.

3. Sıcak Para Hareketleri ve Krizler

Pek çok gelişmekte olan ya da, günümüz deyimi ile yükselen piyasalar/emerging markets örneğinde olduğu gibi, ülkeye giren sıcak para miktarındaki artış –yapay-bir canlanma havası yaratmakta ve bu gelişmeye paralel olarak da tüketim hacminde, geniş çaplı artışlara yol açmaktadır. Yoğun olarak yaşanan sıcak para girişleri, ulusal para biriminin aşırı bir biçimde değerlenmesine yol açarken, bu durum ithalatı cazip kılmakta ve başta cari işlemler dengesi /döviz dengesi olmak üzere dış ticaret dengesinde, onarılması güç bozulmalara neden olmaktadır.

Bu yöndeki benzer bazı görüşlere göre de, aşırı sermaye girişleri sonucunda ulusal para yabancı para birimleri karşısında değer kazanacaktır. Söz konusu gelişmeler benzer özellikler gösteren Latin Amerika ülkeleri açısından geçerli olduğu gibi, Güneydoğu Asya ülkeleri açısından da geçerlidir. (Calvo, 1994: 57-75)

Ayrıca yapılan bir diğer çalışmada, incelenen ampirik çalışmalardan on dördünde, ulusal paranın değerlenmesinin krizi açıklayan faktör olarak ifade edildiği ve bu çalışmaların on ikisinde, kriz ile değerli kur arasında istatistikî olarak anlamlı/significant bir ilişki bulunduğu belirlendiği vurgulanmaktadır. (Kaminsky vd., 1998)

Dolayısıyla da sıcak para mekanizması, krizi tetikleyen önemli unsurlardan birisi olarak tartışmaya açık bir hale gelmektedir.

Bu noktadan hareketle Tablo 1'de, 1980 sonrası dönemde kalkınmakta olan ülkelere yönelik net sermaye hareketleri ve bu ülkelere ait döviz dengeleri, dönemsel olarak ifade edilmektedir. Tabloda kalkınmakta olan ülkeler ve on dört yeni gelişen piyasanın (a) ödemeler dengesi verilerinden seçilmiş kalemleri verilmektedir.

Tablo 1
Gelişmekte olan ülkeler ve 14 Yeni Gelişen Piyasa Ekonomisinde Net Sermaye Akımları ve Cari İşlemler Dengeleri

...	Tüm Gelişmekte Olan Ülkeler		Gelişen Piyasalar ^a		
Yıllar	1990	1995	1990	1980	1990
Yıllar	1994	1998	1998	1989	1997
Milyar \$					
Net sermaye girişi	825.8	1064.9	1890.6	355.3	1083.8
Net sermaye çıkışı	-142.0	-435.3	-577.2	-49.6	-256.2
Net sermaye hareketleri	683.8	629.6	1313.4	305.7	827.6
Net hata noksan	-49.9	-106.3	-156.2	-39.5	-53.2
Rezerv hareketleri ^b	-221.2	-216.5	-437.7	-10.6	-231.6
Cari İşlemler dengesi ^c	-412.7	-306.8	-719.5	-25.6	-542.7
Net girişlerin %'si olarak					
Net sermaye çıkışı	17.2	40.9	30.5	14.0	23.6
Net hata noksan	6.0	10.0	8.3	11.1	4.9
Rezerv hareketleri ^b	26.8	20.3	23.2	3.0	21.4
Cari işlemler dengesi ^c	50.0	28.8	38.0	71.9	50.1
Net akımların %'si olarak					
Net hata noksan	7.3	16.9	11.9	12.9	6.4
Rezerv hareketleri ^b	32.3	34.4	33.3	3.5	28.0
Cari işlemler dengesi ^c	60.4	48.7	54.8	83.6	65.6

Not:

Arjantin, Brezilya, Kolombiya, Mısır, Hindistan, Endonezya, Malezya, Meksika, Pakistan, Peru, Filipinler, Kore Cumhuriyeti, Güney Afrika, Türkiye.

b: Negatif yönlü değerler rezerv artışlarını gösterir.

c: Net sermaye hareketleri, net hata noksan ve rezerv hareketleri kalemlerinin toplamıdır.

Kaynak: Yeldan, E, 2003: 439 "Neoliberalizmin İdeolojik Söylemi Olarak Küreselleşme" Küresel Düzen: Birikim, Devlet ve Sınıflar, Korkut Boratav'a Armağan, 1. Baskı.

Buna göre; kalkınmakta olan ülkelere yönelik net sermaye girişi, 1990-98 arası dönemde toplam 1.890 milyar dolar iken bu miktarın, 1.083.6 milyar dolarlık kısmı 14 yeni gelişen piyasaya yönelmiştir. Aynı dönem itibariyle kalkınmakta olan ülkelere 577, 2 milyar dolarlık bir sermaye çıkışı gözlemlenirken, net sermaye girişinin 1,313.4 milyar

dolar düzeyinde gerçekleştiği görülmektedir.

Net sermaye girişlerine oranla, uluslar arası döviz rezerv birikiminin 1990-98 arası dönemde, yüzde 33,3 düzeyinde olduğu görülmektedir. Bu oran yeni gelişen piyasalar açısından yüzde 28'dir.

Dolayısıyla uluslar arası net sermaye girişlerinin, üçte birlik kısmının rezerv birikimi şeklinde tutulduğu ve reel anlamda sermaye birikimine katkı sağlamadığı anlaşılmaktadır. Ayrıca ilgili dönem itibariyle net sermaye girişlerinin yüzde 30, 5'nin net hata ve noksan kaleminden oluştuğu da gözlemlenmektedir. Böylece sermaye hareketleri içerisinde kayıt dışında (net hata noksan) kalan bu tür sermaye akımları, kaynağı net olarak belli olmayan spekülatif nitelikli kazançların büyüklüğü konusunda bazı ipuçları vermektedir. (Emirkadı, 2003: 36)

Tablo 2
“Sıcak Para” Hareketlerinin Birikimli Dökümü (milyon dolar): 16 Gelişmekte Olan Ülke ve Türkiye, 1980-89 ve 1990 Sonrası

	1980-89			1999-2000		
	Yerleşik	1980-89	1980-89	Yerleşik	1999-2000	1990-2000
	olmayanlar	Yerleşikler	Net Sıcak Para	olmayanlar	yerleşikler	Net Sıcak Para
Arjantin	-18948	-4153	-23101	3193	-41616	-38423
Brezilya	3452	-10431	-6979	10932	-42959	-32027
Şili	2913	1360	4273	12273	-13885	-1612
Kolombiya	-9423	-2101	-11524	2590	-5146	-2556
Mısır	-1934	1034	-899	2666	-9683	-7016
Hindistan	-206	-494	-700	31117	-2738	28399
Endonezya	3920	-7592	-3672	-7774	-3243	-11017
Kore	2796	-5642	-2846	48938	-48382	555
Malezya	2393	-5970	-3577	7252	-9526	-2274
Meksika	6	-39061	-39055	45039	-79847	-34808
Pakistan	1794	-1135	659	5587	-2061	3526
Peru	79	-3200	-3120	2887	4257	7144
Filipinler	-339	-705	-1044	13061	-15849	-2788
G.Afrika	399	-8683	-8284	36283	-28411	7872
Tayland	9434	2379	11813	24158	-23239	919
Türkiye	2454	213	2667	19493	-19231	262
Toplam	-1209	-84180	-85390	257715	-341558	-83843

Kaynak: Boratav. K., 2003 (a): 28 “Yabancı Sermaye Girişlerinin Ayrıştırılması ve Sıcak Para: Tanımlar, Yöntemler, Bazı Bulgular”.

Buraya kadar yapılan açıklamalar ışığında ve yukarıda verilen bir diğer tablo aracılığıyla, Türkiye'nin de aralarında bulunduğu onaltı ülke için, 1980-1990 yılları ile, 1990 ve sonrasına ait, yerleşik/yerleşik olmayan ayırımına dayalı, birikimli "sıcak para" rakamları sunulmaktadır.

Tarihsel olarak 1990 yılı ve öncesine ilişkin dönemler karşılaştırıldığında, gelişmekte olan ülkelerin ve Türkiye'nin birikimli verilerinin incelenmesi ile şu tespitlere ulaşılmaktadır:

- a) Tabloda "yabancı sıcak para" toplamının negatif değer taşımasının ve "yerli sıcak para" çıkışlarının yarısını aşan bir bölümünün, 1980'li yılların başındaki dış borç krizi sırasında sermaye hesapları fiilen serbestleşmiş olan iki Latin Amerika ülkesinden, Arjantin ve Meksika'dan kaynaklandığı anlaşılmaktadır.
- b) Sermaye hesabının serbestleşmesiyle birlikte, hem yerleşiklerden kaynaklanan sıcak para girişleri, hem de yerleşik olmayanlardan kaynaklanan sıcak para çıkışları, büyük boyutlu artışlar göstermektedir.
- c) Sermaye hesabının serbestleştirilmesinin esas olarak, "sıcak para" hareketlerini hedef aldığı bilinmektedir. Bu bağlamda ülkelerin tümü ele alındığında, 1990 sonrası net sıcak para bilançosunun negatif olduğu, bu durumun söz konusu ülkelerin dokuzu için de geçerli olduğu gözlenmektedir. 1990 sonrasında, net sıcak para bilançosu en yüksek pozitif değer veren ülkenin, sermaye hesabı üzerinde etkili denetimler sürdüren Hindistan olması da ayrıca ilginçtir.
- d) 1990'lı yıllara damgasını vuran yeni tür finansal çevrimin içinde, sıcak para hareketlerinin, makroekonomik dengeleri ciddi biçimde bozan bir istikrarsızlık etkeni olarak ortaya çıktığı anlaşılmaktadır. Bu çevrimin finansal kriz aşamasında sıcak para çıkışları çok yüksek boyutlara ulaşarak, krizin ekonominin tümüne bulaşmasında belirleyici rol oynamaktadır. (Boratav, 2003 (a): 28-29)

1989 yılında, diğer bir ifadeyle sermaye hareketlerinin libere edildiği tarihte, 41.7 milyar dolarlık bir dış borç stokuna sahip olan Türkiye ekonomisinin 2004 yılı sonu itibarıyla söz konusu stok rakamı 161 milyar dolara ulaşmıştır. Bununla birlikte, ilgili tarihler arasında gerçekleşen cari işlemler dengesi açığı kümülatif olarak, 43 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Dolayısıyla 1 dolarlık cari açığa karşın, dış borçlarda 3,75 dolarlık bir artış meydana gelmiştir.

Bu tespit, konuyla ilgili bazı çevrelere göre çok ağır sorunlar içermektedir. Buna göre dış borçlar, Türkiye ekonomisinin büyümesinin gerektirdiği dış kaynaklardan (yani cari işlem açığının finansman gereksiniminden) bağımsız olarak büyüyen bir ivme

kazanmıştır. Bunun nedeni de, spekülasyon güdüsüyle hareket eden yerli oyuncular, banka ve şirketlerce ülke dışına serbestçe kayıtlı ya da kayıtsız sermaye çıkarabilmeleri ve istikrarsız bir dış serbesti ortamında aşırı rezerv biriktirme çabalarıdır. (Boratav, 2003 (b): 183)

4. Parasal Krizler ve Bulaşıcılık

Finansal piyasalarda meydana gelen istikrarsızlıkların, ülkeler arasında gerçekleştirilen ticari ve mali ilişkiler aracılığıyla yayılıp yayılmadığı konusunda yapılan değerlendirmeler, genel olarak bulaşıcılık argümanı ile ilgili söylemlerin altyapısını oluşturmaktadır. Ayrıca küreselleşme süreciyle birlikte, dünyanın herhangi bir yerinde ortaya çıkan iktisadi bir gelişmenin, ülkeler arasındaki finansal ilişkiler yoluyla, diğer ülkeleri etkilediği de genel bir kabul görmektedir.

Bulaşıcılık kavramı üzerine pek çok farklı ve değişik görüş bulunmaktadır. Örneğin bazı görüşlere göre; birbirine karşılıklı bağımlılığın aksine bulaşıcılık, finansal panikler, gömüleme ve aniden meydana gelen ve beklentilerden sapma gibi sebepler sonucunda, uluslar arası aktarım mekanizmaları aracılığıyla pek çok ülkede, yapısal kırılmalara yol açan bir kavram olarak ele alınmaktadır. (Corsetti vd., 2002)

Diğer yandan, gerçekleştirilen ticari ya da, finansal ilişkiler sonucu, ülkelerin aralarında kurdukları bağlantılarla ortaya çıkan bulaşıcılık ile, ülkelerin potansiyel bağlantılarının varlığı ve bu bağların kontrolü sonucunda meydana gelen şokların bulaşması arasında bir ayrıma gidilmiştir. (Calvo vd., 1996: 151-171)

Özellikle ticari ilişkiler sonucu, krizlerin yayılması üzerine de literatürde pek çok çalışma bulunmaktadır. Örneğin, aralarında hem mal, hem de finansal varlık ticareti söz konusu olan ülkelere herhangi birinde, dövizle yönelik spekülasyon bir atak olması durumunda, bu ülkenin parasının reel olarak değer kaybedeceği ve diğer ülke ticaret dengesinin bozulacağı, aynı zamanda bu durumdan ötürü, parası reel olarak değer kaybeden ülkenin, ticari partnerine karşı, görece olarak bir rekabet üstünlüğü elde edeceği belirtilmektedir. Dolayısıyla devalüasyon yaşanan ülkenin ithalatı pahalı hale gelecek ve söz konusu bulaşıcılık, bu ülkenin ihracatının ucuzlaması ile ortaya çıkacaktır.

Diğer bir ifade ile bu durum, karşılıklı olarak yoğun ticari ilişki içindeki ülkelere birisinin, ulusal para birimindeki değer kaybı, diğer ülkenin çıktı/output hacmi ve rekabet gücünde azalmaya neden olacağından bu gelişme, karşı ülkeler açısından bir maliyet unsuru oluşturacaktır. (Eichengreen. vd., 1996)

Ayrıca var olan asimetrik bilgi nedeniyle, piyasalar arasındaki makroekonomik belirsizliklerden korunabilmek adına, belli bir ülkeye özgü bilgi edinebilmenin bir takım maliyetlerinin bulunabileceği, uluslararası ticareti fazlaca yapılan likit varlıkların bulaşıcılık konusunda, daha hassas ve kırılgan oldukları da vurgulanmaktadır. (Kaminsky

vd., 2000: 145-168)

1990'lı yılların başlarında, Avrupa Para Sistemi'ne/European Money System bağlı birkaç ülkenin devalüasyona gitmesi, EMS içindeki diğer ülkeleri de olumsuz etkilemiştir. 1992 yılı Eylül'ünde İngiliz Pound'una karşı gerçekleştirilen atak sonucunda devalüasyona gidilmesi İrlanda Cumhuriyeti'ni de olumsuz etkilemiştir. 1992 – 93 yıllarında İspanyol Pesetası'na yönelen spekülatif atak sonucunda da devalüasyon gerçekleştirilmiş ve İspanya'ya önemli ölçüde ihracat yapan Portekiz'inde yapılan bu devalüasyondan ötürü uluslar arası rekabet gücü olumsuz yönde etkilenmiş, Portekiz Eskudosu'na yönelik atak ortaya çıkmıştır. (Eichengreen vd. 1996 :3)

Bununla birlikte yapılan bir diğer bir çalışmada, 1971- 73 yılları arası dönemde Bretton Woods sisteminde meydana gelen krizler, 1992 Avrupa Para sistemindeki kriz, 1994 Meksika/Tekila krizi ve 1997'de Tayland'da başlayarak diğer Doğu Asya ülkelerini de etkileyen krizler incelenmiş, bölgesel boyutlardaki bu beş krizdeki bulaşma etkisinin finansal unsurlardan ziyade, bu ülkelerin aralarındaki ticari ilişkiden kaynaklandığı sonucuna ulaşılmıştır. (Glick vd., 1999 : 603 – 617)

5. Türkiye' de Finansal Serbestleşme: 1994 ve 2001 Krizleri Üzerine Bazı Saptamalar

Türkiye ekonomisi, 1989 yılında yürürlüğe giren 32 sayılı kararname ile liberal sisteme eklenme sürecinde önemli bir adım atmıştır. Söz konusu süreç, 1998 yılında benimsenen yakın izleme anlaşması/near monitoring agreement ile yeni bir boyut kazanmış, Aralık 1999 tarihli 17. ve Şubat 2002 tarihli 18. stand-by stand-by düzenlemeleri ile de, günümüze kadar süregelmiştir. Bu gelişmelere paralel olarak Türkiye ekonomisi gerçekleştirilmek istenen temel dönüşüm modelinin ardından, geride bıraktığımız son on yıl içinde –1994 ve 2001-ağır ve derin tahribatlara yol açan iki önemli kriz yaşamıştır.

Özellikle 1990'lı yıllarda, ekonomik gelişmelere yön veren önemli faktörlerden birisi, uygulanan döviz kuru politikaları olmuştur. 1990'lar boyunca enflasyon oranının kontrol altına alınabilmesi ve kamu kesiminin yurtiçi piyasalardan kolaylıkla borçlanabilmesi için döviz kurları görece olarak TL'nin değer kaybetme oranına göre düşük tutulmuştur. Başka bir deyişle, 1990 yılların mali yapıda kırılganlıklara yol açan önemli bir özelliği, “kamu açıklarının iç borçla finansmanında bankaların, kısa vadeli dış borçlanmayla döviz pozisyonlarını açarak ve bilanço dışı repo işlemlerini büyütürken, üstlendiği aracılık işlevini hızla geliştirmesidir”. (İmer, a.g.ç: 32) Dolayısıyla bankalar bu süreçte, müşterilerinden topladıkları tasarruflarını reel/üretken sektöre kaynak olarak aktarılması şeklinde ifade edilebilecek asli işlevlerinden uzaklaşmış, kamu kesiminin iç borçlarını çevirmesinde-borçlanma vadelerini de kısaltarak-önemli bir finansör olarak davranmış ve ekonomideki kırılgan yapının giderek artmasına neden olan unsurlardan birisi durumuna gelmiştir.

5.1. 1994 Krizi

Türkiye ekonomisi, 1990 yılından itibaren uluslar arası sermaye hareketlerine bütünüyle açık ve dış ticareti önemli ölçüde serbestleştirilmiş bir ekonomi özelliği kazanmıştır. Yeni dönemle birlikte gerek büyüme, gerekse birikim süreçleri, yabancı sermaye hareketlerine ve uluslar arası finans piyasalarına terkedilmiştir. (Ongun, 2002: 58)

Bu yapı altında, ulusal piyasalarda döviz kuru aşınması ve faiz oranları birbirine bağlanarak merkez bankasının kontrolünden çıkmış ve ulusal finans piyasaları, uluslar arası kısa vadeli sıcak paranın spekülasyonuna açılmıştır.

Böylece uyarılan kısa vadeli, spekülatif yabancı sermaye akımları bir yandan, ekonominin dış açıklarını finanse ederken, diğer yandan da ulusal tasarruf eğilimini düşürerek, tüketim ve ithalat hacmini genişletmiştir. Ancak döviz kuru ve faiz oranları arasında son derece hassas dengelere dayanan bu yapay büyüme süreci, bir yandan ulusal ekonomideki yatırım ve birikim önceliklerinin üretim dışı (spekülatif) rantiyer – tipi sermaye birikimine yönelmesi, diğer yandan da, gelir dağılımının giderek bozulması ve mali piyasalarda bir kredibilite bunalımıyla birlikte, yeni bir kriz ortamının doğmasına yol açmıştır. (Yeldan, 2001 (a): 40)

Yüksek reel faiz – aşırı değerli döviz kuru politikasına sıkışan ekonomide, ticarete açık, üretici sektörlerle dönük sabit sermaye yatırımları yerine, rantiyer tipi kısa vadeli, spekülatif nitelikli kazançların öncelik kazanmasına dayalı gelişen yapay büyüme süreci, 1993'ün son çeyreğinde güven eksikliğinden kaynaklanan bir finansal krize dönüşmüş, (Özatay, 1999: 1-26) ve ithalat hacmi bir anda yüzde 25 düzeyinde azalmıştır. (Yeldan, 2001 (a): 51)

Bu konudaki bir başka görüş ise; 1994 yılının başına gelindiğinde Cumhuriyet tarihinin o döneme kadarki ulaşılmış olan en yüksek cari denge ve kamu açıkları, makroekonomik dengesizliklerin boyutunu görmek açısından yeterlidir, şeklinde dile getirilmektedir. (Kepenek ve Yentürk, 2003: 484)

5 Nisan kararlarının alınması sürecinin öncesinde, dönemin hükümetlerinin faiz oranlarını baskı altına alarak, iç borç maliyetlerinin azaltılmasına dönük çabalarının, istenilen sonuçları vermemesinden ötürü, başka bir finansman yöntemine, yani merkez bankası kaynaklarına başvurulması gündeme gelmiştir.

Gerek merkez bankası kaynaklarının, gerekse de yüksek faiz politikasının getireceği maliyetlerin birbirileri ile karşılaştırılmadan uygulanmasına dönük çabalar, ekonominin krize yakalanmasında dikkati çeken unsurlardan bazılarıdır. Bununla birlikte, sermaye hareketlerindeki kısıtlamanın ortadan kalktığı ekonomilerde yaşanan faiz düşüşünün, dövize olan talebi arttırabileceği ve sermaye girişlerinin tersine dönebileceği

olasılığının önemsenmemiş olduğu da, dikkati çekmektedir.

Tablo 3
1989-1994 Döneminde Sermaye Hareketleri (milyon \$)

Yıllar	Top. Sermaye Hareketleri	Doğrudan Yatırımlar	Portföy Yatırımları	Diğer Uzun Vadeli Yatırımlar	Kısa Vadeli Sermaye Hareketleri
1989	780	663	-	701	-581
1990	3.966	713	-	253	3.000
1991	-2.397	783	-	-160	-3.020
1992	3.648	779	2.411	-938	1.396
1993	8.963	622	3.917	1.370	3.094
1994	-4.194	559	1.158	748	-5.127

Kaynak: Alp. A., 1999: 35 “Döviz Krizi Olası mı? Ekonomik göstergelerdeki Gelişmeler ne Durumda?” Active Bankacılık ve Finans Dergisi, Yıl: 1, Sayı: 5, Şubat-Mart.

Yukarıdaki tabloda, sermaye hareketlerinin serbest bırakıldığı 1989 yılı ile kriz yılı olan, 1994 arası dönemde, Türkiye’ye yönelik sermaye giriş ve çıkışları gösterilmektedir.

Tablodan da görüleceği üzere, 1991 yılında kısa vadeli sermaye hareketlerinde, Körfez savaşının da etkisiyle önemli bir çıkış gözlemlenmektedir. Körfez savaşını izleyen iki yıllık dönemde toplam sermaye girişlerinde yine önemli bir artış olmuş ve nominal olarak yaklaşık 9 milyar dolara ulaşmıştır. Ne var ki söz konusu süreç, 1994 yılında tersine işlemiş ve bu sefer 4, 2 milyar dolar civarında bir sermaye çıkışı yaşanmıştır.

İlgili dönem itibari ile bankaların, ayrıca yaşanan savaşın da etkisiyle görülen daralmanın olumsuz etkilerini azaltabilmek için, yurt dışından sendikasyon kredileri ile finansman gereksinimlerini gidermeye çalıştıkları ve açık pozisyonlarının giderek arttığı dikkati çekmektedir. Tablo 4’de de bankaların açık pozisyonlarına ilişkin söz konusu artışın boyutları verilmektedir.

Tablo 4
Türk Bankacılık Sektörü Toplam Açık Pozisyon (1988-1993)

YILLAR	AÇIK POZİSYON
1988	-0.250
1989	-0.720
1990	2.020
1991	1.140
1992	3.190
1993	4.970

Kaynak: Eser. K. 1995: 52 “1994 Finans Krizi ve Finans Kesiminde Reform Arayışları”, İşletme-Finans Dergisi, Eylül, Sayı: 114.

Özellikle 1993'ün son aylarında mali piyasalardaki istikrarsızlıkların artması ve döviz kurundaki aşırı dalgalanmalar, gelecek ile ilgili kötümser beklentileri de beraberinde getirmiştir. 1994 başlarında, yüksek kamu açıklarına karşın faizlerin düşük tutulması, devlet iç borçlanma senetlerine olan talebi düşürmüştür. Bu dönemde piyasadaki fazla likiditenin dövize yönelmesi, kurlarda artışa neden olmuştur. Sonuçta 1993 Aralık ayından başlayarak, 1994 Nisan ortasına kadar devam eden spekülasyon saldırıları sonucunda, döviz rezervleri 7, 2 milyar dolardan, 3.0 milyar dolara inmiştir.-(Merkez Bankası Yıllık Rapor 1994: 13)

Kronik bütçe açıklarının yarattığı iki haneli enflasyon, TL'nin dış değerinin düşürülmesi konusunda sürekli baskı unsuru olmaktadır. Böyle bir ortamda sermaye hareketlerinin serbest bırakılması ve kamunun yüksek reel faizlerle borçlanarak, finansman açığının kapatılması zorunluluğu, ülkeye önemli miktarlarda döviz girişi sağlamakta, bu durum TL'nin reel olarak değerlendirilmesi sorununu gündeme getirmektedir. TL'nin reel olarak değerlendirilmesi ithalatı arttırıcı, ihracatı azaltıcı yönde etkilemek suretiyle, ülkenin cari işlemler açığını arttırmaktadır. Bu açığın yarattığı finansman gereksiniminin, dış borçlanma ile finanse edilmesi, ülkenin gün geçtikçe dış borç yükünü arttırmıştır. Bütün bu gelişmeler, ülkenin kredibilitesini düşürmekte ve ülkeden zaman zaman önemli boyutlara varan sermaye kaçışlarına neden olmaktadır. Nitekim 1994'de yaşanan bu türden gelişmeler iktisadi bir krize yol açmıştır. (Akalin, 2001: 123)

Bir diğer görüş ise 1994 krizinin nedeni olarak, 1991-93 döneminde, açık veren kamu bütçesinin finansmanı için gerekli tahvil ve bono satışının yapılamamasıdır. Hükümetin faiz oranını düşük düzeyde belirlemesi, gerekli finansmanın sağlanmasını engellemiştir. (Kansu, 2004: 159)

5 Nisan 1994 tarihinden itibaren hükümet tarafından alınan bazı önlemler, kısa vadede toparlanma sürecine katkıda bulunmuş olsalar da, bunun sağlıklı bir iyileşme olduğu sonradan anlaşılmıştır. Nitekim bu dönemde görülen iyileşme süreci, daha sonra yaşanan krizlerinde temellerini oluşturmuştur. Bu arada özellikle hükümetin izlediği politikalarda, iki önemli nokta dikkati çekmektedir. Bunlardan ilki, kısa vadeli yabancı sermaye girişlerinin teşvik edilmesi ve yurt dışına sermaye kaçışlarının önlenmesi amacıyla faiz oranlarının çok yüksek tutulması, yurtiçi borçlanmanın hızlı bir şekilde artmasına neden olmuş ve bunun olumsuz sonuçları da, 1990'lı yılların sonunda ortaya çıkmıştır. İkincisi ise, krizin ortaya çıkmasıyla birlikte, mevduat hesaplarının tam sigorta kapsamına alınmasının, bankacılık sektörünü daha sonraki dönemlerde olumsuz yönde etkilemiş olmasıdır. (Kar ve Kara, 2002: 70-71)

5.2. 2001 Krizi

Türkiye IMF ile gerçekleştirdiği, Aralık 1999 tarihli 17. stand-by düzenlemesi ile 2000 yılı başından itibaren yeni bir istikrar programını uygulamaya koymuştur. Söz konusu düzenlemenin ardındaki temel düşünce, süregelen bir hal almış olan enflasyonu,

aşama aşama tek haneli rakamlara indirmekti. Programın çapasını da, enflasyonun kontrol edilebilmesinde önemli bir unsur olan döviz kurunun, 18 aylık bir dönem itibariyle önceden kamuoyuna duyurulması esasına dayalı, sabit kur politikası oluşturmaktaydı, Böylelikle, piyasalarda oluşabilecek herhangi bir kaos ve belirsizlik ortamının önüne geçilebileceği düşünülmekteydi.

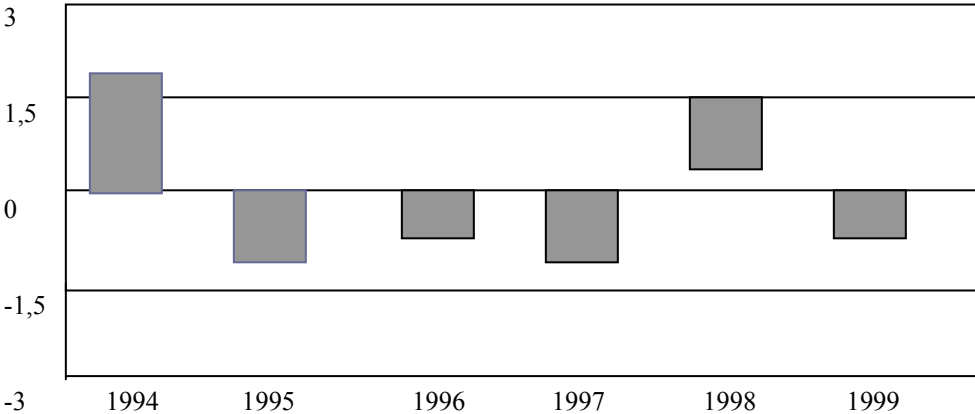
Bu aşamada IMF ile söz konusu dönemde, herhangi bir stand-by anlaşması yapmanın gerekli olup olmadığına ilişkin tartışılması gereken nokta, Türkiye'nin ödemeler dengesi açısından, sorun yaşamayan bir ülke ve aynı zamanda IMF açısından da kendi geliştirdiği öğretiyeye ters düşecek bir biçimde imzalanmış olan stand-by düzenlemesinin varlığıdır.

Nitekim günümüze kadar IMF, bu türden düzenlemeleri, ödemeler dengesinde sorun yaşayan ülkelerle yapmış ve bunu da, önerdiği çeşitli reçetelerdeki sıkı para ve maliye politikaları ile yürütmüştür.

17. stand-by düzenlemesinin hemen öncesinde, iki deprem felaketi yaşayan Türkiye ekonomisi, 1999 yılında yüzde 6, 4 oranında küçülmüş ve cari işlemleri/döviz dengesi açısından da yaklaşık 1, 4 milyar \$ civarında fazla veren bir görünüm arz etmekteydi.

Aşağıdaki grafikte, 1994-1999 yılları arası dönemde Türkiye'ye ilişkin CİD/GSMH rakamları verilmiş olup, söz konusu denge rakamlarının sürdürülebilirliği açısından bir fikir vereceği düşünülmektedir.

Grafik 1
Cari İşlemler Dengesi/GSMH (Yüzde Olarak)



Kaynak: T.C. Merkez Bankası verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

Grafikte de görüldüğü üzere, ilgili dönem itibarıyla, C.İ.D/GSMH oranı 1994 kriz yılının ve IMF ile yapılan yakın izleme anlaşmasının yürürlükte olduğu 1998 yılları hariç olmak üzere, genel olarak yüzde 1'ler düzeyinde ve sürdürülebilir nicelikte açık vermiştir.

Gelişmekte olan ülkelerde enflasyonu düşürmek amacıyla, döviz kuru sabit tutulduğu zaman, yurtdışı fiyatlarının değişmediği varsayımı altında, ithalat fiyatları değişmemektedir. Buna bağlı olarak, tüketici fiyat endekslerine giren bazı malların fiyatlarının artmamasından ötürü, enflasyon düşmeye başlar. Ne var ki döviz kuru politikası çok önemli bir araç olmakla birlikte ancak, enflasyonu düşürmede tek başına etkili bir araç olmamaktadır. (Dornbusch ve Fischer, 1998:168)

Uygulanan programın bir gereği olarak da, döviz kurunun sabitlenmesi ve aynı zamanda kambiyo rejiminin de serbest olması, merkez bankasının elini daraltmış ve bankanın bir anlamda para kurulunu/currency board çağrıştıracak bir biçimde çalışmasına, dolayısıyla da piyasaya fon akışının ancak, gelen döviz karşılığında TL.'sı yaratılması şeklinde gerçekleşmesine neden olmuştur.

Para otoritesinin, para idaresini doğrudan doğruya döviz giriş çıkışlarına bağımlı kılan bu mekanizmada var olan en önemli unsur, dış piyasalardan sağlanan sermaye girişlerinin sürdürülebilmesi olacaktır. Döviz girişlerinin program çerçevesinde, doğrudan parasal genişlemeye yol açması, merkez bankasının sterilizasyon yapmayacağı anlamına gelmektedir. Böylece parasal genişlemenin, faiz hadleri üzerine de olumlu etkisi olacağı beklenmektedir. Ayrıca programda merkez bankasının net uluslararası rezervlerine taban sınır değerleri getirilmiş, dış borçlanmanın vade riskini asgaride tutmak amacıyla da, kısa vadeli borç stokuna tavan konulmuştur. (Yeldan, 2001 (a): 168)

Söz konusu dönemde en önemli sorun, cari açığın, başlangıçta tahmin edilenin çok üzerinde bir noktaya, 8-10 milyar dolar aralığına doğru ilerlemekte olmasıydı. Ne var ki, çeşitli uyarılara karşın bu açığın, bir tehlike doğurmayacağı kabul ediliyordu. Bu arada yalnızca bankalar, yavaş yavaş açık pozisyon kapatmaya uğraşıyorlar ve yabancılarda yılsonu hesaplarını kapatma çabası içinde, döviz talebini arttırıyorlardı. Bu gelişme doğal olarak faizleri, bir miktar yukarı tırmandırıyordu. Aynı dönemde bankacılık kesimine yönelik yeni düzenlemelerin hız kazanması ile bankalar açık pozisyonlarını kapatmada daha agresif ve ani davranışlar içine girmiştir. Bankalar döviz alabilmek amacıyla likiditelerini daha fazla arttırmaya yönelmişlerdir. Daha fazla likidite talebi ise, doğal olarak faizlerin çok daha hızlı olarak yukarı hareketlenmesi, sonucunu getirmiştir. (Eğilmez ve Kumcu, 2004: 387)

Enflasyonu düşürme programı sürdürülebilirliğine karşı ilk tehlikeyi, 22 Kasım 2000'de yaşanan yoğun bir spekülatif atakla yaşadı. Bu atak sonucunda, interbank gecelik

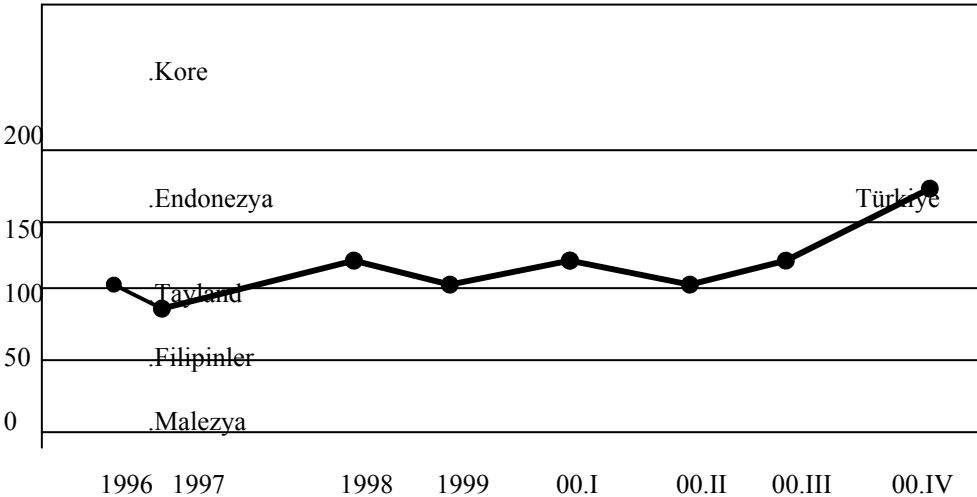
faizleri yüzde 783'e çıkmıştır. (Karabulut, a.g.e: 133)

Söz konusu gelişmeler yaşanırken başlangıçta net iç varlıklar performans kriterini aşmamak için müdahalede bulunmayan merkez bankası, daha sonra belirlenen kriteri aşarak 22 Kasım'da, 6.8 milyar dolarlık fonu, piyasaya vermiştir. Merkez bankası 30 Kasım 2002 tarihinde net iç varlıkların, bu tarihteki değerleri ile sabitlediğini ve likiditeyi ancak döviz karşılığında sağlayacağını belirtmiştir. Bu tarihten sonra repo gecelik faizi yüzde binleri aşan rakamlara ulaşmıştır. 6 Aralık 2000'de IMF'den sağlanan 7.5 milyar dolarlık ek rezerv kolaylığı/supplementary reserve facility dahil toplam 10.4 milyar dolarlık finansman, piyasalardaki tedirginliği azaltarak faiz oranlarının düşmesini sağlamıştır. Ancak hem merkez bankasının, hem de IMF'nin kaynağı, krizi geçici olarak önlemiştir. (Kansu, a.g.e: 195)

Parasal krizlere ilişkin literatürde önemli bir yeri olan kısa vadeli dış borç/merkez bankası rezervleri rasyosu, Türkiye ekonomisi açısından da özellikle 1999 ve 2000 yıllarında, kritik eşik olarak kabul edilen yüzde 60 düzeyinin üzerine çıkmış ve bu oran sırasıyla, yüzde 99 ve yüzde 127 olarak gerçekleşmiştir. Asya Krizinde de gösterge niteliğinde öne çıkan bu rasyolar, 2001 Türkiye krizinde de dikkati çekmektedir.

Aşağıdaki grafikte, Asya krizini yaşayan ülkelerle birlikte, Türkiye ekonomisine ait kısa vadeli dış borç stoku/merkez bankası rezervleri bir arada değerlendirilmiş ve bu rasyoların gösterdiği eğilim verilmiştir.

Grafik 2
Kısa Vadeli Dış Borç / Merkez Bankası Rezervleri (Yüzde Olarak)



Kaynak: Bağımsız sosyal Bilimciler/İktisat Grubu, 2001: 12 "Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı Üzerine Değerlendirmeler", TMMOB Yayınları.

Yukarıdaki grafikte, Asya krizinin yaşandığı 1997 yılında, kısa vadeli dış borç/merkez bankası rezerv oranı Kore’de yüzde 210, Endonezya’da yüzde 170, Tayland’da yüzde 150, Filipinler’de yüzde 90 ve Malezya’da yüzde 60 düzeyinde iken, Türkiye ekonomisi açısından ise, yüzde 100’ler civarında bir patikaya oturduğu görülmektedir. Ayrıca söz konusu oranın, istikrar programının yürürlüğe girmesiyle giderek arttığı da dikkati çekmekte olup, Haziran ayında yüzde 112 düzeyinden, Aralık’ta yüzde 145’e yükselmiştir. Bu oran, 1994 yılındaki rakamla karşılaştırıldığında ise, 1993 sonrası ve 1994 krizinin hemen öncesindeki oranlardan sonra, en yüksek düzeye ulaşmıştır. (Yeldan, 2001: 580)

Türkiye ekonomisinde yaşanan, son ekonomik krize ilişkin bir başka görüşe göre de, programın uygulamaya konulduğu 2000 yılında yaşanan üç dışsal faktör, istikrar programının başarısı üzerinde etkili olmuştur. Bunlardan birincisi, Amerikan ekonomisinde 2000 yılı boyunca görülen büyüme konjonktürünü soğutmak amacıyla, Federal Rezerv’in faiz oranını 1 puan arttırarak, yüzde 5,5’den yüzde 6,5’e yükseltmesidir. Bu gelişmenin krizi tetikleyen unsurlardan birisi olduğuna dair bir saptama yapabilmek amacıyla Eichengreen ve Rose’un (1998) 1975-92 yılları arası dönemde, 100’den fazla ülkeyi kapsayan ve panel data yöntemi kullanılarak yapılan çalışmaya dayanarak, gelişmekte olan ülkelerdeki bankacılık krizleri ile, sanayileşmiş ülkelerin faiz oranlarındaki değişiklikler arasında oldukça anlamlı bir ilişki olduğu vurgulanmaktadır.

İkinci bir dışsal gelişme, petrol fiyatlarında yaşanan artıştır. Üretimden tüketime, her aşamada kullanılan en önemli ithal girdi durumundaki petrol fiyatlarındaki artış, istikrar programının öngördüğü enflasyon hedefi üzerinde etkili olmuştur. Ayrıca bu gelişme, 2000 yılı cari işlemler dengesi sorununu daha da arttırmıştır.

Nitekim üçüncü bir diğer faktör,-Faiz oranlarındaki artışa paralel olarak- Amerikan Doları’nın Euro Karşısında değer kazanmasıdır. Yılın başında Dolar/Euro paritesi, 1.01 düzeyinde iken, zamanla Doların lehine dönmüş ve yılı 0.94 düzeyinde tamamlamıştır. Bu durumda özellikle, ara malı ithalatını dolarla gerçekleştiren ve ihracatının yaklaşık 2/3’ünü Euro bölgesine yapan Türkiye açısından olumsuz bir gelişme olmuştur. (Alper, 2001)

2000 Kasım’ında yaşanan ekonomik sarsıntıdan üç ay sonra, 19 Şubat 2001 tarihinde yaşanan siyasi gerilim, dövize ikinci bir spekülasyon saldırı başlatmış, 16 Şubatta 27.94 milyar dolar olan merkez bankası döviz rezervi, 23 Şubatta 22.58 milyar dolara inmiş ve rezerv kaybı 5.36 milyar dolar olmuştur. Kasım krizinde yaşanan dövize saldırı yabancılarla sınırlı kalırken, Şubat krizinde yerleşikler ve özellikle de bankaların dövize saldırdığı görülmüştür. Dövize yapılan saldırıya dayanma gücü kalmayınca da T.C.M.B., 21 Şubat gecesi kurun dalgalanmaya bırakıldığını açıklamıştır. (Kar ve Kara. 2002: 72)

2001 Şubat krizi, IMF tarafından desteklenen ve sabit kur uygulamasına dayalı, finansal serbestleşme ve kamu otoritesinin verdiği garantilerinde desteğiyle, yurt dışından

borçlanmanın oldukça çekici olduğu bir konjonktürde meydana gelmiştir. Mali açıdan denetim mekanizmalarının yetersiz oluşu ve mevduata verilen sınırsız devlet güvencesi, ahlaki rizikoyu arttırmış, gerek bankacılık kesiminde, gerekse şirket bilançolarında var olan kırılgan yapıyı derinleştirmiştir.

6. Sonuç

Özellikle geride bıraktığımız son çeyrek yüzyılda, pek çok gelişmekte olan ülkede yaşanan finansal krizler, bu tip ülkelerdeki temel makroekonomik dengeleri önemli ölçüde etkilemiş ve bu durum bir kısır döngü şeklinde, ekonomiyi krizlere karşı daha kırılgan bir hale getirmiştir.

Yaşanan bu krizlerin her birinin kendine özel sebepleri olmakla birlikte, ortak üç faktörün belirleyiciliği dikkat çekmektedir: Makroekonomik dengelerin bozuk olması, finansal sistemlerin kırılgan yapısı ve yurtiçi politikalarla döviz kuru rejimi arasındaki tutarsızlık. Finansal liberalizasyon uygulamalarına paralel olarak uluslararası sermaye akımlarının artan hareketliliği ise birçok krizde süreci başlatan, bazılarında ise hızlandıran faktör olmuştur. (Delice, 2003: 75)

Kriz yaşayan ve benzer ekonomik görünüme sahip olan bu ülkelerde, genel olarak kriz öncesi dönemler, sabit kur politikası uygulandığı dönemler olmuştur. Bu uygulama sonucunda, aşırı değerlendirilen ulusal para nedeniyle meydana gelen dış ticaret ve onun bir anlamda yansıması olan cari işlemler dengesi açıklarının finansmanı sorununun, genel olarak krizlerle sonuçlandığı görülmüştür.

1990'lı yılların başlarında IMF ve Dünya Bankası gibi kuruluşlardan önemli ölçüde destek alan Güney Doğu Asya ülkeleri, yüksek büyüme ve düşük enflasyon hedeflerine ulaşabilmişlerdir. Bu ülkelerde gerçekleştirilen sermaye üzerindeki kontrollerin ve dış ticareti kısıtlayıcı engellerin kaldırılması gibi gelişmeler alınan bu desteğin ardında yatan faktörler olarak dikkati çekmektedir.

Güney Doğu Asya ülkelerinin uluslar arası boyutta almış oldukları bu desteğe karşın krize girmelerinde uyguladıkları sabit döviz kuru sistemi ile reel sektördeki firmaların ve finansal sektördeki bankaların bilanço yapılarındaki bozukluklar, (aktif ve pasif kalitesinin bozulması) önemli rol oynamıştır. Bu gelişmelerin doğal sonucu olarak bir süre sonra, ekonominin spekülatif amaçlı sermaye ile fonlanmasına bar başka deyişle de, küçük bir dalgalanmada sistemin finansal ayağının sermaye yeterliliği açısından yeterince sağlam olmaması nedeniyle, kurulan düzenin tersine dönmesinin de yaratıcısı olmuştur. Bu oluşumun en güzel göstergesi, söz konusu ülkelerdeki bankaların döviz pozisyonlarının açık olmasının yanında, bu pozisyonlarında kısa vadeli olmasıdır. (Çolak, 2002:159)

Ayrıca bu tip ülkelerde, yine benzer şekilde görülen yüksek bütçe açıkları ve bu açıkların finansmanında yurtiçi borçlanma enstrümanlarının yoğun olarak kullanılması

özellikle bankacılık sektörünü temel işlevlerinden uzaklaştırmış ve kamuya kaynak sağlayan kurumlar haline dönüşmelerine neden olmuştur ki, bu gelişmede yaşanan krizlerin bir diğer tetikleyicisi olarak öne çıkmaktadır.

1990'lı yıllardan günümüze kadar geçen süreçte, Latin Amerika'dan (Meksika 1994-95), Uzak Doğu Asya'ya (1997-98), Rusya'dan (1998) Brezilya'ya (1999) ve nitekim Türkiye'de (2000-01) yaşanan finansal krizler, uygulanan politika ve geliştirilen kriz teorilerinin bir anlamda sorgulanması gerekliliğini de ortaya koymuşlardır. Birbirini izleyen yıllarda meydana gelen krizlerden bazıları, benzer izler taşıırken, bazıları ise, farklı koşullarda ortaya çıkarak, geçerli olan kriz teorilerini sarsmışlardır. (Emirkadı, 2003: 33)

Bu tür krizlerden korunma amacıyla, önemli bir gösterge olan reel kur – nominal kur ilişkisinin kopmasına neden olabilecek uygulamalardan kaçınılmalı, dış ticarete de rekabet edebilecek ekonomi politikalarını sağlıklı bir biçimde geliştirmek gerekmektedir. Ne var ki bu türden politikaları uygularken de ulaşılan verimlilik artışının, zaman zaman neden olabileceği istihdam sorunlarını da göz ardı etmemek gerekmektedir.

Kaynakça

- Alper, C. E. (2001), “The Turkish Liquidity Crisis of 2000” *Russian and East European Finance and Trade*. Aremonk: Nov/Dec. 2001, Vol: 37, Iss: 6.
- Akalın, D. (2001), “Sıcak Para Hareketleri ve Makroekonomik Etkileşim”, *Vergi Dünyası*, Sayı: 328, Haziran, İstanbul, s. 123.
- Akerlof, G. (1970), “The Markets For Lemons: Quality, Uncertainty and The Market Mechanism, *Quarterly Journal Of Economics*, Vol: 84, Number: 12, s. 488.
- Alp, A. (1999), “Döviz Kriz Olası mı? Ekonomik Göstergelerimizdeki Gelişmeler Ne Durumda?, *Active Bankacılık ve Finans Dergisi*, Yıl: 1 Sayı: 5, Şubat –Mart, s. 35.
- Aslantaş, M. ve Odyakmaz, N. (1998), “Para Krizleri” www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/mart98/parakr.htm 03.05.2004, s. 2-3.
- Bağımsız Sosyal Bilimciler/İktisat Grubu. (2001), *Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı Üzerine Değerlendirmeler*, TMMOB Yayınları, Haziran, Ankara, s. 12.
- Başıoğlu, U. Ölmezoğulları, N. ve Parasız İ., (2001), *Dünya Ekonomisi, Küreselleşme, Finansal Kurumlar ve Küresel Makro Ekonomi* Gen. 2. Baskı, Ezgi Kitabevi, Bursa, s. 109.
- Boratav, K., (2003), “Yabancı Sermaye Girişlerinin Ayrıştırılması ve Sıcak Para: Tanımlamalar, Yöntemler, Bazı Bulgular”, *İktisadi Kalkınma Kriz ve İstikrar, İktisat Üzerine Yazılar II*, Oktar TÜREL'e Armağan, Der: A.H.KÖSE; F. ŞENSES ve E. YELDAN, İletişim yayınları 1. Baskı, Araş.İnc. Dizisi: 151, İstanbul, s. 28.
- Boratav, K. , (2003), *Türkiye İktisat Tarihi 1908 – 2002*, İmge Kitabevi, 7. Baskı, Ekim

Ankara, s. 183.

Broner, A. F, Guido, L. ve Schmukler, S. , (2003), *Why Do Emerging Markets Borrow Short Term ?*, 11 July 2003, s.1.

Calvo, G. (1994), *The Management of Capital Flows: Domestic Policy and International Cooperation*, International Monetary and Financial Issues for the 1990, Vol: IV, UNCTAD, s. 57-75.

Calvo, G. ve Reinhart, C. (1996), *Capital Flows to Latin America: Is There Evidence Contagion Effects ? Private Capital Flows to Emerging Markets*, Institute for International Economics, Washington D.C, s. 151-171.

Calvo, G. ve Vegh C. A. (1999), “Inflation, Stabilization and BOP Crises in Developing Contries” www.nber.org/papers/w6925.pdf 12.05.2004, s. 1531-1614.

Corsetti, G. Pericoli. M ve Massimo, S. (2002), “Some Contagion, Some Interdependence, More Pitfalls in Test of Financial Contagion”, *CEPR Discussion Paper*, No: 3310.

Delice, G. (2003), “Finansal Krizler: Teorik ve Tarihsel bir Perspektif” Erciyes Üniversitesi, *İ.İ.B.F Dergisi*, Sayı. 20, Ocak-Haziran.

Diamond, D. W. ve Phillip, H. Dybvig., (1983), “Bank Runs, Deposit Insurance and Liquidity, *Journal of Political Economy*, Vol: 91, No: 31.

Dikkaya, M. (2001), “Farklı Döviz Kuru Sistemlerinde Para ve Maliye Politikaları, Analizi ve Optimum Para Alanları”, [http: //www.liberal-dt.org.tr/dergiler/ldsayı16/1613htm](http://www.liberal-dt.org.tr/dergiler/ldsayı16/1613htm) , 12.05.2004, s.1.

Dornbusch, R., (1987), “Collapsing Exchange Rate Regimes”, *Journal of Development Economics*, 27.

Dornbusch, R. ve Fischer, S., (1994), *Macroeconomics*, 6th. Ed. Mc. Graw Hill Inc. New York, s. 168.

Dornbusch, R. ve Fischer, S., (1998), *Makroekonomi*, Çev: S. Ak, M. Fisunoğlu, E.Yıldırım, R. Yıldırım, Mc Graw Hill-Akademi Yayın, Mart, 1998, İstanbul, s. 72.

Edwards, S. (1996), “Exchange Rate Anchors, Credibility, Inertia: a Tale of Two Cities Chile and Mexico”, *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 86 (2), Mai.

Eichengreen. B, Andrew. K, Rose ve C, Wyplosz. , (1996), “Contagious Currency Crises” *NBER Working Paper*, No: 5681, www.papers.nber.org/papers/&w5681.pdf 02.06.2004.

Eğilmez, M. ve Kumcu. E. (2004), *Ekonomi Politikası*, Remzi Kitabevi, 5. Baskı, İstanbul, s. 387.

Emirkadı, Ö. (2003), “Türkiye’nin Cari İşlemler Dengesi Açıkları ve IMF’ye Olan Bağımlılığı”, *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt: XXII, Sayı: 1, Haziran, s. 36.

Ertürk. K. (2001), “On The Changing Nature of Currency Crises”

www.newscool.edu/cepa/papers/workshop/erturk-0304.pdf 07.04.2004, s.1.

- Ertürk, K. (2003), “Parasal kriz Teorileri Üzerine Notlar” İktisadi Kalkınma Kriz ve İstikrar, *İktisat Üzerine Yazılar II*, Oktar TÜREL’e Armağan, Der: A.H.KÖSE; F. ŞENSES ve E. YELDAN, İletişim yayınları 1. Baskı, Araş.İnc. Dizisi: 151, İstanbul, s. 226.
- Eser, K. (1995), “1994 Finans Krizi ve Finans Kesiminde Reform Arayışları”, *İşletme – Finans Dergisi*, Eylül, Sayı: 114, s. 52.
- Feldstein, M. (2002), “Economic and Financial Crises in Emerging Markets Economies: Overview of Prevention and management” WP 8837, March, *NBER*, Jel No: F3, F4 01, <http://www.nber.org/papers/w8837>, 26.12.2003.
- Gil – Diaz, F. ve Carsten, A. (1996), “One Year of Solitude: Some Pilgrims Tales About Mexico’s 1994-95 Crisis”, *American Economic Review Papers and Proceedings*, 86 (2), Mai.
- İmer, E. (2003), “Genel Kabul Gören Gözlemler Açısından Türkiye Ekonomisindeki Krizler ve Krizlerin Bulaşıcılığı Üzerine Bir Uygulama”, *Uzmanlık Yeterlik Tezi*, TCMB Piyasalar Genel Müdürlüğü, Eylül, Ankara, s. 22.
- Kaminsky, G. Lizondo, S.ve Reinhart. C. M. (1998), “Leading Indicators of Currency Crises”, *IMF Staff Papers*, Vol: 45, No: 1 March, s.4.
- Kaminsky, G. ve Reinhart. C. M. (2000), “On Crises, Contagion and Confusion”, *Journal of International Economics*, Vol: 51, Issue: 1, Amsterdam, s. 145-168.
- Kar, M. ve Kara, M. A. (2002), “Türkiye’ye Yönelik Sermaye Hareketleri ve Krizler”, *Dış Ticaret Dergisi*, 70-71, Ankara, s. 70-71.
- Karabulut, G. (2002), *Gelişmekte Olan Ülkelerde Finansal Krizlerin Nedenleri*, Der Yayınları, No: 328, İstanbul, s. 86.
- Kansu, A. (2004), *Türkiye 1994 ve 2001 Krizleri*, Der’in Yayınları, No: 48, İstanbul, s. 159.
- Kepenek, Y. ve Yentürk, N. (2003), *Türkiye Ekonomisi*, 14. Basım, Remzi Kitapevi, s. 484.
- Kibritçioglu. A. (2002), “Türkiye’de Ekonomik Krizler ve Hükümetler, 1969-2001” www.econturk.org/Turkiyeekonomisi/ytd,kibritcioglu.pdf 04.05.2004.
- Komulainen. T. (2001), “Currency Crises in Emerging Markets: Capital Flows and Herding Behaviour”, *BOFIT Discussion Papers*, No: 10, s. 8.
- Krugman, P. (1978), “A model of Balance Of Payments Crises”, *Journal of Money Credit and Banking*, August, s. 311-319.
- Krugman, P. (2001), “Crises: The Next Generation?”, <http://econ.tav.ac.il/research/sapir/krugman.pdf> 16.06.2004, s. 7.
- Mishkin, S. F. (1999), “Global Financial Instability: Framework, Events, Issues”, *Journal of Economic Perspectives*, Vol: 13, Number: 4 –Fall, s. 4-5.
- Ongun, M. Tuba. (2002), *Türkiye’de Cari Açıklar ve Ekonomik Krizler, Kriz ve IMF*

- Politikaları*, Ed. Ö. Faruk ÇOLAK, Alkım Yayınevi, İstanbul, s. 58.
- Özatay, F. (1999), *The Currency Crises in Turkey*, Policy Reform 1 (1), s. 1-26.
- Paya, M. (2002), *Para Teorisi ve Para Politikası*, 3.Baskı, Filiz Kitapevi, İstanbul, s. 140.
- Rebelo, S. ve Carlos, A. Vegh. (2002), “When Is Optimal to Abandon a Fixed Exchange Rate?”, <http://www.econ.ucla.edu/cvegh/papers/rebelo-vegh-April302002.pdf> 07.05.2004, s. 1-2.
- Salant, A. ve Henderson, D. (1978), “Market Anticipation of Government Gold Policies and the Price of Gold” , *Journal of Political Economy*, August, s. 629.
- Seyidoğlu, H. (2003), *Uluslar arası İktisat Teori, Politika ve Uygulama*, Gel. 15. Baskı, Güzem Can Yayınları, No: 20, İstanbul, s. 513 , Unctad World Trade Development Report, 1998.
- Yay. G. (2001), “2001 İstikrar Politikaları ve Ekonominin Sorunları: Mali Sektör” , *İktisat Dergisi* (410-411), s. 33-59.
- Yay. T, Yay. G. ve Yılmaz. E. (2004), “Finansal Krizler, Finansal Regülasyon ve Türkiye” , *İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, No: 30, Mart, s. 102.
- Yeldan, E., (2001) (a), *Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisi-Bölüşüm Birikim ve Büyüme*, 1. Baskı, İletişim Yayınları, İstanbul, s. 40.
- Yeldan, E., (2001) (b), “Türkiye’de IMF Destekli Enflasyonla Mücadele Programı, Bir İstikrar ve Düzen Programı mı, Yoksa Fakirleşme ve Mali Kaos Reçetesi mi?”, *Yeni Türkiye*, Yıl: 7, Sayı: 41, Eylül-Ekim, s. 580.

Türk Sigorta Sektöründe Ölçek Ekonomilerinin Değerlendirilmesi: Eşbütünleşme Analizi

Fatih Yücel
fatihyucel@cu.edu.tr

Melek Akdoğan
makdogan@cu.edu.tr

The Measurement of Scale Economies in Turkish Insurance Sector: Cointegration Analysis

Abstract

In the world economy having an increased and an intensified competition atmosphere, mergers and acquisition activities are gaining importance. Companies are considering creating new economic advantages such as reducing their costs and providing market promotions and competition according to their scales.

In this study, it has been aimed to determine the scale of the sector in the frames of an econometric analysis using general expenditures and total premium amount data's which belong to the years 1971-2003 of Turkish Insurance Sector; and it has been discussed whether or not these merger and acquisition activities are appropriate in the structure of this scale.

Key Words : Insurance Sector, Scale Economies, Co integration Test, Unit Root Test.

JEL Classification Codes : K12.

Özet

Günümüzde dünya ekonomisinin artan yoğun rekabet ortamında, şirketler arası, birleşme ve satın alma faaliyetleri önem kazanmaktadır. Bu gelişmeler ışığında şirketler, ölçek yapılarına göre maliyetlerini azaltarak, piyasada tutunma ve rekabet edebilme hedeflerine yönelik yeni ekonomik avantajlar sağlama gayretindedirler.

Çalışma ile Türk Sigortacılık Sektörü' nün ölçek yapısı ekonometrik bir analiz çerçevesinde tespit edilmeye çalışılmıştır. Bu amaçla, 1971-2003 dönemini kapsayan yıllık genel gider ve toplam prim üretim verileri kullanılarak sektörün birleşme ve satın alma faaliyetlerine karşı tepkisi araştırılmıştır.

Anahtar Sözcükler : Sigorta Sektörü, Ölçek Ekonomileri, Eşbütünleşme Testi, Birimkök Testi.

1. Giriş

1980' lerin ortalarından itibaren Türkiye Ekonomisi' nde görülen finansal piyasaların serbestleştirilmesine yönelik politika uygulamaları, şirketlerin daha rekabetçi ve işbirlikçi bir yapıya sahip olmalarına yol açmıştır. 1990' lı yıllarda Sigortacılık sektöründe tarifelerin -zorunlu sigortalar hariç- serbestleştirilmesi sonucunda, sektör daha dinamik bir yapıya kavuşmuştur. Bu çerçevede, T.C Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu Tarafından düzenlenen 1971-2003 yılları arası döneme ait Türkiye' de Sigortacılık Faaliyetleri hakkındaki raporlardan elde edilen bilgilere göre Türk Sigortacılık Sektöründe faaliyet gösteren şirket sayısı, 1980' de 36, 1990' da 42, 1998' de 63 ve 2002 yılında 58' dir. Şirket sayıları diğer ülkelerle karşılaştırıldığında çok düşük düzeyde kalmıştır. Sektörde faaliyette bulunan şirketler sermaye yapılarına göre değerlendirildiğinde 2003 yılı sonu itibarıyla toplam 50 şirketin 2 tanesi kamu, 40 tanesi özel, 3 tanesi reasürans ve 5 tanesi de Türkiye' de kurulu yabancı şirketten oluşmaktadır.

Ayrıca, Türk Sigortacılık Sektörünün 2003 yılındaki yurtiçi direkt prim üretiminin Gayri Safi Yurtiçi Hasılaya oranı %1, 38 iken, 2004 yılında (2004 yılı cari alıcı fiyatlarıyla GSYİH 430, 511, 477 bin YTL.) bu oran % 1, 53' e yükselmiştir (HDTM, 2004). Sigorta sektörünün gelişmişlik düzeyinin dünya sıralamasındaki konumunu ortaya koyabilmek amacıyla, Gayri Safi Yurtiçi Hasıla' dan (GSYİH) aldığı pay ile kişi başına prim üretim miktarı arasındaki ilişki dikkate alınabilir. Bu çerçevede, 1998 yılı itibarıyla, toplam primlerin GSYİH' dan aldığı %1.06' lık payla Türkiye, dünya sıralamasının 73' üncü sırasında yer alırken, kişi başı toplam prim üretimi açısından 33.1\$ ile 63' üncü sırada yer almıştır. 2000 yılına gelindiğinde, toplam primlerin GSYİH' dan aldığı %1.45' lik payla Türkiye, dünya sıralamasının 68' inci sırasında yer alırken, kişi başı toplam prim üretimi açısından 42, 6\$ ile 60' ıncı sırada yer almıştır (<http://www.sigma.com>). Kişi başına toplam prim miktarı ülkeler açısından karşılaştırıldığında, 4153, 9\$ ile İsviçre birinci, Danimarka 1936, 4 \$ ile onuncu, İspanya 954, 2 ile yirmi beşinci, Kuveyt 104, 2 \$ ile ellinci sırada yer alırken, Türkiye bu sıralamada 42, 6 \$' lık prim ile altmışıncı sırada yer almaktadır (Sigma, a.g.w.s, 2001).

Liberal iktisadi politikaların uygulama alanı bulduğu 1980' lerde yaşanan çetin rekabet ortamında mali kurumlar, maliyetlerini azaltacak tedbirler aramaya başlamışlardır. Özellikle de şirketler, satın alımlar ve birleşmeler yoluyla ölçeklerini büyüterek maliyetlerini düşürmeyi hedeflemişlerdir. Ancak, büyük sigorta şirketlerinin ölçek ekonomileri veya olanaklarından gerçekten yararlanıp yararlanmadıkları konusu halen tartışılmaktadır (<http://www.tsrbsb.org.tr>).

Dünya ülkelerinde bankacılık sektöründen daha gelişmiş olan sigortacılık sektörünün ülkemizdeki durumu dünyadaki gelişimin tam tersine bir durum sergilemektedir. Yurt dışında sigorta şirketleri banka kurarken ülkemizde bankaların veya holdinglerin sahip oldukları sigorta şirketleri mevcuttur. Türk Sigorta Şirketlerinin temel

sorunları ayrı bir inceleme konusu olmakla birlikte araştırmamızın konusu çerçevesinde karşılaşılan en büyük sorun ölçek yapısına bağlı sektördeki yanlış rekabet stratejileridir. Firmalar ölçek farklılıklarına bağlı olumsuz rekabet ortamının sorunlarını gidermek amacıyla birleşme ve satın alma yoluyla ölçek ekonomilerinin avantajlarından yararlanmayı arzulamaktadırlar. Sektör içinde rekabet hizmet kalitesinde ve ürün çeşitliliğinde olması gerekirken, sigorta primlerinde piyasa koşullarının altında fiyat uygulamasına gidilmiştir. Sektörde yaşanan bu fiyat uygulamasına bağlı olarak firmaların kar marjları düşme eğilimi göstermiştir. Yoğun rekabet ortamında faaliyette bulunan şirketler hissedar sayısını artırma imkânı bularak, önemli ölçek ekonomileri yaratacaklardır. Ancak uygulamada pek çok satın alma ve birleşme faaliyeti başarısızlıkla sonuçlanmaktadır. Yanlış strateji belirleme, yanlış ortak seçimi, yanlış fiyatlandırma politikaları, uygulama hataları gibi başarısızlıklara neden olan en önemli etkenlerdir.

2. Üretim Etkinliği ve Ölçek Ekonomileri

Verimlilik kavramı ile sıkı bir ilişki içinde bulunan, elde edilen çıktı düzeyinin arzu edilen çıktı düzeyine ne ölçüde ulaştığını ifade eden etkinlik kavramı diğer taraftan da kendi içinde teknik etkinlik, ölçek etkinliği ve bölüşüm etkinliği kavramları ile ilişkilidir. Teknik etkinlik savurganlığın kesinlikle olmadığı üretim şeklidir. Üretim sınırı (veya üretim sınırı fonksiyonu) teknik olarak etkin üretim kombinasyonlarının kümesi olarak tanımlanır. Etkinlik değerlendirmesi yaparken literatürde karşılaşılan diğer iki kavram da maliyet etkinliği ve bölüşüm etkinliği kavramlarıdır. Diğer şartlar sabitken verimlilikteki artış maliyetleri düşürür. Veri çıktı düzeyinde maliyetleri minimize eden girdi bileşeni maliyet etkin olarak tanımlanır. Teknik etkinlik maliyet etkinliği için gerekli ancak yeterli bir koşul değildir. Belli bir toplam maliyet düzeyini temsil eden herhangi bir girdi-çıktı bileşeninde toplam maliyetleri artırmadan girdilerin herhangi bir alt kümesini azaltmak mümkün değildir. Böylece maliyet etkinliği teknik etkinliği ve bölüşüm (girdi) etkinliğini gerektirmektedir. Bölüşüm girdi etkinliği veri bir çıktı kümesini üretmek için katlanılan maliyeti minimize eden teknik etkinlik girdilerinin (veri girdi fiyat kümesinde) oranlara bölünmesi sonucunda elde edilir.

Çalışmamızın içeriği çerçevesinde bu iki etkinliği sağlayacak olan maliyet etkinliğinin ölçek ekonomilerinin ayrıştırılmasıyla Türk Sigorta Sektörü için uygulama alanı olarak tespit edilmiştir. Bu çerçevede ölçek etkinliği üzerinde durulması gerektiği kanısındayız. Ölçek etkinliği kavramı herhangi bir üretim birimine ait üretim maliyetleri ve üretim miktarları arasındaki ilişkiyi değerlendirerek, üretim biriminin üretim miktarlarındaki artışa karşı üretim maliyetlerini nasıl ayarlayacağını belirlemektedir. Buna karşı üç şekilde tepki ortaya çıkabilir.; Eğer üretim faktörleri artış oranı ile üretimdeki artış oranı aynıysa “ölçeğe göre sabit getiri”, üretim artış oranı, üretim faktörleri artış oranından daha büyükse “ölçeğe göre artan getiri” söz konusu olabilir ki böyle bir durumda firma için büyümek avantajlı olmaktadır. Firmanın üretim tesisi belirli bir ölçeğin üzerinde çıktıktan sonra, ölçeğe göre artan getiri yerini “ölçeğe göre azalan getiri”ye bırakmaktadır. Yani belirli bir üretim tesis ölçeğinden sonra, üretim faktörleri artış oranından daha az

oranda, üretimde artış sağlanmış olmaktadır.

Bilindiği üzere ölçek ekonomilerini, bir firma ya da endüstri için üretim ölçeği genişlemesi sebebiyle üretim artış oranının maliyetlerdeki artış oranından daha yüksek olması sonucunu doğuran etkiler ortaya çıkartır. Dolayısıyla uzun dönem ortalama maliyet eğrileri, azalan bir seyir göstermektedir. Ölçek ekonomilerini doğuran etkenler içsel ekonomiler ve dışsal ekonomiler diye iki gruba ayrılabilir. İçsel ölçek ekonomilerinde, bir firmanın üretim hacminin genişlemesi, endüstrideki diğer firmaların üretim ölçeklerinden bağımsız olarak ortaya çıkmaktadır. O halde bu ekonomileri, “yaparak öğrenme” yoluyla işgücünün uzmanlaşması, yönetimde etkinliğin artması, sermaye verimliliğinin yükselmesi, pazarlama masraflarının azalması etkilemektedir. Buna karşın dışsal ölçek ekonomilerinde ise, endüstrinin tamamında üretim ölçeğinin bir bütün olarak artmasının doğurduğu ve her firmanın maliyetini düşürücü yöndeki etkileri belirlemektedir. Buna, teknolojinin gelişmesi, dolayısıyla, maliyetlerin azalması veya endüstri talebinin artması sonucu, girdi olarak kullanılan bir faktörün fiyatının düşmesi örnek olarak verilebilir.

Sigortacılık sektöründeki ölçek yapısının tespiti ile ilgili çalışmalara bakıldığında, Dongsae (1986a) çalışmasında, hayat ve sağlık sigortaları sektöründe ölçek ekonomisinin varlığını araştırarak, en iyi regresyon modelinin seçimini sağlayacak çıktı ve maliyet fonksiyonu modellerini incelemiştir. Dongsae (1988b), çalışmasında sigorta sektöründeki ölçeğin değerlendirilmesi konusunda çoklu regresyon modelleri kullanarak doğru ve etkin bir yöntem önermiştir. Çıktı ile sigorta sektörü maliyeti arasındaki ilişki, etkinliğin ölçülmesi açısından ele alınmıştır. Lee, Hamwi ve Niroamand (1995) çalışmalarında ise, mal mesuliyet sigortası dalında istihdam edilen satıcıların dağıtım sistemi açısından maliyet etkinliğini ve piyasa bölüşümü üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Bu amaçla, ölçek ve fırsat ekonomilerini değerlendirmek için, genelleştirilmiş translog çoklu üretim ve maliyet fonksiyonu tahmin etmişlerdir. Cummins, Tennyson, Weiss (1998) çalışmalarında, Amerikan hayat sigortası sektöründe gerçekleşen birleşme ve satın alma sonucu oluşan bütünleşmelerin etkinlik ve ölçek ekonomileri üzerindeki etkilerini inceleyerek, finansal olarak güçsüz ve ölçeğe göre artan getiri ile faaliyette bulunan firmaların iktisap elde etme hedeflerinin daha yüksek olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Elveren (1999) çalışmasında ise, Türk Sigorta sektöründeki maliyet ve ölçek ekonomileri arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Ölçek büyüklüğü olarak toplam prim üretimin miktarını kullanmış ve sektörde ölçeğe göre artan getirinin varlığını tespit etmiştir.

Bu çalışmada Elveren (1999) çalışmasında Türk Sigorta sektörü için önerdiği model farklı ekonometrik yöntemler ve zaman serileri kullanılarak 1971-2003 dönemi için test edilmiştir. Buradaki amaç, kullanılan farklı yöntemlerle Türk Sigorta sektörünün ölçek yapısının nasıl bir getiri içinde olduğu ortaya çıkartabilmektir.

3. Yöntem ve Veri

Çalışmada 1971–2003 dönemi yıllık verileri kullanılarak Türk Sigorta Sektörü’nde genel olarak ölçeğin yönü ekonometrik bir analiz yardımıyla belirlenmeye çalışılmıştır. Bu bağlamda zaman serilerine ilişkin birim kök testi için Genelleştirilmiş Dickey-Fuller (ADF) Testi (Dickey ve Fuller, 1981) ve uzun dönem ilişkisi için de İki Aşamalı Engle-Granger (E-G) eşbütünleşme testi (Engle ve Granger, 1987) kullanılmıştır. Uygulama için Eviews 5 ekonometri paket programından yararlanılmıştır.

Analizde, prim üretim miktarı ($lnpud$) ve ortalama maliyet ($lnomd$) değişkenleri ABD doları cinsinden ve logaritmik formda kullanılmıştır. $lnomd$, toplam giderlerin toplam prim üretimine oranlanması olarak hesaplanmıştır. İlgili veri seti, Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu tarafından yayınlanmış farklı Sigorta Faaliyetleri Yıllık Raporlarından elde edilmiştir. Çalışmada, ölçeğe göre getirinin yönü, Everen (1999) çalışmasında olduğu gibi ortalama maliyet ve prim üretimi değişkenleri arasındaki doğrusal ilişki çerçevesinde açıklanmaktadır. Bu ilişki aşağıdaki formda verilmiştir:

$$lnomd = \alpha_0 + \beta_1 lnpud + \varepsilon_t$$

Ancak Elveren’ in (1999) çalışması serilerin zaman serileri özelliklerini göz ardı ederek sahte regresyon (spurious regression) sonuçlarına neden olabilecek biçimde test edilmiştir. Bu amaçla, analizimizde serilerin durağanlığı ADF birim kök testi ile incelenmiştir. ADF birim kök test sonuçları Tablo 1’ de rapor edilmiştir.

Tablo1’ de rapor edilen ADF test sonuçları logaritmik $lnomd$ ve $lnpud$ değişkenlerinin seviye olarak durağan olmadığını, birinci fark alma formunda durağan olduğunu göstererek, birinci sıra entegre I (1) olduğunu ortaya koymaktadır. Durağan olmayan iki serinin doğrusal bileşimleri de durağan olmamaktadır. Eğer kalıntı serisi durağan olursa bu iki serinin uzun dönemde birlikte hareket edeceklerini yeni bir uzun dönem denge ilişkisine sahip olabilecekleri söylenebilir. Bu amaçla iki serinin uzun dönem ilişkisine sahip olup olmadıkları E-G yöntemiyle analiz edilmiştir.

E-G ortak eşbütünleşme testi ise durağan olmayan ve bütünleşme sıraları aynı olan değişkenler arasında regresyon eşitliğinin tahmini ile başlayan ve bu tahminden elde edilen hata teriminin birim kök içerip içermediğinin testi ile devam eden bir aşamalardan oluşur (Köse vd, 2000). Eğer seriler arasında eşbütünleşme varsa modelin iyi belirlendiği söylenebilir (Güvel, 2001).

Tablo 1
Birim Kök İçin Genişletilmiş Dickey Fuller Testi

Değişken	Model	Test İstatistiği	Kritik Değer*	Değişken	Model	Test İstatistiği	Kritik Değer*
lnpud (0)	1	-2.200	-4.273 -3.557 -3.212	Δ lnpud (1)	1	-5.758	-4.284 -3.562 -3.215
	2	-0.402	-3.653 -2.957 -2.617				
	3	1.737	-2.639 -1.951 -1.610				
lnomd (1)	1	-2.053	-4.273 -3.557 -3.212	Δ lnomd (1)	1	-5.314	4.284 -3.562 -3.215
	2	-1.433	-3.653 -2.957 -2.617				
	3	-1.421	-2.639 -1.951 -1.610				

Not: a) Parantez içindeki ifadeler SBC (Schwarz) kriterine göre seçilen gecikme sayıları göstermektedir.

b) Model 1: kesişimli ve trendli; Model 2: kesişimli ve trendsiz; Model 3: hem trendsiz hem de kesişimsiz durumları göstermektedir.

c) * kritik değerler üstten alta sırasıyla %1, %5, %10 güven aralık değerleridir.

ADF birim kök testi sonucunda iki serisinde I (1) olduğu görülmüştü. Bu bulgunun ışığında, E-G' nin ilk aşamasında değişkenler doğrusal EKK (En Küçük Kareler) yöntemiyle regresyon analiz edilmiştir. İkinci aşamada ise bu regresyondan elde edilen hata teriminin durağanlığı test edilmiştir. Hata teriminin durağan olması seriler arasında uzun dönemli bir ilişkinin olduğunu göstergesidir. İlgili test sonuçları Tablo 2' de verilmiştir.

Tablo 2' de rapor edilen sonuçlara göre, regresyondan elde edilen hata terimi için Tablo 1' de açıklanan "Model 3" altında ve "0" gecikme düzeyinde yapılan birim kök testi, hesaplanan ADF değerinin [-2.171] kritik değerle karşılaştırılması sonucu %5 önem düzeyinde durağan olduğunu göstermektedir. Bu bulgu, seriler arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığının kanıtıdır.

Tablo 2' de hata teriminin ardışık bağımlılığa (otokorelasyon) ve normal dağılıma sahip olup olmadığı yönelik yapılan testlerin sonuçları da rapor edilmiştir. Buna göre, birinci dereceden ardışık bağımlılık için Breusch-Godfrey LM testi ve Jarque-Bera

normallik testidir. Bu testlerin sonucunda hata terimlerinin bu sorunlara sahip olmadığı ve dolayısıyla seçilen modelinin uygun olduğu sonucuna varılmıştır. Katsayıları toplamının bire eşit olduğu kısıtının Wald-testi (sıfır kısıtlaması testi) sınanması sonucunda da elde edilen F-istatistik değeri, kritik değer sınırlarını aşmakta dolayısıyla serilerin I (0), I (1) veya karşılıklı olarak eşbütünleşik olmalarına bakılmaksızın uzun dönemli ilişkinin bulunmadığını ifade eden sıfır hipotezi reddedilmektedir (Şimşek ve Kadılar, 2004, s. 31). Ramsey-Reset testi uygulanmış ve elde edilen F-istatistiği ve p-değeri sonucunda spefisikasyon hatasının içerilmediği anlaşılmıştır. Buda bize model kurma hatasının olmadığını göstermektedir. Heteroskedasticity (değişen varyans) problemine karşı yapılan ve White (1980) tarafından geliştirilen White Heteroskedasticity Test sonucunda elde edilen F-istatistiği ve p-değeri değişen varyans durumunun olmadığını göstermektedir.

Tablo 2
E-G Eşbütünleşme ve Teşhis Testleri Sonuçları

Bağımlı değişkenler	Sabit	Eğim (β_1)	ADF
Inpud	4.848 (6.905) ^b	-0.216 (-6.124) ^b	-2.171 ^a
$R^2 = 0.54$ DW=1.210 F=37.508 (p değ.=0.00)			
Jarque-Bera Normallik Testi: JB=12.12 [p-değ.=0.00] Breusch-Godfrey LM (1) testi: F = 24.22 [p-değ.=0.00] Wald-Testi: F = 37.50 [p-değ.=0.00] Ramsey Reset Testi (2): F = 16.18 [p-değ.=0.00] White Heteroskedasticity Test: F = 14.30 [p-değ.=0.00]			

Not: a) %5 anlamlılık düzeyi kritik değeri [-1.96]

b) t-istatistikleri

Genel bir ifadeyle yapılan testler sonucunda, eğimin işareti, hem teorik ve hem de ekonometrik test kriterleri bakımından uygulanan modelin güvenilirliği doğrulanmaktadır.

Eğim katsayısının işaretinin negatif olması durumu, üretim artışı ile ortalama maliyetlerin azalacağını, yani, ölçeğe göre artan getiriyi ifade edecektir. Pozitif ve anlamlı olması durumunda ise ölçeğe göre azalan getirinin varlığı anlaşılabacaktır (Elveren, 1999, s.9). Tablo2’ deki EKK sonucuna göre eğim katsayımız [-0.216] olarak bulunmuştur ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Bu sonuç, ilgili dönem veri seti kısıtı altında ölçeğe göre artan getiriyi ifade etmektedir.

4. Genel Değerlendirme

Uluslararası ilişkilerin yoğunlaşması ve küresel ekonomik faaliyetlerin artmasına bağlı olarak firmalar pazar farklılıklarından yararlanma yolunu tercih etmektedirler. Böylelikle yeni büyüme stratejileri geliştirme arzularına bağlı olarak ortak faaliyette bulunmayı tercih etmektedirler. Bu tip bir stratejik yaklaşıma bağlı olarak dünya genelinde birleşme ve satın alma faaliyeti yaygınlık kazanmaktadır. OECD rakamlarına bakıldığında ilk on sektör yer alan bankacılık ve finans sektöründe 1998 yılında 317 işlemde 50, 8 milyar dolarlık değer konulmuştur. Yine ülkemizde özellikle bankacılık sektörüne bağlı bir ortaklık yapılanmasına sahip olan sigortacılık açısından 124 işletme 37, 9 milyar dolarlık bir hacim ortaya çıkmıştır. Ülkemizde de dünya ekonomisindeki gelişmeler paralelinde birleşmeler ve satın almalar gündemde daha fazla yer almaya başlamıştır (Kırman: 2000).

Türk Sigortacılık Sektörüne ait 1971–2003 yıllarını içeren ilgili veri ve dönem kısıtı altında yapılan ekonometrik analizler sonucunda sektörde ölçeğe göre artan getirinin varlığı tespit edilmiştir. Anılan kısıtlar altında ölçeğe göre artan getirinin varlığı, bizi şu çıkarımlara yöneltmiştir:

- Ölçekteki artış ile maliyet yapısındaki azalma arasında pozitif ve doğru yönlü bir ilişki varlığı desteklenebilir.
- Birinci çıkarımın doğal sonucu olarak sektörde birleşme ve satın almaların ortaya çıkması doğal bir süreç olarak algılanabilir.
- Böyle bir ölçek yapısında faaliyet gösteren şirketlerin daha fazla büyümeleri karlılıklarını olumsuz yönde etkilemeyeceği düşünülebilir.

Ampirik sonucun yanı sıra sektörün gelişim koşulları konusunda şu şekilde değerlendirmeler de yapılabilir; Sigorta şirketleri birleşme ve satın alma politikasına bağlı ölçek ekonomilerinin sunduğu avantajlardan yararlanarak, ürün farklılığı yaratma, faaliyetlerini düşük genel giderlerle sürdürme, hasar maliyeti kontrol edebilme, mali karlılık yerine teknik karlılıkla faaliyette bulunan, sektöre yönelik vergi kolaylıkları sağlayarak, hedef ve mevcut müşteri kitlesine yönelerek, dağıtım kanalları, sektör içi eğitim, yüksek enflasyon, yüksek faiz, devletin borçlanma politikalarına bağlı sorunlarını gidererek karlılığını artırma şansına sahip olacaklardır.

Çalışmamızda hem ampirik hem de teorik bulgular sigorta şirketlerinin ölçek ekonomileri veya olanaklarından yararlanarak rekabet stratejileri yaratabileceği önem arz ettiği gözlemlenmektedir.

Kaynakça

- Chong, G.L., Hamwi, I.S. ve Niroamand, F. (1995); “Scale and Scope Economies for Direct Writers In the Property Liability Insurance Industry”, *Journal of Insurance Issues*, Vol: XVIII No: 2 80-97.
- Cummins, D., Tennyson, S. ve Weiss, A. (1998); “Consolidation and Efficiency in the U.S. Life Insurance Industry” University Of Pennsylvania The Wharton School.
- Dickey, D. ve Fuller, W.A. (1981); "Likelihood Ratio Statistics For Autoregressive Time Series Analysis with a Unit Root", *Econometrica* 49 p.1057-72.
- Dongsae, C. (1986a); “Cost, Output and Scale Economies in the Life and Helath Insurance Industry”, *Journal of Insurance Issues*, January Vol IX No: 1 12-26.
- _____ (1988b); “Measuring Scale Economies of the Insurance Industry An Analysis of Multiple Regresion Models”, *Journal of Insurance Issues*, January Vol IX No: 1 43-52.
- Elveren, A.H. (1999); "Türk Sigortacılık Sektöründe Ölçek Ekonomileri: Rekabet Koşulları ve Piyasa Yapısına İlişkin Analitik Gözlemler", *Akademik Yorum Dergisi* Sayı 1 Ekim 1999.
- Engle, R.F. ve Granger, W.J. (1987) “Cointegration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing.” *Econometrica*, Volume: 55.
- Güvel, A. (2001); “Senyoraj: Teori Ve Türkiye’ de Senyorajın Açıklayıcıları Üzerine Bir İnceleme”, *Dış Ticaret Dergisi*, Nisan.
- H.D.T.M. (1971-2003 arası); Sigorta Denetleme Kurulu, Türkiye’ de Sigortacılık Faaliyeti Hakkındaki Raporları.
- _____ (1998); Türk Mali Sisteminin Temel Göstergeleri, Haziran.
- Kırman, A. (2000); “Banka Birleşmeleri ve Devralmaları Sorunlar, Önlemler ve Öneriler”, *Türkiye Bankalar Birliği Araştırmaları*.
- Köse, N., Uçar N. ve Aksoy, S. (2000); “Alternatif Modellerin Enflasyon Öngörü Performansı: Türkiye Örneği”, *Gazi Üniv. İ.İ.B.F. Dergisi*, C.2, S.3, s.37-52.
- Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği (TSRSB);
www.tsrsb.org.tr/private/trk/sayi7/incele71.htm.
- Şimşek, M. ve Kadılar, C. (2004); “Türkiye’ nin İthalat Talebi Fonksiyonunun Sınır Testi Yaklaşımı İle Eşbütünleşme Analizi: 1970-2002”, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 5 (1) 2004, 27-34.
- SIGMA (2000); Swissre, www.swissre.com, (26 Ekim 2003).

Türkiye, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya ve Estonya'nın Sektörel Rekabet Gücü ve Dış Ticaret Yapısı Üzerine Karşılaştırmalı Bir Analiz

Levent KÖSEKAHYAOĞLU
levent@iibf.sdu.edu.tr

Gökhan ÖZDAMAR
gozdamar@iibf.sdu.edu.tr

A Comparative Analysis on the Sectoral Competitiveness and Foreign Trade Structure of Turkey, The Czech Republic, Hungary, Poland and Estonia

Abstract

Following the accession of ten new members to the European Union (EU) in May, 2004, the discussions about Turkey's new competitive position with regard to a larger EU, have become even more prominent in both Europe and Turkey. So far, the main framework of these discussions has revolved around the issues related to Turkey's ability to fulfill Maastricht convergence criteria and possible date for the full membership to the EU.

However, in order to assess Turkey's adjustment competence, recent studies follow a rather different and more cautious approach towards Turkey's membership process by underlying the importance of factors, such as, sustainable economic growth, stable competitive strength and innovative economic structure. It is correctly argued by the new approach that, the most crucial element in Turkey's European challenge will be Turkey's ability to survive in increasingly more competitive global atmosphere. The main motivation behind this work, therefore, is to evaluate Turkey's recent position with regard to new members of the EU and to provide some meaningful suggestions for a strategic trade policy.

Key Words : International Competitiveness, Turkey-EU Foreign Trade, Revealed Comparative Advantage, Comparative Export Performance.

JEL Classification Codes : F10, F14, O57.

Özet

Dünya ticaret artış hızının üretimden büyük olması, uluslararası rekabetin hızla artmasına ve gerek firma gerekse ülke bazında rekabet gücü tartışmasının giderek daha sık gündemde kalmasına neden olmuştur. Rekabet gücüne ilişkin tartışmalar çok boyutlu bir yapıda gelişirken, çeşitli kurumlar ülkelerin makro ekonomik ve sosyal göstergelerini baz alarak yıllık rekabet gücü sıralamaları yayınlamaktadır. Söz konusu sıralamalara bakıldığında Türkiye'nin başlıca rakiplerinin Merkezi ve Doğu Avrupa ülkeleri olduğu görülmektedir. Bu durumu dikkate alan çalışmada, sektörel rekabet gücü ve dış ticaret yapıları açısından Türkiye ile Mayıs 2004'de Avrupa Birliği'ne üye olan Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya ve Estonya, sektörel rekabet gücü ve dış ticaret yapıları bakımından karşılaştırmalı olarak analiz edilmektedir.

Anahtar Sözcükler : Uluslararası Rekabet Gücü, Türkiye-AB Dış Ticareti, Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük, Karşılaştırmalı İhracat Performansı.

1. Giriş

AB'de Mayıs 2004'te yaşanan son genişleme süreci ve Ekim 2005'te Türkiye ile tam üyelik müzakerelerine başlama kararı sonrası, Türkiye ve AB'nin yeni üyelerinin ticaret yapısı ve rekabet gücü (RG) açısından incelenmesi oldukça önem kazanmıştır. Gerek Türkiye ile benzer faktör donanımlarına sahip oldukları düşünülen Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya ve Estonya gibi yeni üyelerin dış ticaretlerinin karşılaştırmalı bir analizinin yapılması, gerekse Türkiye'nin genişleyen AB karşısında gelecekteki rekabet yeteneğinin sorgulanması açısından böyle bir incelemeye ciddi gereksinim duyulmaktadır. İspanya, Portekiz ve Yunanistan'a ek olarak, benzer faktör donanımına sahip yeni üyelerin katılımı sonrasında Türkiye'nin rekabet potansiyelinin genişleyen AB'den ne ölçüde etkileneceği, Türkiye'nin muhtemel bir üyeliğinin gelecekte yeni üyeleri nasıl etkileyeceği gibi sorulara sözü edilen tarzda bir değerlendirme ile daha detaylı cevap verilmesi mümkün olacaktır.

Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü'nün (International Institute for Management Development, IMD) 2005 yılı rekabet gücü sıralamasındaki konumlarının yanı sıra makro ekonomik performanslarının ve faktör yapılarının Türkiye ile benzerlik göstermesi bakımından çalışmada Türkiye'nin Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya ve Estonya ile karşılaştırılmasına yönelik analizlere yer verilmektedir. Bu çerçevede çalışmanın temel hedefi, Türkiye'nin makroekonomik performansını, dış ticaret yapısını ve faktör yoğunluklarına göre sınıflanmış beş farklı sektörel gruptaki rekabet gücünü AB'nin yeni üyeleri arasında yer alan Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya ve Estonya ile kıyaslamalı olarak analiz ederek, önümüzdeki yeni dönemde ülkenin AB'ye ilişkin rekabet politikasına ve müzakere sürecinde izlemesi gereken ticaret stratejisine, avantajlı/dezavantajlı olunan sektörel gruplar bağlamında ışık tutmaktır. Bu amaç doğrultusunda, çalışmanın ikinci bölümünde klasik ve yeni ticaret teorilerinin 'rekabet gücü' kavramına yönelik görüşleri incelenecektir. Daha sonra üçüncü bölümde, ülkelerin rekabet güçleri üzerine yapılacak incelemeye ışık tutması amacıyla, Türkiye'nin ve çalışmamız kapsamında ele alınan AB'nin dört yeni üyesinin makroekonomik performanslarının genel bir değerlendirmesi yapılacaktır. Dördüncü bölümde, inceleme konusu ülkelerin dış ticaret yapıları farklı kriterler kullanılarak kıyaslamalı olarak incelenecektir. Beşinci bölümde Türkiye ve diğer ülkelerin rekabet güçleri, sektörel gruplar bazında detaylı olarak analiz edilecektir. Son olarak, Türkiye'nin AB ile rekabet politikasına yön vermek amacıyla, Türkiye'nin izlemesi gereken ticaret stratejisine ilişkin politika önerileri çalışmadan elde edilen veriler göz önüne alınarak değerlendirilecektir.

2. ‘Rekabet Gücü’ Kavramına Yönelik Farklı Yaklaşımlar

2.1. Rekabet Gücü Nasıl Tanımlanır?

Günümüzde ileri sürülen özel hukuka ilişkin bilimsel görüşlerde, sözleşme özgürlüğü ile sözleşme adaleti arasında işlevsel bir bağıllığın varlığı kabul edilmektedir. (Bu konuda bkz. Fuchs, 1996: 313–394) Sözleşme mekanizmasına, tarafların çıkar dengesinin uygun bir biçimde sağlanması görevi yüklenmiştir. Bu durum en ideal biçimde, sözleşme şartlarının tarafların özgürce sürdürecekleri pazarlıklar sonucunda tespit edilmesiyle ortaya çıkar. Bu da öncelikle tarafların, sözleşmenin kurulmasındaki amaçlarına uygunluk ve bu amacın kabul edilebilir olması biçimindeki şartları taşıdığı umulabiliyorsa gerçekleşir. Özel hukuk sistemimizin esası olan sözleşme özgürlüğü, meşruiyet temellerini, sözleşme mekanizmasının başta amaçlanan sonucu doğurmasında, yani hakkaniyete uyan çıkar dengesini gerçekleştirmesi esasında bulur.

Ancak sözleşme taraflarının her ikisince de kabul edilebilecek bir düzenleme kendiliğinden ortaya çıkmaz. Sözleşme özgürlüğü modelinin unsurları arasında yer alan olgulara, sözleşme taraflarının ağırlıkları arasında gerçekleşecek denge de girer. Bununla birlikte sözleşmede gerçekten özgürce oluşmuş irade serbestisi ve ilke olarak gerçekçi bir fırsat eşitliği ile ilgili olarak, taraflar arasında ağır yapısal bozukluklar varsa, güçlü olan tarafın yalnız kendi çıkarlarını kabul ettirmesi ve sözleşme özgürlüğünün ekonomik olarak daha güçlü olanın diğer tarafı bastırmak üzere kullandığı bir araç haline getirilmesi tehlikesi doğar. Sözleşme özgürlüğünün gerçekleştirilmesi sadece ve öncelikli olarak pasif (edilgen, güçsüz) tarafın korunmasının sağlanması alanında değil, aksine ve öncelikle, uygun yasal ve yargısal önlemlerle (örneğin sözleşmelerin ya da genel işlem şartlarının içerik denetlemesi) yoluyla gerçekleşir.

‘Uluslararası/ulusal rekabet gücü’ yada ‘rekabet edebilirlik’ olarak da adlandırılan ‘rekabet gücü -competitiveness-’ kavramının üzerinde uzlaşılan ortak bir tanımı yoktur¹. Buna rağmen, yerli ve yabancı uluslararası iktisat literatüründe, bu kavramın ölçülmesine ve belirleyicilerinin ortaya konulmasına yönelik pek çok teorik ve ampirik çalışma bulunmaktadır².

OECD tarafından yayınlanan raporlarda rekabet gücü ‘Bir ülkenin, vatandaşlarının gelir düzeyini sürdürülebilir şekilde koruyarak ve arttırarak, ürettiği hizmet ve ürünlerle, serbest piyasa koşullarında, uluslararası pazarlarda satış yapabilme düzeyi’ olarak tanımlamaktadır. World Economic Forum (WEF) ise rekabet gücünü ‘Bir ülkenin,

¹ Rekabet gücünün tanımını yapan çalışmalar için **bkz.** Balassa (1962), Hirsch (1967), Francis (1989).

² AKÜ (RCA) yöntemini kullanarak yapılan çalışmalar için **bkz.** Lafay (1992), Lee (1995), Rodas-Martini (1998), Yue ve Hua (2002), Wu ve Chen (2004). Ayrıca Türkiye’ye ilişkin çalışmalar için **bkz.** Notlar/13.

yüksek kişi başına milli gelir büyüme oranlarına sürdürülebilir olarak erişme yeteneği' olarak tanımlar. Bir başka tanımda ise rekabet gücü 'Herkes daha iyi yaşam standartları sağlamaya yönelik olarak, piyasalarda başarıya ulaşma yeteneği' olarak görülmektedir (National Competitiveness Council: <<http://www.forfas.ie>>).

Ulusal rekabet gücü, ilk başlarda 'işgücü verimliliği' anlamında kullanılmıştır ve bu tanım, bir ülkenin uzun dönemdeki büyümesinde en temel faktörün verimlilik olduğunu öngören yaklaşımla tutarlıdır. Bununla birlikte eğer verimlilik rekabet gücünü ölçmek için kullanılırsa bu durumda Krugman'a (1996: 10) göre ulusal rekabet gücü terimi basitçe "uluslararası rekabet ile herhangi bir ilişkisi olduğunu ima etmeksizin, sadece verimlilik demenin şiirsel bir yolu" haline gelecektir. Bazı iktisat kuramcıları ise, rekabet gücünü 'fiyat rekabeti gücü' anlamında ele almış ve rekabet gücünün ölçüm aracı olarak reel efektif döviz kuru ve birim emek maliyeti gibi kriterleri kullanmışlardır³.

Rekabet gücünü tanımlamaya ve bu kavrama ilişkin başlıca unsurları ortaya koymaya yönelik çalışmalarda göze çarpan önemli noktalardan birisi, 'fiyat/maliyet rekabeti -price/cost competitiveness-' ile 'fiyat dışı rekabet -non price competitiveness-' kavramları arasında temel bir ayrımın yapılmış olmasıdır. Özellikle, kalite ile özdeşleştirilen fiyat dışı rekabet kavramı, geleneksel üretim teknolojileri teorilerinde maliyet ve kalite arasında varsayılan doğrusal ilişkinin⁴ (trade-off) kırılmasında ve 'ölçek ekonomileri -economies of scale-' yerine 'kapsam yada çeşit ekonomileri -economies of scope-' olarak adlandırılan yaklaşımın ön plana çıkmasında önemli rol oynamıştır. Böylelikle, günümüzde pek çok firmanın neden ürün farklılaştırması (product differentiation) yolunu tercih ederek, rakipleriyle fiyat dışı faktörlerde rekabet etme yolunu tercih ettiği daha kolay anlaşılır hale gelmiştir.

Rekabet gücü kavramı, her ne kadar Lundberg (1988) ve Kurth'un (1992) çalışmalarında 'karşılaştırmalı üstünlük' anlamında kullanılsa da, Yılmaz (2003) iki nedenle bu kavramların birbirinden farklı olduğu görüşünü savunmaktadır. Bu nedenlerden birincisi, rekabet gücü bir ülkenin veri bir ürün üretmede nispi gücü ya da zayıflığını ifade ederken, karşılaştırmalı üstünlüğün veri bir ülke için malların nispi gücü ya da zayıflığı ile ilgili olmasıdır. İkincisi ise, rekabet gücü çoğu kez döviz kuru ya da ücret seviyesi gibi makroekonomik dalgalanmalara bağımlı iken, karşılaştırmalı üstünlüğün yapısal olmasıdır⁵.

³ Bu yaklaşımlar için bkz. McCombie ve Thirwall (1994), Turner ve Golup (1997).

⁴ Bu ilişki, maliyet ve kalite arasında doğrusal bir ilişki kurmakta ve maliyetler düşerken kalitenin de aynı şekilde düşeceğini varsaymaktadır.

⁵ Bu konudaki tartışma için bkz. Lafay (1992).

Rekabet gücü kavramı, uluslararası iktisat literatüründe genellikle *firma*, *sektör* yada *ülke* seviyesinde ele alınmıştır⁶. Fakat, 1970'lerin ikinci yarısından sonra üretim maliyetlerinin ve dolayısıyla fiyatların hızla artmasına neden olan petrol şoklarının ve 1980'lerde ortaya çıkan üretim faktörlerinin verimliliklerindeki hızlı düşüşün bir sonucu olarak, rekabet gücü konusundaki tartışmalar daha çok '*makroekonomik*' düzeyde sürdürülmüştür⁷. Buna karşın, mal piyasalarında birbirleriyle rekabet edenler aslında tek tek ülkeler değil, firmalardır. Her ne kadar ülkeler ve hükümetler açısından o ülkenin firma ve sektörlerinin rekabet gücü uzmanlaşma, istihdam ve dış ticaret dengesinin sağlanması gibi pek çok açıdan kritik öneme sahip olsa da, rekabet gücü sorunu ülkelere ziyade sadece firmalar ve sektörler açısından yaşamsal bir problemdir (Kibritçiöğlu, 1996: 3). Buna rağmen, M. Porter (1990), rekabet gücünün ülkeler için *miras kalan* (inherited) değil, *yaratılan* (created) bir kavram olduğunu, dolayısıyla hükümetlerin aktif bir rekabet stratejisi izlemeleri gerektiği görüşünü savunur.

Kibritçiöğlu'na (1996: 3) göre mal, hizmet, sermaye ve üretim faktörü piyasalarının günümüzde gittikçe daha da küreselleşmesinin bir sonucu olarak, ülkelerin birbiriyle rekabet ettikleri konu *fiyat ve kalite* değildir. Bundan ziyade, hükümetlerin artık ülkelerini yeni üretim teknolojilerine sahip yabancı yatırımcılar ve çokuluslu şirketler için daha çekici hale getirmek için bir rekabet ortamı oluşturdukları görüşü ağır basmaktadır. Dolayısıyla, hükümetlerin temel ekonomi politikalarını 'ucuz işçilik' veya 'sürekli devalüasyon' gibi sadece geçici bir süre rekabet avantajı sağlayan etkenler üzerine değil, yaygın ve modern iletişim ve ulaşım ağı oluşturmak üzerine yoğunlaştırmaları gerektiği düşüncesi dile getirilmektedir. Böylelikle, günümüzde ülkeler ve hükümetler açısından geçerli olabilecek rekabetin niteliğinin sadece bir tür 'kuruluş yeri' rekabeti olduğu görüşü ağır basmaktadır.

2.2. Rekabet Gücünün Belirleyicileri Nelerdir?

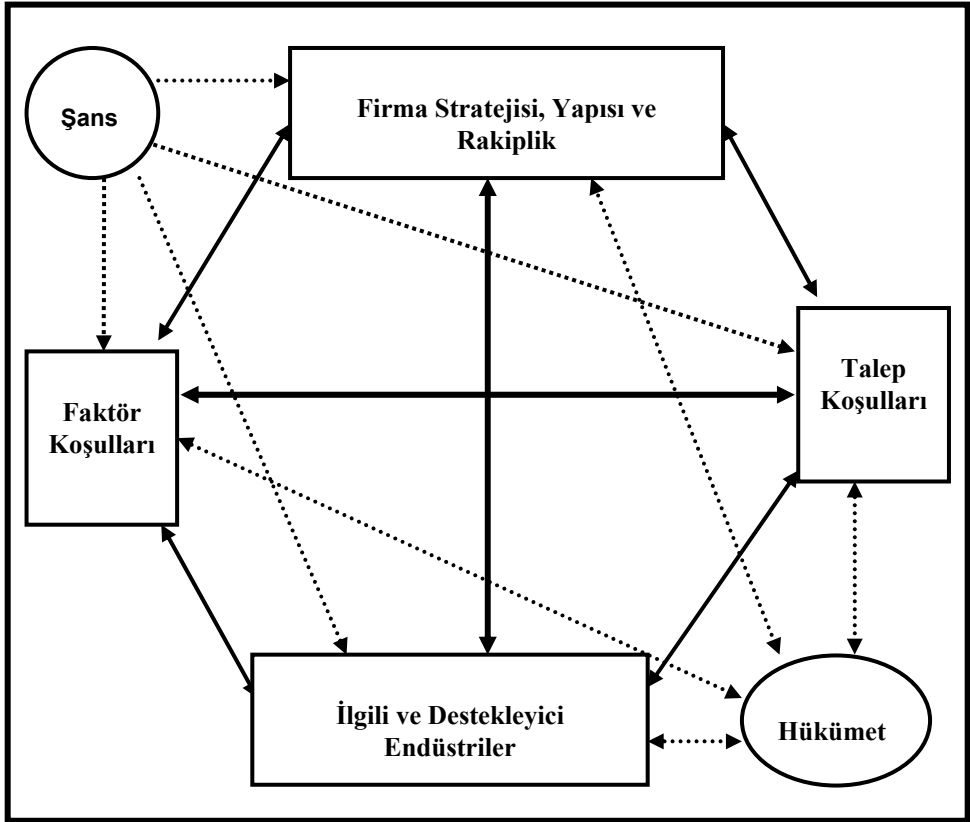
Rekabet gücünü belirleyen faktörlerin neler oldukları sorusunun cevabı, geleneksel ticaret teorisinde ve öncülüğünü M. Porter'ın yaptığı yeni yaklaşımda farklılıklar göstermektedir. Geleneksel teoriye göre, ülke düzeyinde rekabet gücünü belirleyen başlıca faktörler; *toprak, kuruluş yeri, doğal kaynaklar, emek ve nüfusun büyüklüğüdür*. Bu etkenler bir ülkenin faktör donanımını oluşturduğu için dışardan etkilenemez ve dolayısıyla geleneksel yaklaşıma göre, rekabet gücü bir ülkenin doğal mirası olarak görülür. M. Porter (1990), 'Competitive Advantage of Nations' adlı kitabıyla rekabet gücünü belirleyen faktörlere ilişkin yeni bir yaklaşımın öncülüğünü yapmış ve

⁶ *Firma düzeyinde rekabet gücü 'rakip yerli ve yabancı firmalara kıyasla ürün fiyatı ve/veya ürün kalitesi, teslimde dakiklık, satış sonrası servis hizmeti gibi fiyat-dışı unsurlar açısından, şu anda ve gelecekte aynı durumda veya onlardan daha iyi olmak' şeklinde tanımlanmaktadır (Aktan, 2005).*

⁷ *Rekabet gücünü makro düzeyde ele alan uluslararası çalışmalara örnek olarak bkz. World Economic Forum (WEF) ve Institute of Management Development (IMD) tarafından yayınlanan yıllık ülkesel rekabet gücü sıralamaları ve raporları.*

sürdürülebilir endüstriyel büyümenin asla geleneksel teoremin öngördüğü yukarıda sayılan faktörler üzerine inşa edilemeyeceğini savunmuştur. Porter'ın yaklaşımına göre bir ülkenin rekabet gücü, Porter Karosu (Porter's Diamond) olarak adlandırılan dört faktör arasındaki ilişki, bu dört faktörle karşılıklı etkileşim içinde olan hükümet ve yine bu dört faktörü etkileyen şans unsuru tarafından belirlenir (M. Porter, 1990: 126-128).

Şekil 1
Porter'ın Ulusların Rekabetçi Avantajına İlişkin Modeli (Porter Karosu)



Porter Karosu yaklaşımı, birbiriyle ilişkili firma, tedarikçi ve endüstrilerden oluşan 'kümeler' (clusters) kavramını ortaya atmıştır ve ülkelerin rekabet gücünün bu kümeler içerisinde yer alan firmaların sahip olduğu dört faktör tarafından belirleneceğini savunur. Bu yaklaşıma göre rekabet gücünü kazanmada ve sürdürmede hükümetlerin rolü önemli olmakla birlikte kaçınılmaz olarak kısımdır. Hükümetler ulusal rekabet gücünü belirleyemezler, ancak etkileyebilirler. Hükümet politikasının ekonomiye ilişkin ana rolü, ülkenin kaynaklarının (işgücü ve sermaye) yüksek ve artan seviyede verimlilik sağlanacak şekilde dağılmasını sağlamaktır yani bir tür katalizör görevidir. Hükümete uygun düşen

rol, ‘karo’ içindeki güçleri ortaya çıkarmak ve hatta güçlendirmektir (M. Porter, 1990: 71-73 ve 617-620).

Rekabet gücünü belirleyen faktörleri ortaya koymaya yönelik ampirik çalışmalarda, gelişmiş ülkelerin ihraç ettiği malların pazar payları ve bu ürünlerin fiyatlarının (yada nispi birim maliyetlerin -relative unit costs-) uzun dönemde birlikte hareket ettikleri gözlenmiş ve ‘Kaldor Paradoksu’ olarak adlandırılan bu bulgu, rekabet gücü ile fiyatlar arasında olması beklenen negatif ilişkinin yeniden sorgulanması sonucunu doğurmuştur⁸. Bunun sonucu olarak, rekabet gücünün belirleyicilerinin saptanmasında, sadece ülkeler arası fiyat ve maliyet farklılıklarına dayanan analizlerin eksik kalacağı, fiyat dışı rekabet unsurları olarak bilinen ve ülkeler arası teknolojik farklılıklara dayanan AR-GE harcamaları, patentler, sabit sermaye yatırımları ve iç pazarın büyüklüğü gibi faktörlerin daha önemli oldukları görüşü ağırlık kazanmıştır.

Yeni ticaret teorisi olarak adlandırılan bu yaklaşımda, Soete, Dosi vd., Magnier ve Toujas-Bernate, Fagerberg, Amable ve Verspagen, A.L. Porter, Roessner vd. tarafından yapılan çalışmalar özellikle ön plana çıkmıştır (Kösekahyaoğlu, 2000: 168). Rekabet gücü ile ülkeler arası teknolojik farklılıklar arasındaki ilişkiyi ölçmek amacıyla çok ülkeli ve sektörel bazda yapılan bu çalışmalarda, *AR-GE harcamalarının yoğunluğu, patent sayıları, toplam sabit sermaye yatırımı* ve Krugman (1980: 955) tarafından ‘home market effect’ olarak adlandırılan *iç pazarın büyüklüğü* gibi kriterler kullanılmıştır. Bu ampirik incelemelerde, ülkelerin yeni teknoloji yaratma ve varolan teknolojileri taklit edebilme yetenekleri ile ihracat potansiyelleri arasındaki ilişki ampirik olarak test edilmeye çalışılmış ve istatistiksel olarak anlamlı sonuçlara ulaşılmıştır.

Yeni ticaret teorisinin ortaya koyduğu görüşe göre, ülkelerin rekabet gücünü belirleyen faktörler arasında, özellikle gelişmiş ülkelerin sermaye yoğun olarak ürettiği ve yeni teknoloji içeren ürünler için, sadece fiyat ve maliyete dayalı analizler ve dolayısıyla geleneksel yaklaşımın öne sürdüğü faktörler yetersiz kalır. Günümüzdeyse rekabet gücünü belirlemede, ülkelerin teknolojik yenilik (innovation), taklit (imitation) ve yaparak öğrenme (learning by doing) yetenekleri temel faktörler durumuna gelmiştir. Fakat, son zamanlarda yapılan ampirik çalışmalarda, ülkelerin yenilik ve taklit yapma yeteneklerini ölçmek için yeni ticaret teorisinde kullanılan verilerin çoğunun sadece gelişmiş ülkeler için elde edilebilmesi ve bu çalışmalarda kullanılan firma AR-GE bütçeleri, patent sayıları ve teknik personel sayısı gibi kriterlerin açıklama gücü Kelly (1976), Chesnaie ve Michon-Savarit (1980), Godin (2004a, 2004b) tarafından ciddi olarak eleştirilmiştir.

⁸ Kaldor Paradoksu hakkında daha fazla bilgi için bkz. Kaldor (1978), McKombie ve Thirlwall (1994), Fagerberg (1996).

3. Türkiye ve Diğer Ülkelerin Makroekonomik Performansı ve Rekabet Gücü Üzerine Genel Değerlendirme

3.1. Makroekonomik Performans Karşılaştırması

Mayıs 2004'te AB üyesi olan 10 ülke ve Türkiye'ye ilişkin 2000-2004 dönemine ait cari GSYİH, GSYİH'nin yıllık büyüme hızı ve Kişi Başına Milli Gelir (KBMG) verileri Tablo 1'de verilmiştir. Milli gelirin büyüklüğü açısından bakıldığında, 2004 yılı verilerine göre 301,9 milyar \$'lık GSMH ile Türkiye'nin en büyük milli gelir seviyesine sahip olduğu, sırasıyla Polonya, Çek Cumhuriyeti ve Macaristan'ın Türkiye'yi takip ettiği görülmektedir. Malta, Kıbrıs R.K., Letonya ve Estonya ise, 5-15 milyar \$ seviyesindeki milli gelirleriyle, nispeten oldukça küçük ekonomik yapıya sahip ülkeler olarak göze çarpmaktadır.

Milli gelirin yıllık bazda yüzdelik artışını ifade eden büyüme oranlarının incelenen 2000-2004 dönemindeki gelişimine bakıldığında; Litvanya, Estonya ve Letonya'nın yüksek yıllık ortalama büyüme hızına ulaştığı, Malta, Slovenya, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya gibi ülkelerin yıllık büyüme hızlarınınsa incelenen dönemde genel olarak %4 ve daha altında kaldığı görülmektedir. Ortalama büyüme hızı Türkiye bakımından incelendiğinde, her ne kadar 2000, 2002, 2003 ve 2004 yıllarında sırasıyla %7, %8, %6 ve %9 gibi yüksek sayılabilecek seviyelere ulaşıldıysa da, 1999 yılındaki Marmara depreminden kaynaklanan -%5 ve 2001 yılındaki finansal-mali krizinden kaynaklanan -%7'lik negatif büyüme hızları ortaya çıkmıştır. Buna bağlı olarak Türkiye'de kriz dönemleri haricinde yüksek bir büyüme trendinin yaşandığından bahsedilebilir.

Tablo 1
Türkiye ve AB'nin Yeni Üyelerinin Makroekonomik Performansları

	Cari GSYİH (Milyar \$)					GSYİH Büyüme (Yıllık %)					Kişi Başına Milli Gelir (\$)				
	2000	2001	2002	2003	2004	2000	2001	2002	2003	2004	2000	2001	2002	2003	2004
Kıbrıs R.K.	9,1	9,5	10,5	13,2	15,4	5	4	2	2	4	12,180	12,140	12,300	14,230	17,580
Çek C.	55,7	60,9	73,7	90,4	107,0	4	3	1	4	4	5,690	5,650	5,880	7,190	9,150
Estonya	5,5	6,0	7,0	9,1	10,8	8	6	7	5	6	4,070	4,200	4,540	5,380	7,010
Macaristan	46,7	51,8	65,0	82,8	99,7	5	4	3	3	4	4,650	4,700	5,100	6,360	8,270
Letonya	7,7	8,2	9,2	11,1	13,6	7	8	6	7	9	3,190	3,530	3,800	4,420	5,460
Litvanya	11,4	12,1	14,0	18,3	22,3	4	6	7	10	7	3,170	3,400	3,730	4,540	5,740
Malta	3,8	3,8	4,0	4,8	5,4	6	-2	2	-2	1	9,540	9,570	9,720	10,630	12,250
Polonya	166,5	185,8	191,5	209,5	241,8	4	1	1	4	5	4,430	4,530	4,680	5,280	6,090
Slovakya	20,2	20,9	24,2	32,7	41,1	2	4	5	4	5	3,870	3,860	4,080	4,970	6,480
Slovenya	19,1	19,6	22,1	27,7	32,2	4	3	3	3	5	10,630	10,280	10,260	11,870	14,810
Türkiye	199,3	145,2	183,9	240,4	301,9	7	-7	8	6	9	2,980	2,420	2,510	2,800	3,750

Kaynak: World Bank (2005), World Development Indicators Database.

Son olarak, KBMG verilerine bakıldığında, nispeten küçük nüfusa sahip Slovenya, Kıbrıs R.K. ve Malta gibi ülkelerin KBMG seviyelerinin 10 bin \$'ın üzerinde olduğu, Çek Cumhuriyeti ve Macaristan'ın bu ülkeleri takip ettiği görülmektedir. Büyük bir nüfusa sahip olan Türkiye'nin ise 2004 yılı itibariye 3,750 \$ olan KBMG ile incelenen

ülkeler arasında en kötü konumda olduğu izlenmektedir.

Türkiye ve AB'nin yeni üyelerinin makroekonomik performansı göz önüne alındığında, incelenen ülkeler arasında özellikle Çek Cumhuriyeti, Macaristan ve Polonya'nın GSYİH'nin büyüklüğü açısından Türkiye ile benzerlik gösterdiği görülmektedir. Buna ek olarak, küçük nüfusa ve düşük dış ticaret hacmine sahip olan Estonya'nın KBMG bakımından, yukarıdaki tabloda bir sırlama yapıldığında 2004 yılında 5. sırada olduğu dikkat çekmektedir.

3.2. Genel Rekabet Gücü Karşılaştırması

Günümüzde ülkelerin rekabet gücü yönünden konumlarını ölçen iki tanınmış kurum bulunmaktadır. Bunlar WEF⁹ ve IMD'dir. WEF'in 'Büyüme Rekabet Gücü İndeksi' (Growth Competitiveness Index, GCI) adını verdiği indeks, bir ülkenin 5-10 yıl içerisindeki büyüme potansiyelini ortaya koymayı amaçlamaktadır. IMD'nin her yıl yayınladığı Dünya Rekabet Yıllığı (World Competitiveness Yearbook) raporu ise, ülkelerin rekabet gücünü 8 ana kriter ve 250 alt kriter çerçevesinde belirlemektedir. Bu kriterlerin bir kısmı GSYİH, enflasyon ve patent sayısı gibi ölçülebilir ölçütler iken, bir kısmı da eğitim, değer sistemleri ve bireylerin motivasyonu gibi maddi olmayan boyutları ağır basan kriterlerdir.

Tablo 2
Türkiye ve AB'nin Yeni Üyelerinin Genel Rekabet Gücü Karşılaştırması

	IMD 2005 RG Puanı*	IMD 2005 RG Sıralaması	IMD 2004 RG Sıralaması
Estonya	66,7	26	28
Çek Cumhuriyeti	60,1	36	43
Macaristan	59,8	37	42
Türkiye	51,2	48	55
Polonya	39,0	57	57

Kaynak: International Institute for Management Development -IMD- (2005), The World Competitiveness Scoreboard 2005.

* 100 üzerinden her bir ülkeye verilen genel puan.

Ülkelerin rekabet gücünü değerlendirmede daha fazla ölçüte dayanan ve dolayısıyla daha geniş bir perspektifle kıyaslama yapma imkanı sağlayan IMD sıralamasına göre 2004 ve 2005 yıllarındaki ülke sıralamaları Tablo 2'de verilmiştir. Bu tabloda görüldüğü üzere, IMD'nin toplam altmış ülkeyi dikkate alarak yaptığı analizde, Estonya 2005 yılında aldığı yüz üzerinden 66.7 puanla 26. olarak incelemekte olduğumuz beş ülke arasında en yüksek rekabet gücüne sahip ülke konumunda iken, Çek Cumhuriyeti, Macaristan ve Türkiye sırasıyla 36., 37. ve 48. sıraları almışlardır. Polonya ise, 39 puanla

⁹ World Economic Forum tarafından yayınlanan Küresel Rekabet Gücü Raporu için bkz. WEF (2004).

57. sırada yer alarak incelenen ülkeler arasında en düşük rekabet gücüne sahip ülke olarak gözükmektedir.

2004 yılına ilişkin verilerle kıyaslandığına, 2005'te Polonya hariç diğer dört ülkenin ülke sıralamasında daha iyi bir konuma geldiği, Estonya'nın iki, Macaristan'ın beş, Çek Cumhuriyeti ve Türkiye'nin ise yedi basamak yukarı çıktığı dikkati çekmektedir.

4. Türkiye ve Diğer Ülkelerin Dış Ticaret Yapısının Analizi

4.1. Toplam İhracat ve İthalat Açısından Değerlendirme

Türkiye ve incelenen dört AB ülkesinin 1993-2003 döneminde toplam ihracat ve ithalat trendini araştırmak amacıyla, bu ülkelere ilişkin dış ticaret verileri Tablo 3'te verilmiştir. Bu dönemde, ülkelerin dış ticaret verilerindeki değişim incelenirken, Türkiye açısından dış ticaret rejimini daha liberal bir konuma getiren 1996 Gümrük Birliği Antlaşması ve diğer dört ülke açısından 1993'ten itibaren AB ile liberal dış ticaret politikalarını uygulamaya koymaları ve 1999'da tam üyelik müzakerelerine başlamaları dikkate alınması gereken temel faktörler olarak ön plana çıkmaktadır¹⁰.

Tablo 3'ten ülkelerin ihracat performansları incelendiğinde, aşağıdaki sonuçlara ulaşmak mümkündür:

- Tüm ülkeler, incelenen dönemde istikrarlı bir ihracat artış trendi yakalamıştır.
- Milli gelir hacminin büyüklüğü açısından benzer özelliğe sahip olan Türkiye, Çek Cumhuriyeti, Macaristan ve Polonya, ihracat bakımından da birbirlerine oldukça yakın bir potansiyele sahiptir.
- Türkiye, Çek Cumhuriyeti ve Polonya 1993'te 15 milyar \$ seviyelerinde birbirlerine oldukça yakın ihracat hacimlerine sahipken, aradan geçen on bir yıl sonunda, bu ülkelerin ihracatları yaklaşık üç katlık artışla 50 milyar \$ seviyelerine ulaşmıştır. Türkiye ve Çek Cumhuriyeti ile kıyaslandığında, Polonya daha iyi bir ihracat performansı göstermiştir.

¹⁰ Çek Cumhuriyeti, Macaristan ve Polonya'nın dış ticaret potansiyeli üzerine bir değerlendirme için bkz. Jakab vd. (2001). Yeni üyelerin AB ile ticari entegrasyonu ne ölçüde gerçekleştirdiklerini Gravity modeli yardımıyla inceleyen bir çalışma için bkz. Nilsson (2000). Yeni üyelerin dış ticaret, rekabet gücü ve büyüme potansiyeli üzerine bir değerlendirme için bkz. Lankhuizen (2000).

- Macaristan her ne kadar Türkiye, Çek Cumhuriyeti ve Polonya'ya kıyasla daha az ihracat kapasitesine sahip olsa da, incelenen dönemde ihracatını yaklaşık beş kat artırabilmiştir.
- Yüksek bir rekabet gücüne sahip olan Estonya, düşük ihracat kapasitesine rağmen, incelenen dönemde ihracatını yaklaşık beş kat artırabilmiştir.

Ülkelerde ithalatın gelişimi dikkate alındığında ise Tablo 3'ten şu sonuçlara ulaşılmaktadır:

- Türkiye dışındaki ülkelerde, ithalat büyük ölçüde düzenli bir artış trendi göstermektedir. Milli gelir ve döviz kurlarında yaşanan hızlı değişimlere paralel olarak, Türkiye'de ithalat dalgalı bir artış trendi izlemiştir.
- Genel olarak, bütün ülkelerin ithalat miktarları ihracattan fazla olduğu için, incelenen ülkelerin hepsi önemli ölçüde dış açık sorunu ile karşı karşıyadır.
- 1999'da AB ile tam üyelik görüşmelerine başladıktan sonra, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya ve Estonya'da ithalatın artış trendi hız kazanmıştır.
- Estonya'nın ithalatı diğer dört ülkeden daha fazla artış göstererek, ihracatına benzer şekilde yaklaşık beş kat artmıştır.

Tablo 3
Toplam İhracat ve İthalat Açısından Türkiye ve Diğer Ülkeler (Milyon \$)

	Türkiye		Çek Cum.		Macaristan		Polonya		Estonya	
	İhracat	İthalat	İhracat	İthalat	İhracat	İthalat	İhracat	İthalat	İhracat	İthalat
1993	15.343	29.174	14.465	14.615	8.905	12.530	14.140	20.180	-	-
1994	18.106	23.270	15.940	17.310	10.700	14.555	17.240	22.680	1.303	1.654
1995	21.637	35.709	21.335	25.085	12.865	15.465	22.895	29.050	1.840	2.546
1996	23.224	43.627	22.165	27.800	15.705	18.145	24.440	37.135	2.078	3.224
1997	26.261	48.559	22.360	27.105	19.100	21.235	25.750	42.310	2.936	4.437
1998	26.974	45.921	25.855	28.340	23.005	25.705	28.230	47.055	3.245	4.787
1999	26.588	40.671	26.241	28.151	25.012	28.008	27.397	45.903	3.017	4.109
2000	27.775	54.503	28.996	32.174	28.016	31.955	31.651	48.940	3.830	5.052
2001	31.334	41.399	33.399	36.444	30.530	33.725	36.092	50.275	4.015	5.230
2002	36.059	51.554	38.486	40.492	34.512	37.787	41.010	55.113	4.336	5.863
2003	46.576	69.340	48.740	51.088	42.532	47.602	53.537	68.004	5.597	7.930

Kaynak: World Trade Organization (2004), International Trade Statistics.

Tablo 3 genel olarak değerlendirildiğinde; 1993-2003 dönemi boyunca, incelenen tüm ülkelerde dış ticaret hacminin önemli derecede genişlediği, ithalattaki artışların daha fazla olması nedeniyle ülkelerin hepsinin dış ticaret açığı sorunu yaşadığı görülmektedir. Ayrıca, 1996 tarihli Gümrük Birliği Antlaşması nedeniyle Türkiye'nin AB'den yaptığı ithalatın hızla artmasından kaynaklanan genel bir ithalat artış trendi görülmemekte, ithalattaki hızlı artışların 1996 öncesinde de var olduğu izlenmektedir.

Bununla birlikte AB'nin 1971'den itibaren Türkiye menşeli sanayi malları ithalatı üzerindeki gümrük vergilerini ve dış ticaret kısıtlamalarını büyük ölçüde kaldırmasına bağlı olarak Türkiye'nin ihracatında Gümrük Birliği'nden kaynaklanan önemli bir artış meydana getirmemiştir (Soğuk ve Uyanusta, 2004: 11-14; Yetkin, 1998: 89-90).

4.2. AB ile Dış Ticaret Açısından Değerlendirme

1990-2003 döneminde, incelenen beş ülkenin AB ile yaptıkları dış ticareti değerlendirmek amacıyla, AB'nin bu ülkelere yaptığı toplam ihracat ve ithalatın değeri, AB dışı ticarete bu ülkelerin aldıkları paylar ve AB'nin en çok ticaret yaptığı ülkeler sıralamasında bu ülkelerin yerleri Tablo 4 ve Tablo 5'de verilmiştir.

İhracat açısından bakıldığında, her ne kadar 1990'da AB'nin Türkiye'ye yaptığı ihracat 7.7 milyar € ile ele alınan ülkeler arasında en yüksek seviyede olsa da, 2003'e gelindiğinde AB'den Türkiye'ye yapılan ihracatın 28.2 milyar €'ya, buna karşılık Polonya ve Çek Cumhuriyeti'ne yapılan ihracatın ise sırasıyla 38.4 ve 30.4 milyar € seviyelerine ulaştığı Tablo 4'te görülmektedir. Ülkelerin AB'nin birlik dışına yaptığı ihracat içerisinde aldıkları yüzde paya bakıldığında ise; 2003'te Polonya yaklaşık %4'lük paya sahipken, Çek Cumhuriyeti, Türkiye ve Macaristan'ın paylarının sırasıyla %3.1, %2.8 ve %2.6 olduğu, Estonya'nın ise %0.3 gibi bir oranla AB ihracatında çok düşük paya sahip olduğu izlenmektedir.

AB'nin en çok ihracat yaptığı ülkeler sıralamasında beş ülkenin aldıkları yerlere bakıldığında ortaya çıkan tablo, 1990-2003 yılları arasında, Türkiye dışındaki ülkelerin giderek listenin daha üst sıralarına yerleştikleri ve dolayısıyla AB'nin ihraç malları için giderek daha önemli bir pazar konumuna geldikleri, Türkiye'nin ise her iki yılda da sekizinci sıradaki yerini koruduğunu göstermektedir.

Tablo 4
AB'nin İhracatında Türkiye ve Diğerleri (Milyon €)

	AB'nin Yaptığı İhracat								AB Dışına İhracatta Ülkenin				
									Payı (%)			Sırası	
	1990	1995	1997	1999	2000	2001	2002	2003	1990	2000	2003	1990	2003
Polonya	4.390	15.315	25.081	28.973	33.810	35.682	37.376	38.411	1.2	3.5	3.9	19	5
Çek Cum.	2.606	11.657	15.909	18.433	24.003	27.674	29.143	30.424	0.7	2.5	3.1	31	7
Macaristan	2.876	8.731	13.596	18.442	23.039	23.878	25.036	26.214	0.8	2.4	2.6	28	9
Estonya	-	1.350	2.388	2.413	3.209	3.047	3.539	3.583	-	0.3	0.3	-	40
Türkiye	7.718	13.391	22.377	20.580	29.953	20.265	24.344	28.242	2.1	3.1	2.8	8	8

Kaynak: European Commission (2004), External and Intra-European Union Trade Statistical Yearbook.

İthalat yönünden bir değerlendirme yapmak için Tablo 5'e bakıldığında, 1990 yılında AB'nin yaklaşık 6 milyar € ile beş ülke arasında en fazla Türkiye'den ithalat yapar durumda olduğu, ancak 2003'de Türkiye'den yapılan 24 milyar €'luk ithalata karşın

Polonya, Çek Cumhuriyeti ve Macaristan'dan yapılan sırasıyla 31.5, 29.8 ve 26 milyar €'luk ithalata bağlı olarak Türkiye'nin bu ülkelerin gerisinde kaldığı görülmektedir. Ülkelerin AB'nin birlik dışından yaptığı ithalat içerisinde aldıkları yüzde pay dikkate alındığında; 2003'te Polonya ve Çek Cumhuriyeti yaklaşık %3'lük paya sahipken, Macaristan ve Türkiye'nin payları sırasıyla %2.6 ve %2.4 olmuştur. Estonya'nın ise, yine %0.3'lük oranla AB'nin ithalatında da çok düşük paya sahip olduğu izlenmektedir.

AB'nin en çok ithalat yaptığı ülkeler sıralamasında beş ülkenin aldıkları yerlere bakıldığında ortaya çıkan tablo, 1990-2003 yılları arasında tüm ülkelerin giderek listenin daha üst sıralarına yerleştiklerini ve dolayısıyla bu ülkelerin ihracat malları için AB'nin zamanla daha önemli bir pazar konumuna geldiğini göstermektedir. Bu tablodan elde edilen bir diğer bulgu, 2003 yılı itibarıyla Polonya, Çek Cumhuriyeti, Macaristan ve Türkiye'nin AB'nin en çok ithalat yaptığı ülkeler sıralamasında ardı ardına 7., 8., 9. ve 10. sırayı paylaşır duruma geldikleridir.

Tablo 5
AB'nin İthalatında Türkiye ve Diğerleri (Milyon €)

	AB'nin Yaptığı İthalat								AB Dışından İthalatta Ülkenin				
									Payı (%)			Sırası	
	1990	1995	1997	1999	2000	2001	2002	2003	1990	2000	2003	1990	2003
Polonya	5.153	12.256	14.228	17.582	23.307	26.624	28.263	31.497	1,2	2,2	3,1	18	7
Çek Cum.	2.688	8.997	11.755	16.844	21.638	25.136	27.538	29.799	0,6	2,0	3,0	31	8
Macaristan	2.934	7.610	11.684	17.624	22.046	24.825	25.264	26.031	0,7	2,1	2,6	29	9
Estonya	-	889	1.504	1.891	3.176	3.032	2.964	3.093	-	0,3	0,3	-	45
Türkiye	5.940	9.245	11.,872	15.071	17.547	20.231	22.047	24.038	1,4	1,6	2,4	14	10

Kaynak: European Commission (2004), External and Intra-European Union Trade Statistical Yearbook.

Tablo 4 ve Tablo 5'de sunulan verilere ek olarak, Tablo 6'da Türkiye ve yeni üyelerin AB'ye ihracatları, AB dışı ülkelere ihracatları ve toplam ihracatları içinde AB'ye ihracatın yüzde payı 1990-2003 dönemi için verilmiştir.

Tablo 6
Türkiye ve Yeni Üyelerin AB'ye ve AB Dışına İhracatları (Milyon €)

	Türkiye			Çek C.			Macaristan			Polonya			Estonya		
	AB İçi	AB Dışı	AB İçi* %	AB İçi	AB Dışı	AB İçi* %	AB İçi	AB Dışı	AB İçi* %	AB İçi	AB Dışı	AB İçi* %	AB İçi	AB Dışı	AB İçi* %
1990	5.652	4.887	54	3.661	5.486	40	3.416	4.117	45	5.864	4.837	55	-	-	-
1995	8.474	7.996	51	7.090	6.012	54	6.175	3.651	63	12.262	5.137	70	769	638	55
1996	9.057	9.106	50	10.049	7.359	58	6.485	3.860	63	12.796	6.342	67	835	800	51
1997	10.802	12.298	47	11.955	7.859	60	11.995	4.831	71	14.579	8.002	65	1.256	1.328	49
1998	12.236	11.990	51	15.142	8.402	64	14.969	5.492	73	17.202	7.944	68	1.595	1.297	55
1999	13.480	11.484	54	17.290	7.627	69	17.902	5.585	76	18.090	7.580	70	1.644	615	73
2000	15.745	14.436	52	21.593	9.908	69	22.929	7.596	75	24.018	10.355	70	2.635	809	77
2001	18.027	17.028	51	25.683	11.526	69	25.226	8.758	74	27.824	12.371	69	2.567	1.129	69
2002	19.505	18.627	51	27.841	12.866	68	27.425	9.078	75	29.915	13.584	69	2.473	1.165	68
2003	21.614	17.784	55	30.050	12.973	70	28.063	10.033	74	32.710	14.816	69	2.732	1.265	68

Kaynak: European Commission (2004), External and Intra-European Union Trade Statistical Yearbook.

* AB'ye ihracatın ülkenin toplam ihracatı içindeki yüzde payı.

Tablo 6'dan elde edilen bilgiler ışığında aşağıdaki sonuçlara ulaşmak mümkündür:

- 1990'lardan beri, Türkiye'nin toplam ihracatının yaklaşık yarısı AB pazarına yöneliktir, dolayısıyla AB'nin Türkiye için istikrarlı bir pazar olduğu söylenebilir.
- 1990'larda Çek Cumhuriyeti ve Macaristan'ın ihracatında yaklaşık %40 civarında olan AB payının son dönemde sırasıyla %70 ve %75 seviyelerine yükseldiği, dolayısıyla serbest piyasa ekonomisine geçiş ve AB ile tam üyelik sürecince bu ülkelerin AB ile giderek daha fazla ticari bağlar kurdukları izlenmektedir.
- Piyasa mekanizmasına dayalı bir iktisadi sisteme geçiş aşamasında, diğer Doğu Avrupa ülkelerine kıyasla reform sürecine daha erken başlayan Polonya, 1990'ların ortasından itibaren istikrarlı şekilde ihracatının yaklaşık %70'ini AB'ye yapmaktadır.
- Estonya'nın AB'ye yönelik ihracatı 2000'li yıllara kadar düzenli olarak artmıştır ve son dönemde diğer ülkeler gibi ihracatının yaklaşık % 70'ini

AB'ye yapmaktadır.

Tablo 4, Tablo 5 ve Tablo 6'da sunulan veriler göz önüne alındığında, ticari entegrasyondan beklenen 'ticaret yaratma' (trade creation) etkisine bağlı olarak, AB ile Gümrük Birliği gerçekleştiren Türkiye'nin ve AB'nin yeni üyelerinin dış ticarete yönelik kısıtlamaların giderek kaldırılması sonrasında AB ile olan dış ticaretlerinde önemli oranlarda artış gözlenmektedir. Böyle bir ticari bütünleşme sürecinde, AB ile diğer ülkeler arasındaki dış ticaret hacminin büyümesine paralel olarak dış ticaretin kompozisyonunda ve ticaretin sektörel dağılımında bir değişiklik olup olmadığının incelenmesi, entegrasyondan beklenen etkilerin tam olarak incelenmesi açısından gereklidir. Bu çerçevede çalışmanın 5. bölümünde ele alınan ülkeler açısından sektörel rekabet gücü karşılaştırması yapılacaktır.

5. Türkiye ve Diğer Ülkelerin Karşılaştırmalı Rekabet Gücü Analizi

Ülkelerin rekabet gücünü ölçmek amacıyla çok farklı yöntemler geliştirilmesine rağmen, Balassa (1965) tarafından ortaya atılan ve Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük - AKÜ- (Revealed Comparative Advantage-RCA-) indeksi olarak bilinen ölçüt, literatürde en sıkça kullanılandır¹¹. Teorik olarak, rekabet gücünün ülkelerin dış ticarete açılmadan önceki otarşı fiyatları kullanılarak tanımlanması durumunda ortaya çıkan ölçüm sorunlarını gidermek amacıyla rekabet gücünü ölçmede gerçekleşen ticaret (ihracat ve ithalat) verilerinin kullanılmasının getirdiği kolaylık, bu yöntemin sıkça kullanılmasında önemli rol oynamıştır. AKÜ yöntemi Türkiye'nin; faktör donanımı açısından benzer olduğu düşünülen Yunanistan, Portekiz ve İspanya gibi ülkeler, AB'ye yeni üye olan ve aday ülkeler, bir bütün olarak AB ve çeşitli sektörlerdeki başlıca rakip ülkeler karşısındaki rekabet gücünü ölçmek amacıyla da çeşitli araştırmacılar tarafından sıkça kullanılmıştır¹².

Çalışmanın bu bölümde ilk olarak, Balassa (1965) tarafından ortaya atılan Göreceli İhracat-İthalat Ölçütü (Relative Export-Import Measure) kullanılarak incelenen ülkelerin Hufbauer ve Chilas (1974) tarafından kullanılan beş farklı ürün kategorisindeki (hammadde yoğun, işgücü yoğun, sermaye yoğun, kolayca taklit edilebilen ve zor taklit edilebilen araştırma bazlı mallar) genel rekabet gücü incelenecektir¹³. Daha sonra Türkiye ve dört ülke, Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük -AKÜ- (Revealed Comparative Advantage -RCA-) ve Karşılaştırmalı İhracat Performansı -KİP- (Comparative Export Performance, -CEP-) yöntemleri kullanılarak birebir karşılaştırılacak ve Türkiye'nin her bir ülke karşısındaki sektörel rekabet gücü ortaya konulacaktır.

¹¹ Rekabet gücünü ölçmede kullanılan diğer kriterler için bkz. Hillman (1980), Bowen (1983; 1985; 1986), Ballence vd. (1985; 1986), Yeats (1985).

¹² Bu çalışmaların son dönemlerde yapılanlarından bazıları için bkz. Küçükahmetoğlu (1996), Akgüngör vd. (2002), Karakaya ve Özgen (2002), Yılmaz (2002; 2003), Yılmaz ve Ergun (2003), Ferman vd. (2004).

¹³ Çalışmada kullanılan her bir ürün grubunu oluşturan Standart Uluslararası Ticaret Sınıflandırması'na (SITC, Standard International Trade Classification) dahil sektörler için bkz. Ek Tablo 1.

5.1. Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler (AKÜ) Yöntemine Göre Rekabet Gücü Analizi

Rekabet gücünün ölçülmesine yönelik indekslerde sadece ihracat verilerinin kullanılması bazı çalışmalarda eleştirilerek; rekabet gücünün ülkelerin sadece ihracatını değil, aynı zamanda ithalatını da içeren ve *net ihracata* dayanan bir yaklaşımla ölçülmelerinin daha uygun olacağı görüşü savunulmuştur (Bowen, 1983: 464-472). Ülkelerin hem ihracat hem de ithalat verilerinden faydalanarak rekabet gücü analizinde kullanılan AKÜ indeksi aşağıda (1) no'lu eşitlikte verilmiştir. Bu eşitlikte, $AKÜ_{ij}$ i ülkesinin j mal grubundaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük katsayısını; X_{ij} i ülkesinin j mal grubundaki ihracatını; X_{it} i ülkesinin toplam ihracatını; M_{ij} i ülkesinin j mal grubundaki ithalatını ve M_{it} ise i ülkesinin toplam ithalatını göstermektedir. Bir ülkenin farklı mal grupları için hesaplanan AKÜ indeksi ne kadar büyükse (küçükse), ülkenin o mal grubundaki ticaret performansı o kadar büyüktür (küçüktür).

$$AKÜ_{ij} = (X_{ij} / X_{it}) / (M_{ij} / M_{it}) \quad (1)$$

Tablo 7'de 1993-2004 döneminde Türkiye ve diğer dört ülkenin SITC (Standard International Trade Classification) sınıflaması kullanılarak beş ayrı kategoriye göre hesaplanan AKÜ indeksleri verilmiştir.

Tablo 7
Göreceli İhracat-İthalat Oranları Yöntemine Göre Türkiye ve Rakip Ülkelerin AKÜ İndeksi*

	TÜRKİYE					ÇEK CUMHURİYETİ					MACARİSTAN				
	A	B	C	D	E	A	B	C	D	E	A	B	C	D	E
1993	0,91	3,65	1,05	0,33	0,19	0,83	1,66	1,57	0,41	0,68	1,18	1,16	0,99	0,64	0,91
1994	0,82	3,27	1,33	0,28	0,23	0,81	1,73	1,37	0,43	0,70	1,18	1,12	0,86	0,63	0,90
1995	0,79	3,26	1,19	0,27	0,25	0,82	1,49	1,22	0,49	0,84	1,26	1,03	0,97	0,70	0,97
1996	0,76	3,32	1,21	0,30	0,26	0,76	1,54	1,24	0,48	0,87	1,12	1,15	0,92	0,60	1,06
1997	0,86	3,20	0,97	0,34	0,28	0,66	1,41	1,30	0,50	0,94	1,09	0,96	0,86	1,06	0,97
1998	0,93	3,08	0,88	0,39	0,30	0,65	1,34	1,34	0,50	0,93	1,16	0,91	0,78	1,26	0,99
1999	0,75	3,16	1,06	0,30	0,41	0,65	1,34	1,37	0,45	0,93	1,08	0,90	0,87	1,31	0,92
2000	0,56	3,43	0,93	0,38	0,50	0,55	1,38	1,41	0,55	0,94	1,13	0,90	0,92	1,47	0,87
2001	0,54	3,01	1,46	0,41	0,48	0,91	1,35	1,40	0,72	0,89	1,09	0,97	0,93	1,41	0,86
2002	0,49	2,97	1,53	0,51	0,42	0,52	1,23	1,36	0,84	0,90	0,82	0,95	0,89	1,50	0,87
2003	0,49	3,12	1,29	0,50	0,49	0,42	1,23	1,33	0,85	0,92	0,98	0,83	0,81	1,61	0,89
2004	0,52	3,02	1,30	0,55	0,47	0,54	1,16	1,25	0,90	0,97	0,95	0,91	0,87	1,52	0,87
	POLONYA					ESTONYA									
	A	B	C	D	E	A	B	C	D	E					
1993	0,95	1,42	1,59	0,34	0,75	0,88	1,30	0,70	0,82	0,53					
1994	1,00	1,40	1,64	0,34	0,68	0,90	1,30	0,66	0,89	0,52					
1995	1,02	1,48	1,40	0,37	0,70	0,90	1,22	0,75	0,76	0,51					
1996	0,95	1,62	1,22	0,40	0,73	0,85	1,37	0,70	0,79	0,55					
1997	1,13	1,65	1,16	0,45	0,58	0,94	1,31	0,60	1,06	0,50					
1998	1,16	1,61	1,03	0,44	0,75	0,87	1,35	0,53	1,27	0,46					
1999	1,04	1,65	1,05	0,39	0,78	0,77	1,40	0,59	1,21	0,40					
2000	0,80	1,63	1,25	0,41	0,89	0,71	1,31	0,59	1,92	0,33					
2001	0,81	1,59	1,15	0,42	0,96	0,82	1,40	0,52	1,33	0,46					
2002	0,84	1,56	1,08	0,46	0,97	0,90	1,52	0,57	1,26	0,45					
2003	0,84	1,59	1,04	0,45	0,97	0,84	1,67	0,65	1,24	0,45					
2004	0,89	1,52	1,20	0,46	0,89	0,69	1,57	0,55	1,59	0,49					

* A: Hammadde Yoğun Mallar; B: İşgücü Yoğun Mallar; C: Sermaye Yoğun Mallar; D: Kolayca Taklit Edilebilen Araştırma Bazlı Mallar; E: Zor Taklit Edilebilen Araştırma Bazlı Mallar. (Bkz. Ek Tablo 1)

Kaynak: United Nations Statistics Division- (COMTRADE), SITC. Rev-3 verileri kullanılarak hesaplanmıştır.

Tablo 7’den yararlanarak aşağıdaki sonuçlara ulaşılmaktadır;

- Türkiye’nin hammadde yoğun mallardan oluşan A grubunda pek yüksek olmayan AKÜ değerleri zaman içerisinde daha da düşük seviyelere gerilemiş, en yüksek ticaret performansına sahip olduğu işgücü yoğun mallardan oluşan B grubundaki AKÜ değerlerinde ise zamanla kısmen de olsa bir azalma meydana gelmiştir. Buna rağmen Türkiye’nin B grubundaki

AKÜ değerlerinin hem diğer gruplardaki hem de diğer ülkelerin B grubundaki AKÜ değerleri karşısında dikkat çekici ölçüde yüksek olduğu görülmektedir. Sermaye yoğun mallardan oluşan C grubundaki değerler B haricindeki gruplara kıyasla nispeten yüksek olsa da, bu grubun performansı dalgalı bir seyir izlemiştir. Türkiye kolayca taklit edilebilen mallardan oluşan D grubunda ve zor taklit edilebilen araştırma bazlı mallardan oluşan E grubunda incelenen dönem boyunca oldukça dezavantajlı bir konuma sahiptir ancak, bu mal gruplarındaki ticaret performansında nispi bir iyileşme trendi olduğu söylenebilir¹⁴.

- Çek Cumhuriyeti'nin A grubundaki AKÜ değerleri giderek azalmış, B ve C gruplarında sahip olduğu yüksek rekabet avantajında da zamanla azalma meydana gelmiştir. Bu ülke D ve E gruplarında giderek yükselen bir ticaret performansı göstermektedir.
- Macaristan'ın A, B ve C guruplarındaki mevcut AKÜ değerlerinde zaman içerisinde azalma yaşanırken, incelenen ülkeler arasında Estonya dışındakilere kıyasla daha iyi bir performansa sahip olduğu D grubundaki avantajını giderek artırmış, E grubundaki performansı ise incelemeye konu olan yıllarda genel olarak çok fazla dalgalanmamış ve birbirine yakın seviyelerde seyretilmiştir.
- Polonya'nın A, E ve görece yüksek ticaret performansına sahip olduğu B gruplarındaki AKÜ değerleri dalgalı bir yapı arz ederken, diğer gruplara göre başlangıçta daha yüksek performansa sahip olduğu C grubundaki karşılaştırmalı üstünlüğünde zaman içinde azalma meydana gelmiştir. Polonya'nın, incelenen ülkeler arasında Türkiye ile birlikte D grubundaki en düşük ticaret performansına sahip olması da dikkat çekicidir ancak D ve E gruplarında Polonya'nın AKÜ değerlerinin belirli dönemlerde yükselme trendi yakaladığı görülmektedir.
- IMD'nin genel rekabet gücü sıralamasında en iyi durumda olan Estonya'nın D grubundaki AKÜ performansı diğer ülkelerden yüksektir ve zaman içinde artan bir trend gösterdiği söylenebilir. E grubunda ise Estonya, Türkiye ile birlikte en dezavantajlı ülke olarak dikkat çekmektedir.

¹⁴ Son yıllarda, Toyota, Ford ve Hyundai gibi uluslararası firmalar tarafından otomobil ve benzeri ulaştırma araçlarının yer aldığı E grubu sektörler için yüksek potansiyeli yüksek ürünler üretebilmesi, E grubu sektörlerde yaşanan iyileşmenin sebeplerinden biri olarak görülebilir. Türkiye'nin 'Kara Taşıtları ve bunların aksam ve parçaları' ürün grubunda 2000 yılında 1,593 milyon \$ olan ihracatı 2002'de 3,304; 2004'te 8,289 (DPT, <www.dpt.gov.tr>) ve 2005'in ilk dokuz ayında 9,507 milyon \$'a (Radikal, <www.radikal.com.tr>) yükselmiştir.

Balassa sonrasında AKÜ'nün ölçümüne yönelik olarak yeni yaklaşımlar ortaya konulduğu gibi Balassa'dan hareketle farklı formüller ve yöntemler de geliştirilmiştir¹⁵. Bu çerçevede rekabet gücünün ölçülmesine yönelik yaklaşımlardan bir diğeri olan 'Açıklanmış Rekabetçi Avantaj' (Revealed Competitive Advantage) analizi, uluslararası rekabet gücünün çalışılmasında maliyet ve fiyat farklılıklarına göre daha geçerli bir yaklaşım sunmaktadır. Bu analize göre rekabet gücü göstergeleri, iki göreceli piyasa payı arasındaki oranı ifade eden İhracat Uzmanlık İndeksi (Export Specialization Indices) kullanılarak bulunabilir. Böylece verili bir sınai ürünün, belirli bir ülkenin görünen kalemleri ya da daha dar kapsamlı olarak imalat sanayii ihracatı içindeki payı, bir başka ülkenin benzer alandaki payı ile kıyaslanabilecektir (Heidensohn ve Hibbert, 1997: 27). Balassa'dan (1965) türetilen ve rekabet gücünün ölçülmesinde ülkelerin kendi aralarında kıyaslanmasına olanak sağlayan 'Göreceli Piyasa Payı Odaklı Ölçüt' (Akgüngör vd.: 2002:41-42) aşağıda (2) no'lu eşitlikte gösterilmiştir.

$$AKÜ_{ij} = \ln \left[\frac{(X_{ij})}{(\sum X_{i,t})} / \left[\frac{(X_{r,j})}{(\sum X_{r,t})} \right] \right] \quad (2)$$

Bu eşitlikte yer alan $AKÜ_{ij}$, i ülkesinin (*Türkiye*) rakip (r) ülke(ler) karşısında j mal grubundaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük katsayısını; (X_{ij}) i ülkesinin j mal grubundaki ihracatını; $(X_{i,t})$ i ülkesinin toplam ihracatını; $(X_{r,j})$ rakip ülkenin j mal grubundaki ihracatını; $(X_{r,t})$ rakip ülkenin toplam ihracatını göstermektedir.

Bu indeks ile bir mal grubunda iki yada daha fazla ülkenin, aynı ülke/bölge yada tüm dünya ile olan dış ticaretlerinde karşılaştırmalı üstünlük sahibi olup olmadıklarının belirlenmesi mümkündür. İndeksin pozitif (negatif) değer alması, ele alınan ülkenin rakip ülke karşısında rekabet gücünün yüksek (düşük) olduğu anlamına gelmektedir (Ferman vd., 2004: 9).

Türkiye ve diğer dört ülkenin her biri için ele alınan beş farklı mal grubundaki karşılaştırmalı AKÜ verileri (2) no'lu eşitlikteki indeks kullanılarak hesaplanmış ve sonuçlar Tablo 8'de verilmiştir.

¹⁵ Bowen (1983), rekabet gücünü net ticarete dayalı bir kriterle ölçmek amacıyla, Net Ticaret Yoğunluk İndeksi ve Üretim Yoğunluk İndeksi isimli iki yeni kriter geliştirmiştir.

Tablo 8
Göreceli Piyasa Payı Odaklı Ölçüt Yöntemine Göre Türkiye'nin Rakip Ülkeler Karşısında AKÜ İndeksi*

	TÜRKİYE*ÇEK C.					TÜRKİYE*MACARİSTAN				
	A	B	C	D	E	A	B	C	D	E
1993	0,241	0,441	-0,214	-0,635	-1,084	-0,146	0,534	0,201	-1,097	-1,106
1994	0,299	0,351	-0,154	-0,731	-0,950	-0,041	0,594	0,348	-1,030	-0,990
1995	0,426	0,431	-0,164	-0,746	-1,169	-0,171	0,665	0,136	-1,196	-1,099
1996	0,409	0,393	-0,128	-0,723	-1,088	-0,173	0,548	0,236	-0,991	-1,040
1997	0,571	0,472	-0,295	-0,580	-1,096	0,158	0,867	0,382	-1,606	-1,130
1998	0,676	0,525	-0,407	-0,224	-1,137	0,281	0,919	0,316	-1,450	-1,176
1999	0,602	0,467	-0,339	-0,167	-0,941	0,422	0,915	0,254	-1,520	-0,968
2000	0,446	0,509	-0,338	-0,247	-0,820	0,338	1,056	0,297	-1,497	-0,889
2001	0,026	0,481	-0,203	-0,601	-0,745	0,348	0,928	0,423	-1,437	-0,869
2002	0,542	0,559	-0,172	-0,628	-0,857	0,278	0,966	0,463	-1,346	-0,986
2003	0,764	0,547	-0,105	-0,694	-0,829	0,256	1,056	0,564	-1,493	-0,981
2004	0,517	0,521	0,058	-0,695	-0,859	0,217	0,879	0,701	-1,341	-0,955
	TÜRKİYE*POLONYA					TÜRKİYE*ESTONYA				
	A	B	C	D	E	A	B	C	D	E
1993	-0,088	0,392	-0,038	-0,383	-0,945	0,051	0,336	0,475	-1,309	-0,256
1994	-0,037	0,295	-0,063	-0,395	-0,824	0,047	0,358	0,465	-1,353	-0,164
1995	-0,046	0,300	-0,055	-0,507	-0,824	-0,034	0,387	0,375	-1,280	-0,054
1996	-0,052	0,260	0,039	-0,509	-0,768	-0,052	0,314	0,482	-1,290	-0,029
1997	-0,124	0,260	-0,057	-0,500	-0,518	-0,157	0,505	0,379	-1,306	0,070
1998	-0,041	0,296	-0,108	-0,215	-0,730	-0,076	0,493	0,509	-1,138	-0,008
1999	0,004	0,260	-0,053	-0,174	-0,554	0,040	0,401	0,596	-1,172	0,204
2000	-0,111	0,329	-0,122	-0,080	-0,629	0,071	0,546	0,653	-1,505	0,291
2001	-0,045	0,293	0,097	-0,172	-0,637	-0,013	0,336	0,828	-1,387	0,249
2002	-0,138	0,303	0,115	-0,060	-0,822	-0,297	0,274	0,702	-0,791	0,016
2003	-0,104	0,290	0,131	-0,026	-0,747	-0,131	0,311	0,513	-0,934	0,027
2004	-0,249	0,288	0,121	0,075	-0,720	0,160	0,199	0,833	-1,061	-0,079

* A: Hammadde Yoğun Mallar; B: İşgücü Yoğun Mallar; C: Sermaye Yoğun Mallar; D: Kolayca Taklit Edilebilen Araştırma Bazlı Mallar; E: Zor Taklit Edilebilen Araştırma Bazlı Mallar. (Bkz. Ek Tablo 1)

Kaynak: United Nations Statistics Division- (COMTRADE), SITC. Rev-3 verileri kullanılarak hesaplanmıştır.

Tablo 8'den yararlanarak aşağıdaki sonuçlara ulaşmak mümkündür;

- Türkiye'nin Çek Cumhuriyeti karşısındaki durumu ele alındığında, Türkiye A ve B grubu sektörlerde kısmen düşük de olsa zamanla dalgalı bir seyir izleyerek artan bir avantaja sahiptir. Diğer gruplarda Çek Cumhuriyeti karşısında Türkiye'nin karşılaştırmalı dezavantajı söz konusu olmakla birlikte C grubundaki dezavantajın 2004 yılında ortadan kalktığı

görülmektedir.

- Macaristan karşısında Türkiye; A grubunda başlangıçta bir dezavantaja sahipken 1997’de bu durum ortadan kalkmış, B ve C gruplarında sahip olduğu karşılaştırmalı üstünlük düzeyini ise yükseltmiştir. Buna karşın Macaristan, D ve E gruplarında Türkiye karşısında dalgalı bir trend izleyen avantaja sahiptir.
- Türkiye Polonya karşısında sadece B grubunda diğer gruplara kıyasla net bir karşılaştırmalı üstünlüğe sahipken A, D ve E gruplarında belirgin şekilde dezavantajlı durumdadır. Buna karşın Türkiye’nin C grubundaki dezavantajı 2001’de ortadan kalktıysa da her iki ülke için de kesin bir karşılaştırmalı üstünlükten bahsetmek mümkün değildir.
- Türkiye’nin Estonya karşısında B ve C sektörlerini içeren mal gruplarında bir rekabet üstünlüğü varken; A ve E gruplarında iki ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğü dalgalı bir yapıda seyretmekte ve süreklilik arz eden net bir avantaj görünmemektedir. D grubunda ise Estonya Türkiye karşısında oldukça avantajlı konumdadır.
- İncelenen dönemin tamamı genel olarak değerlendirildiğinde; Türkiye sadece B grubunda ele alınan tüm ülkeler karşısında, C grubunda Macaristan ve Estonya karşısında, A grubunda sadece Çek Cumhuriyeti karşısında karşılaştırmalı üstünlüğe sahipken, D grubunda tüm ülkeler karşısında karşılaştırmalı dezavantaj sahibidir. Türkiye, E grubunda ise Estonya dışındaki ülkeler karşısında incelenen dönemin yine tamamında dezavantajlı durumdadır.

Ülke bazlı rekabet gücü analizi yardımıyla yukarıdaki sonuçlar genel olarak değerlendirildiğinde, Türkiye’nin diğer dört ülke karşısında özellikle yüksek teknoloji ve yatırım gerektiren D ve E gurubu sektörlerde dezavantajlı bir konumda olduğu görülmektedir. Dolayısıyla, Türkiye’nin katma değer yaratma kapasitesi açısından diğerlerinden çok daha stratejik bir öneme sahip olan bu sektörleri kapsayan yeni bir ticaret politikası geliştirmesinin gerekliliği ortaya çıkmaktadır.

5.2. Karşılaştırmalı İhracat Performansı (KİP) Yöntemine Göre Rekabet Gücü Analizi

Çalışmanın bu bölümünde, Donges vd. (1982) tarafından ortaya atılan ve Karşılaştırmalı İhracat Performansı (KİP) yada CEP (Comparative Export Performance) indeksi olarak bilinen yöntem kullanılarak Türkiye ve diğer dört ülke için sektörel rekabet gücü analizi yapılacak ve Tablo 8’de verilen sonuçların geçerliği test edilecektir. Sektörel

rekabet gücü değerlendirmesinde kullanılan KİP indeksi (3) no'lu eşitlikte verilmiştir.

$$KIP_{irj} = (X_{ij} / X_{rj}) / (\sum X_{it} / \sum X_{rt}) \quad (3)$$

Bu eşitlikte geçen KIP_{irj} , i ülkesinin (*Türkiye*) rakip (r) ülke(ler) karşısında j mal grubundaki karşılaştırmalı ihracat performansı katsayısını; (X_{ij}) i ülkesinin j mal grubundaki ihracatını; (X_{rj}) rakip ülkelerin j mal grubundaki ihracatını; $(\sum X_{it})$ i ülkesinin toplam ihracatını; $(\sum X_{rt})$ ise rakip ülkelerin toplam ihracatını göstermektedir. Bu indekse göre, bir ülkenin farklı mal grupları için hesaplanan KİP indeksi değeri 1'den büyükse (küçükse), ülke o mal grubundaki ihracatta bir avantaja (dezavantaja) sahiptir.

Türkiye ve diğer dört ülkenin her biri için ele alınan beş farklı mal grubundaki karşılaştırmalı ihracat performansı verileri (3) no'lu eşitlikteki indeks kullanılarak hesaplanmış ve sonuçlar Tablo 9'da verilmiştir.

Tablo 9

Türkiye'nin Rakip Ülkeler Karşısında Karşılaştırmalı İhracat Performansı (KİP)

	TÜRKİYE*ÇEK C.					TÜRKİYE*MACARİSTAN				
	A	B	C	D	E	A	B	C	D	E
1993	1,273	1,554	0,807	0,530	0,338	0,865	1,706	1,223	0,334	0,331
1994	1,349	1,421	0,858	0,481	0,387	0,959	1,811	1,416	0,357	0,372
1995	1,532	1,539	0,849	0,474	0,311	0,843	1,944	1,146	0,303	0,333
1996	1,505	1,481	0,880	0,485	0,337	0,841	1,730	1,267	0,371	0,354
1997	1,770	1,603	0,744	0,560	0,334	1,171	2,379	1,465	0,201	0,323
1998	1,967	1,691	0,666	0,799	0,321	1,324	2,506	1,372	0,235	0,308
1999	1,826	1,596	0,713	0,847	0,390	1,526	2,496	1,289	0,219	0,380
2000	1,563	1,664	0,713	0,782	0,440	1,403	2,876	1,346	0,224	0,411
2001	1,026	1,618	0,816	0,548	0,475	1,416	2,530	1,527	0,238	0,419
2002	1,720	1,749	0,842	0,534	0,424	1,320	2,629	1,588	0,260	0,373
2003	2,147	1,728	0,900	0,500	0,437	1,292	2,875	1,757	0,225	0,375
2004	1,677	1,683	1,060	0,499	0,423	1,242	2,408	2,016	0,262	0,385
	TÜRKİYE*POLONYA					TÜRKİYE*ESTONYA				
	A	B	C	D	E	A	B	C	D	E
1993	0,916	1,481	0,963	0,682	0,389	1,052	1,399	1,608	0,270	0,774
1994	0,963	1,343	0,939	0,674	0,439	1,048	1,431	1,593	0,259	0,848
1995	0,955	1,351	0,947	0,602	0,439	0,967	1,473	1,455	0,278	0,947
1996	0,949	1,297	1,039	0,601	0,464	0,950	1,369	1,619	0,275	0,971
1997	0,884	1,297	0,945	0,607	0,596	0,855	1,657	1,461	0,271	1,073
1998	0,960	1,344	0,897	0,807	0,482	0,927	1,637	1,664	0,320	0,992
1999	1,004	1,297	0,949	0,841	0,575	1,041	1,493	1,814	0,310	1,226
2000	0,895	1,390	0,885	0,923	0,533	1,073	1,727	1,921	0,222	1,338
2001	0,956	1,341	1,102	0,842	0,529	0,987	1,400	2,289	0,250	1,283
2002	0,871	1,353	1,122	0,942	0,440	0,743	1,315	2,017	0,453	1,016
2003	0,901	1,336	1,140	0,974	0,474	0,878	1,364	1,670	0,393	1,027
2004	0,779	1,334	1,128	1,078	0,487	1,173	1,220	2,301	0,346	0,924

* A: Hammadde Yoğun Mallar; B: İşgücü Yoğun Mallar; C: Sermaye Yoğun Mallar; D: Kolayca Taklit Edilebilen Araştırma Bazlı Mallar; E: Zor Taklit Edilebilen Araştırma Bazlı Mallar.(Bkz. Ek Tablo 1)

Kaynak: United Nations Statistics Division- (COMTRADE), SITC. Rev-3 verileri kullanılarak hesaplanmıştır.

Tablo 9'dan yararlanarak aşağıdaki sonuçlara ulaşmak mümkündür;

- Çek Cumhuriyeti ile kıyaslandığında, Türkiye beş sektör içerisinde sadece A ve B gruplarında bir rekabet avantajına sahiptir. Türkiye'nin dezavantajı C grubunda 2004 yılında ortadan kalkarken, E grubunda ihracat performansının da son dönemlerde nispeten iyileştiği görülmektedir.

- Türkiye Macaristan ile karşılaştırıldığında, başta B grubu olmak üzere, A ve C gruplarında daha iyi bir ihracat performansına sahiptir. Macaristan'ın D ve E gruplarındaki ihracat performansı değişken bir trend izlemektedir.
- Türkiye Polonya'ya kıyasla, tüm dönem boyunca sadece B grubunda yüksek ihracat performansına sahiptir. C ve D gruplarında Polonya'nın sahip olduğu rekabet avantajı Türkiye lehine giderek zayıflamış ve zamanla ortadan kalkmıştır. Her ne kadar A grubunda genel olarak Polonya avantajlı görünse de KİP değerleri bu durumun değişim gösterebileceğini sergilemektedir.
- Estonya karşısında Türkiye'nin sadece B ve C gruplarında süreklilik arz eden bir performans üstünlüğü vardır. A ve E gruplarında ise her iki ülke için de süreklilik gösteren bir KİP üstünlüğü söz konusu değildir. Bununla birlikte ve E grubunda Türkiye'nin Estonya karşısındaki ihracat performansının düşük olduğu görülmektedir.

5. Sonuç

Bu çalışmanın teorik bölümünde, ilk olarak akademik çevrelerde ve toplumun diğer grupları arasında sıkça kullanılan 'rekabet gücü' kavramının anlamı üzerine öne sürülen farklı yaklaşımlar ve bu kavramın içeriğini tam olarak dolduracak genel bir tanım yapmanın zorlukları ortaya konulmuştur. Daha sonra, kavramın tanımındaki güçlüklerin bir yansıması olarak, ülkelerin rekabet gücünün ölçülmesinde kullanılan kriterlerin ve rekabet gücünü belirleyen başlıca faktörlerin analizinde ortaya çıkan benzer teorik ve yöntemsel sorunlar incelenmiştir.

Çalışmanın ampirik bölümünde, Türkiye ile AB'ye yeni katılan Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya ve Estonya'nın makroekonomik performansları, dış ticaret yapıları ve rekabet güçleri karşılaştırmalı olarak incelenmiştir. Türkiye ve AB'nin dört yeni üyesinin rekabet güçleri; ülkeler arası rekabet gücü ölçümlerinde en sık kullanılan Balassa'nın 'Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük' (AKÜ) indeksinin iki farklı çeşidi ve Donges'in 'Karşılaştırmalı İhracat Performansı' (KİP) indeksi kullanılarak, emek ve sermaye yoğunlukları farklı beş kategorideki sektörel gruplar bazında değerlendirilmiştir.

Türkiye ve AB'nin dört yeni üyesinin makroekonomik açıdan karşılaştırmasından elde edilen sonuçlara göre, milli gelirin büyüklüğü açısından Türkiye 2004 yılı verilerine göre 301,9 milyar \$'lık GSYİH ile en büyük gelir seviyesine sahiptir ve Polonya, Çek Cumhuriyeti ile Macaristan'ın Türkiye'yi takip ettiği görülmektedir. Büyüme oranları açısından bakıldığında ise; 2000-2004 döneminde Türkiye'nin 2001 yılındaki krizden kaynaklanan negatif büyüme göz ardı edildiğinde yıllık %6-9 aralığında yüksek sayılabilecek bir büyüme grafiği yakaladığı görülmektedir. KBMG verileri, büyük

bir nüfus artış hızına sahip olan Türkiye'nin 4 bin \$'dan az KBMG seviyesi ile ele alınan ülkeler arasında en kötü konumdaki ülke olduğunu göstermektedir.

İncelenen beş ülkenin dış ticaret yapıları ve AB ile yaptıkları ticaret analiz edildiğinde ortaya çıkan çarpıcı sonuç, bu ülkelerin hepsinin son dönemde AB için giderek daha önemli birer pazar ve ticaret partneri konumuna geldikleridir. Türkiye açısından 1996 Gümrük Birliği Antlaşması ve diğer dört ülke açısından AB ile tam üyelik müzakerelerin yapıldığı bir dönemde ortaya çıkan bu sonuç aslında şaşırtıcı değildir. Bu durumu iktisadi bütünleşme sürecine paralel olarak ticari engellerin azaltılması yada kaldırılması sonrasında beklenen ve 'ticaret yaratma etkisi' (trade creation effect) olarak bilinen statik etkiyle ve ölçek ekonomileri, teknolojik ilerleme, yatırımların özendirilmesi ve kaynak hareketliliği gibi dinamik etkilerle açıklamak mümkündür. Bu sürecin doğal bir sonucu olarak günümüzde, Türkiye toplam dış ticaretinin yaklaşık yarısını, diğer dört ülke ise üçte ikisini AB ile yapar konuma gelmişlerdir.

Ülkelerin rekabet güçleri sektörel olarak değerlendirildiğinde; Türkiye'nin, Estonya hariç diğer üç ülke karşısında, özellikle hammadde ve işgücü, kısmen de sermaye yoğun malları içeren sektörlerde bir rekabet avantajına sahip olduğu görülmektedir. Kolayca taklit edilebilen araştırma bazlı mallar (D grubu) ve zor taklit edilebilen araştırma bazlı mallar (E grubu) olarak tasnif edilen ve yüksek teknoloji ve yatırım gerektiren sektörlerde ise Türkiye'nin net olarak dezavantajlı bir konumda olduğu izlenmiştir.

Bu sonuç tam üyelik müzakerelerine hazırlanma aşamasında olan Türkiye açısından incelendiğinde; genişleyen AB karşısında Türkiye'nin rekabet gücünün hâlâ sadece emek yoğun sektörlerle sınırlı olduğunu ortaya çıkmaktadır. Ayrıca Yunanistan, Portekiz ve İspanya'ya ek olarak, emek faktörü yönünden zengin diğer ülkelerin katılımı sonrası Türkiye'yi bekleyen esas sorun, katma değer yaratma kapasitesi açısından diğerlerinden çok daha stratejik bir öneme sahip olan ve yüksek bir teknoloji ve yatırım gerektiren D ve E gruplarında nasıl yeni bir ticaret politikası geliştirilebileceğidir.

Kısa dönemde teknoloji seviyesinde ve yatırıma dönüştürülecek tasarruflarda bir artış sağlamanın çok güç, hatta imkansız olması nedeniyle Türkiye'nin AB karşısındaki yeni rekabet politikasının temel aracı olarak, hem yeni üretim yöntemlerini hem de yatırım için gerekli sermayeyi dışarıdan borçlanmadan ülkeye getirmeyi mümkün kılan yabancı doğrudan yatırımlar ön plana çıkmaktadır. Böylesi bir politika, ülkenin yabancı yatırımcılar için çekiciliğinin artırılmasına yönelik ekonomik ve hukuki yapının yeniden yapılandırılmasını ve yeni teşvik mekanizmaları geliştirilmesini gerekli kılmaktadır. Bu politikanın uygulaması aşamasında dikkat edilecek en temel nokta, ülkede bol ve dolayısıyla ucuz olan vasıfsız emek faktörü yerine, yeni teknolojileri kullanma becerisine sahip beşeri sermayenin ön plana çıkarılmasıdır. Dolayısıyla, ülkenin eğitim politikasıyla, dış ticaret ve rekabet politikaları arasındaki çok güçlü ilişki, yeni ticaret stratejilerinin oluşturulmasında mutlaka dikkate alınmalıdır.

Son olarak, bu çalışmada sadece rekabet gücü kavramının tanımı ve incelenen ülkeler çerçevesinde sektörel bazda ölçülmesi gibi iki temel unsur üzerinde durulmuş ve rekabet gücünün belirleyicileri konusu çalışma alanının dışında bırakılmıştır. Dolayısıyla, bundan sonraki çalışmalarda ülkeler arası rekabet gücünün fiyat ve fiyat dışı belirleyicilerinin sektörel bazda incelenmesi, Türkiye açısından daha detaylı ve etkin bir rekabet politikası oluşturmada çok büyük bir dayanak sağlayacaktır.

Kaynakça

- Akgüngör, S., Barbaros, R. F., Kumral, N. (2002), "Competitiveness of the Turkish Fruit and Vegetable Processing Industry in the Euroepan Union Market", *Russian and East European Finance and Trade*, Vol. 38, No. 3, May-June, 34-53.
- Aktan, C. (2005), Rekabet Gücü Kavramı, <http://www.canaktan.org/yeni-trendler/yeni-rekabet/anasayfa-rekabet.htm>, (Erişim: 15.08.2005).
- Balassa, B. (1962), *Recent Developments in the Competitiveness of American Industry and Prospects for the Future*, içinde Factors Affecting The United States Balance of Payments, US Joint Economic Committee, Subcommittee on International Exchange and Payments, Congress of The United States. USGPO, Washington, 27-54.
- Balassa, B. (1965), *Trade Liberalisation and 'Revealed' Comparative Advantage*, The Manchester School of Economic and social Studies, Vol. 33, No. 2, May, 99-123.
- Ballence, R., Forstner, H. ve Murray, T. (1985), *On Measuring Comparative Advantage: A Note on Bowen's Indices*, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol:121, 346-350.
- Ballence, R. Forstner, H. ve Murray, T. (1986), *More on Measuring Comparative Advantage: A Reply*, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol:122, 375-378.
- Bowen, H. P. (1983), *On the Theoretical Interpretation of Indices of Trade Intensity and Revealed Comparative Advantage*, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol:119, 464-472.
- Bowen, H.P. (1985), *On Measuring Comparative Advantage: A Reply and Extension*, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol:121, 351-354.
- Bowen, H.P. (1986), *On Measuring Comparative Advantage: Further Comments*, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol:122, 379-381.
- Chesnais, F. ve Michon-Savarit, C. (1980), "Some Observations on Alternative Approaches to the Analysis of International Competitiveness and the Role of Technology Factor", STIC/80.41, *OECD*.
- Donges, J. vd. (1982), "The Second Enlargement of the Community", *Kieler Studien* 171. *DPT, Temel Ekonomik Göstergeler*, <http://ekutup.dpt.gov.tr/tg/>, (Erişim: 26.09.2005).
- European Commission (2004), External and Intra-European Union Trade Statistical

- Yearbook, Data 1958-2003, Luksembourg.
- Fagerberg, J. (1996), "International Competitiveness", *Economic Journal*, Vol. 98, 355.
- Ferman, M., Akgüngör, S., Yüksel, A. H. (2004), *Türkiye'nin İhracat Rekabet Gücü ve Sürdürülebilirliği*, içinde 2004 Türkiye İktisat Kongresi Tebliğ Sunuşları: Gelişme Stratejileri ve Makroekonomik Politikalar, DPT, İzmir, 5-9 Mayıs, 1-29.
- Francis, A. (1989), "*The Concepts of Competitiveness*" içinde The Competitiveness of European Industry: Country Policies and Company Strategies, (Der: Francis, A. ve Tharakan, P. K. M.), Routledge, London-New York.
- Godin, B. (2004a), "The New Economy: What the Concept Owes to the OECD", *Research Policy*, 33, 679-690.
- Godin, B. (2004b), "The Obsession for Competitiveness and Its Impact on Statistics: The Construction of High-Technology Indicators", *Research Policy*, Vol. 33, Issue 8, October 2004, 1217-1229.
- Heidensohn, K., Hibbert, E. P. (1997), "A Sectoral Analysis of Europe's International Competitiveness", *Competitiveness Review*, Vol. 7 (2), 25-37.
- Hillman, A. L. (1980), "Observations on The Relation Between 'Revealed Comparative Advantage' and Comparative Advantage as Indicated by Pre-trade Relative Prices", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 116, 315-321.
- Hirsch, S. (1967), *Location of Industry and International Competitiveness*, Clarendon Press, Oxford.
- Hufbauer, G. C. ve Chilas, J. C. (1974), "Specialization by Industrial Countries: Extent and Consequence" içinde The International Division of Labour: Problems and Perspectives, *International Symposium*, (Ed: Giersch, H.), J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen, Germany, 3-38.
- IMD-International Institute for Management Development (2005), *The World Competitiveness Scoreboard 2005*, <http://www01.imd.ch/documents/wcc/content/overallgraph.pdf>, (Erişim: 27.08.2005).
- Jakab, Z. M., Kovacs, M. A., Oszlay, A. (2001), "How Far Has Trade Integration Advanced?: An Analysis of the Actual and Potential Trade of Three Central and Eastern European Countries", *Journal of Comparative Economics*, Vol. 29, 276-292.
- Kaldor, N. (1978), *The Effect on Devaluations on Trade in Manufactures*, içinde Further Essays on Applied Economics, London, Duckworth, 99-118.
- Karakaya, E. ve Özgen, F. B. (2002), "Economic Feasibility of Turkey's Economic Integration with the EU: Perspectives from Trade Creation and Trade Diversion", *ODTÜ 6. Uluslararası İktisat Kongresi'nde Sunulan Çalışma*, 11-14 Eylül 2002, Ankara.
- Kelly, R. K. (1976), "Alternative Measurements of Technology-Intensive Trade", *Office of*

International Economic Research, Department of Commerce.

- Kibritçiöğlu, A. (1996), "Uluslararası Rekabet Gücüne Kavramsal Bir Yaklaşım", *Milli Produktivite Merkezi Verimlilik Dergisi*, 96/3., Revize versiyonu: <http://dialup.ankara.edu.tr/~kibritci/ulregu.pdf>, (Erişim: 02.09.2005).
- Kösekahyaoglu, L. (2000), "An Analysis of the Structure & Determinants of Turkey-EU Trade", *University of Kent at Canterbury, Yayınlanmamış Doktora Tezi*, 168.
- Krugman, P. (1980), "Scale Economies, Product Differentiation and the Pattern of Trade", *American Economic Review*, Vol. 70, 950-959.
- Krugman, P. R. (1996), *Pop Internationalism*, The MIT Press, USA.
- Kurth, W. (1992), "Technology and Shifting Comparative Advantage", *OECD STI Review*, No 10, 8-47.
- Küçükahmetoğlu, O. (1996), "Gümrük Birliği ve Türkiye'nin Rekabet Gücü", *Gümrük Dergisi*, Aralık, 24-47.
- Lafay, G. (1992), "The Measurement of Revealed Comparative Advantages", içinde *International Trade Modelling*, (Ed: Dagenais, M. G. ve Muet, P. A.), Chapman & Hall, London, 209-234.
- Lankhuizen, M. (2000), "Shifts in Foreign Trade, Competitiveness and Growth Potential: From Baltics to 'Bal-techs'?", *Research Policy*, Vol. 29, 9-29.
- Lee, J. (1995), *Comparative Advantage in Manufacturing as a Determinant of Industrialization: The Korean Case*, World Development, Vol. 23, No. 7, July, 1195-1214.
- Lundberg, L. (1988), "Technology, Factor Proportions and Competitiveness", *Scandinavian Journal of Economics*, 90/2, 173-188.
- McCombie, J. S. L. ve Thirlwall, A. P. (1994), *Economic Growth and the Balance of Payments Constraint*, St. Martin's Press.
- National Competitiveness Council, *Annual Competitiveness Report 2001*, http://www.forfas.ie/ncc/reports/ncc_annual_01/approach.htm#2, (Erişim: 27.08.2005).
- Nilsson, L. (2000), "Trade Integration and the EU Economic Membership Criteria", *European Journal of Political Economy*, Vol. 16, 807-827.
- Porter, M. (1990), *The Competitive Advantages of Nations*, The Free Press, New York.
- Radikal, "Otomotiv Tam Gaz", 4 Ekim 2005, <http://www.radikal.com.tr>, (05.10.2005).
- Rodas-Martini, P. (1998), *Intra-Industry Trade and Revealed Comparative Advantage in the Central American Common Market*, World Development, Vol. 26, No. 2, 337-344.
- Soğuk, H. ve Uyanusta, E. (2004), *Gümrük Birliği'nin Türkiye Ekonomisine Etkileri*, İktisadi Kalkınma Vakfı Yayınları, No: 179, İstanbul, 11-14.
- Turner, A. G. ve Golub, S. S. (1997), "Towards a System of Multilateral Unit Labor Cost-Based Competitiveness Indicators for Advanced, Developing, and Transition

- Countries.”, *IMF Working Paper*, WP/97/151. November.
- United Nations Statistics Division-Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE), *SITC. Rev-3 Verileri*, <http://unstats.un.org>, (06.08.2005).
- WEF-World Economic Forum (2004), *Growth Competitiveness Index Rankings and 2003 Comparison*, http://www.weforum.org/pdf/Gcr/Growth_Competitiveness_Index_2003_Comparisons, (11.08.2005).
- World Bank (2005), *World Development Indicators*, <http://devdata.worldbank.org/data-query/>, (05.10.2005).
- World Trade Organization (2004), *International Trade Statistics 2004*, http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2004_e/its2004_e.pdf, (Erişim: 13.08.2005).
- Wu, H-L. ve Chen, C-H. (2004), “Changes in the Foreign Market Competitiveness of East Asian Exports”, *Journal of Contemporary Asia*, Vol. 34, No. 4, 503-522.
- Yeats, A. J. (1985), *On The Appropriate Interpretation of the Revealed Comparative Advantage Index: Implications of a Methodology Based Industry Sector Analysis*, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 121, 61-73.
- Yetkin, M. N. (1998), “Türkiye-AB İlişkilerinin Tarihsel Gelişimi ve Değerlendirilmesi”, *Dış Ticaret Dergisi*, Özel Sayı, Ekim, 89-90.
- Yılmaz, B. (2002), “Turkey’s Competitiveness in the European Union”, *Russian and East European Finance and Trade*, Vol.38, No. 3, May-June, 54-72.
- Yılmaz, B. (2003), *Turkey’s Competitiveness in the European Union: A Comparison with Five Candidate Countries-Bulgaria, The Czech Republic, Hungary, Poland, Romania - And The EU15*, Ezoneplus Working Paper, No. 12, February, www.ezoneplus.org, (15.08.2005).
- Yılmaz, B. ve Ergun, S. (2003), “The Foreign Trade pattern and Foreign Trade Specialization of Candidates of the European Union”, *Ezoneplus Working Paper*, No. 19, September, www.ezoneplus.org, (Erişim: 15.08.2005).
- Yue, C. ve Hua, P. (2002), “Does Comparative Advantage Explains Export Patterns in China”, *China Economic Review*, Vol. 13, 279-296.

EK TABLO 1:
SITC SINIFLAMASI*

Mal Grubu	SITC Rev.3 Kodları
Hammadde Yoğun Mallar	SITC 0; 2-26; 3-35; 4; 56
İşgücü Yoğun Mallar	SITC 26; 6-62,67,68; 8-87,88
Sermaye Yoğun Mallar	SITC 1; 35; 53; 55; 62; 67; 68; 78
Kolayca Taklit Edilebilen Araştırma Bazlı Mallar	SITC 51; 52; 54; 58; 59; 75; 76
Zor Taklit Edilebilen Araştırma Bazlı Mallar.	SITC 57; 7-75,76,78; 87; 88

* SITC “3-35”, SITC 35 dışındaki tüm SITC 3 grubunu; SITC “6-62,67,68”, SITC 62, 67 ve 68 dışındaki tüm SITC 6 grubunu ifade eder, vb.

An Assessment of Turkey's Integration to European Union

Vuslat Us

vuslat.us@tcmb.gov.tr

Türkiye'nin Avrupa Birliği ile Bütünleşmesi Üzerine Bir Değerlendirme

Abstract

The European Commission has released its report on Turkey, which assesses the accession of Turkey to the European Union. The European Commission recommended starting accession negotiations with Turkey provided that certain key legislation, which is in preparation, enters into force. While convinced that the accession process will be essential in guiding further reforms in Turkey, the Commission also underlined that accession negotiations are by its nature an open-ended process. Therefore, the prospect of accession, while challenging for the European Union and Turkey, is expected to offer important opportunities for both if it is well managed. Furthermore, the report also stated that the necessary preparations for accession would last into the next decade, thereby, also requiring that the European Union would evolve over this period, and Turkey should change even more radically. The *acquis communautaire*, i.e. the whole body of EU policies and legislation, will develop further and respond to the needs of European Union with 27 members or more. Its development may also induce even more challenges and opportunities for Turkey. This study therefore assesses these challenges and opportunities from the standpoint of the Union.

Key Words : European Commission, European Union, Accession, *Acquis Communautaire*.

JEL Classification Codes : F13, F33, F42.

Özet

Avrupa Komisyonu, çıkarmış olduğu raporda Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne katılımını değerlendirmiştir. Avrupa Komisyonu Türkiye ile katılım müzakerelerinin hazırlanmakta olan yasal düzenlemelerin yürürlüğe girmesi ile beraber başlamasını tavsiye etmektedir. Avrupa Komisyonu, katılım sürecinin Türkiye'de yapılacak diğer reformlara öncülük edeceğine inanıyor olmakla beraber doğası gereği katılım müzakerelerinin açık uçlu bir süreç olduğunun da altını çizmiştir. Bu nedenle, iyi değerlendirildiği takdirde, olası katılımın, her ne kadar zor olsa da, gerek Avrupa Birliği gerekse Türkiye için önemli fırsatlar sunması beklenmektedir. Buna ek olarak, raporda, katılım için gerekli hazırlıkların gelecek 10 yıl boyunca süreceği ve bu sebeple Avrupa Birliği için dönüşüm, Türkiye için ise kökten değişimlerin gerekeceği belirtilmiştir. *Acquis communautaire*, bir diğer deyişle Avrupa Birliği politikaları ve yasal düzenlemeler bütünü, 27 ya da daha fazla üyeden oluşacak Avrupa Birliği'nin ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik olarak gelişecektir. Bu gelişim ise Türkiye için yeni fırsatlar olduğu kadar yeni zorluklar da doğuracaktır. Bu çalışma, söz konusu fırsat ve zorlukları Avrupa Birliği açısından değerlendirmektedir.

Anahtar Kelimeler : Avrupa Komisyonu, Avrupa Birliği, Katılım, *Acquis Communautaire*.

1. Introduction

The recently released European Commission (EC) report evaluates Turkey's accession to the European Union (EU). On the basis of this comprehensive report assessing the situation as regards human rights, democracy, the rule of law and the protection of minorities, the EC recommends to start accession negotiations with Turkey provided that certain key legislation, which is in preparation, enters into force.

This study will help to appraise the contributions of Turkey's membership to the European Union. To that aim, we will first give an overview on Turkey-EU relations, which will be followed by a discussion on the current macroeconomic stance of the Turkish economy. In the next section, a detailed assessment on the contributions of Turkey's membership to EU will be presented. Lastly, the study will conclude with final remarks.

2. An Overview On Turkey-EU Relations

Turkey's "westernization" attempts on economic, political and social grounds date back to the 19th century. Following the First World War and the proclamation of the Republic in 1923, Western Europe has been a role model for Turkey's new secular structure. Turkey has ever since closely aligned itself with the West and has become a founding member of the United Nations, a member of NATO, the Council of Europe, the OECD and an associate member of the Western European Union. As a natural extension to westernization attempts of Turkey, it was only natural to apply for partnership in the European Economic Community (EEC) in 1958. However, The EEC's response in 1959 was to suggest the establishment of an association until Turkey's circumstances permitted its accession. The consequent negotiations resulted in Ankara Agreement in 1963, which envisaged the progressive establishment of a Customs Union that would bring the EEC and Turkey closer in economic affairs. In the meantime, the EEC would offer financial assistance to Turkey. Ankara Agreement also envisaged the free circulation of natural persons, services and capital between the EEC and Turkey, but it excluded Turkey from the EEC decision-making mechanisms and precluded Turkey from recourse to the European Court of Justice (ECJ) for dispute settlement.

The Additional Protocol of 13 November 1970 set out in details of how the Customs Union would be established. It provided that the EEC would abolish tariff and quantitative barriers to its imports from Turkey (with some exceptions including fabrics) upon the entry into force of the Protocol, whereas Turkey would do the same in accordance with a timetable containing two calendars set for 12 and 22 years, and called for the harmonization of Turkish legislation with that of the EU in economic matters. Furthermore, the Additional Protocol envisaged the free circulation of natural persons

between the Parties in the next 12 to 22 years.

Turkey applied for full membership in 1987, on the basis of the EEC Treaty's article 237 that gave any European country the right to do so. Turkey's request for accession has reconfirmed Turkey's eligibility, yet deferred Turkey's application until a more favorable environment is fully established. The reply in 1989 also mentioned that Turkey's accession was prevented with regards to decisions for the consideration of no further enlargement. The decline decision also added that Customs Union should be completed in 1995 as envisaged.

Customs Union decisions were finalized on 6 March 1995 at the Turkey-EU Association Council by the decision 1/95 that envisage the completion of the Customs Union between Turkey and the EU on industrial and processed agricultural goods by 31 December 1995. As of January 1, 1996, Turkey abolished all duties and equivalent charges on imports of industrial goods from the EU. Furthermore, Turkey agreed to harmonize its tariffs and equivalent charges on the importation of industrial goods from third countries with the EU's Common External Tariff and progressively adapting itself to the EU's commercial policy and preferential trade arrangements with specific third countries within 5 years.

On April 29, 1997, EU reconfirmed Turkey's eligibility for membership and asked the EC to prepare recommendations to deepen Turkey-EU relations, while claiming that the development of this relationship was dependent on a number of factors relating to Greece, Cyprus and human rights. The Commission, however, excluded Turkey from the enlargement process in its report entitled "Agenda 2000" which was disclosed on 16 July 1997. While the report conceded that the Customs Union was functioning satisfactorily and that it had demonstrated Turkey's ability to adapt to the EU norms in many areas, it repeated the same political and economic arguments against Turkey and made no reference to Turkey's full membership objective. The Commission brought a number of recommendations ranging from liberalization of trade in services to consumer protection, but also stated political issues as pre-conditions for moving our relations forward.

Turkey's eligibility was reconfirmed at the Luxembourg Summit. Furthermore, EU decided to set up a strategy to prepare Turkey for accession by creating a special procedure to review the developments to be made. The development of Turkey-EU relations was made conditional on certain economic, political and foreign policy questions. However, Turkey did not participate in the inaugural meeting of the European Conference held in London on 12 March 1998 in order to show its discontent about EU's attitude about Turkey's accession.

The summit meeting held in Cardiff on 15-16 June 1998 requested the European Commission to find financial resources required for the implementation of the "European Strategy" which was published on 4 March 1998. At the Cologne European Council held on 3-4 June 1999, the initiative was taken by the German Presidency with a view to

ensuring the recognition of Turkey's candidate status on an equal footing with the others. Compared to the previous Government in Germany, the new Coalition Government, which came to power in October 1998, seemed to have taken a more positive line regarding Turkey's quest for EU membership. However, the objections of some EU Member States prevented this initiative from being realized. Consequently, EU refrained from taking a decision to include Turkey in the accession process.

The Helsinki European Council held on 10-11 December 1999, Turkey was officially recognized as a candidate state by envisaging an Accession Partnership and implementation of a National Program for the adoption of the *acquis*. EU Commission declared Accession Partnership for Turkey on March 8, 2001. Following the approval of the Accession Partnership by the Council and the adoption of the Framework Regulation, the Turkish Government announced the National Program for the Adoption of the EU *acquis communautaire* on March 19, 2001.

The Laeken European Council of 14-15 December 2001 had important implications for EU-Turkey relations since the possibility of opening accession negotiations with Turkey has been explicitly mentioned at the highest levels for the first time. The Brussels Summit on 24-25 October 2002 stated Turkey's convergence to start accession negotiations. On December 12-13, 2002 in Copenhagen Summit, it was decided that Turkey would start accession negotiations with no further delay in view of the EC's Progress Report for 2004 and the finalized decisions regarding Turkey to meet the Copenhagen criteria.

3. A Quick Glance At Turkey's Macroeconomic Stance

As a consequence of the financial crisis in 2001, the Turkish economy suffered a serious contraction, which was further intensified by the increased uncertainties in the economy due to global economic developments. However, remedies in the form of structural reforms as well as macroeconomic policies, which were implemented in the aftermath of the financial crisis and later converted into a new three-year economic program, provided a considerable relief such that both GDP and GNP increased by 7.8 percent in 2002.¹

Currently, Turkish economy has recorded a growth rate of 5.8% in 2003, compared to a growth rate of 7.9% in 2002, and a contraction by 9.5% in 2001. On the inflation front, the inflation rate based on consumer price index went down from 68.5% in 2001, to 29.7% in 2002, and 18.3% in 2003. As of June 2004, year-on-year inflation rate has been 8.9%.

¹ The figures in this section are from the electronic data dissemination system of the Central Bank at <http://tcmbf40.tcmb.gov.tr/cbt.html>.

The fiscal stance shows that the ratio of primary surplus to GDP has been 6%, 7%, 4.6% and 5.2% in years 2000, 2001, 2002, and 2003, respectively. The ratio of budget deficit to GDP, on the other hand, has been 10.3%, 16% 14% and 11% in years 2000, 2001, 2002, and 2003, respectively.

The external trade figures show an annual increase of 44.3% in net imports and 21.7% in net exports in January-February 2004 period implying a decline in the ratio of exports to imports from 71.2% in January-February 2003 to 60% in the same period of 2004. The unfavorable balance of payments developments together with the expectation of an increase in FED rates when coupled with disputes over the proposal for Higher Education draft law resulted in Turkish lira to depreciate by 10% against US dollar during April 1-30, 2004, and another depreciation of 9% was recorded during May 1-24, 2004. As of October 2004, Turkish lira has depreciated by 13% against US dollar compared to April 1, 2004.

4. Contributions of Turkey's Membership to EU

After the brief overview of macroeconomic stance of the Turkish economy in the previous section, in this section, we will discuss the contributions of Turkey's full membership to EU. Besides the many economic gains that this membership will provide, Turkey's full membership to EU has potential benefits from political, social and cultural aspects (DPT; 2000, 2001, 2002, 2003). But above all, Turkey will provide a safeguarding role given its strategically significant location. Therefore, Turkey's contribution to the Union as a full member has also a security dimension that cannot be overlooked.²

Turkey's integration to EU will demonstrate the Union's intention to "unite in diversity" more bluntly than ever. Turkey, as a successor of a mosaic of nations of diverse ethnic and religious backgrounds, stands as a unique country in today's world where this diversity was peacefully melt and harmonized. Turkey will therefore contribute to EU by not only bringing this peaceful nature but also adding to the diversity of the Union as a whole. Most importantly, being a country predominantly populated with Muslim people, Turkey's EU membership will truly falsify beliefs about EU being a "Christian Club" and will confirm Union's *bona fide* about standing for common values and ideals rather than for common civilization and religion (Erçin, 2022: 118-119).

In addition to contributing to EU's goal of uniting in diversity, Turkey's membership will also bring strategic gains to EU. Having owned the second largest army in the NATO, Turkey is clearly perceived as a producer of security rather than being a consumer of security. Moreover, the aftershocks of September 11 evidently confirm Turkey being a "key state" due to its democratic and secular administration despite its

² (<http://www.abgs.gov.tr>, <http://www.ikv.org.tr>).

religious background, inherent military capabilities and its geographical location near the Balkans, Middle East and the Caucasus (Aydın, 2002a: 7-8).

Turkey's central and unique position connecting the three continents will also provide benefits to EU. If Turkey joins as a full member to the Union, EU will increase its influence in international arena, especially in the Middle East, Balkans and the Caucasus given Turkey's proximity to these geographical locations. Turkey, as the closest member state to Middle East, Balkans and the Caucasus will provide a bridge that will enable EU to exert its influence in such a region of major conflicts, change and instability. By providing EU with a prominent role in the region, Turkey's membership, therefore, will assist in achieving not only regional stability, but also, will help to tie the Western interests with the interests of the region in general.

More specifically, EU will be able to perform more active role in the continuing Arab-Israeli conflict as well as Iraq issue. Additionally, Turkish influence on the Balkans pertaining to both cultural as well as historical bonds will bring cooperative action in the region especially considering that the memberships of Bulgaria and Romania are on the way. Finally, the membership of Turkey to EU will benefit the Union by the spread of the Union's ideals to Central Asian Republics via Turkey's ethnic as well business relations with the Caucasus region (Bolat, 1991: 74-79).

Concerning the strategic aspects of the contributions that Turkey's membership to the Union provides, Aegean Sea issue should not be disregarded. If Turkey joins EU as a full member, Aegean Sea will become an inland sea of the Union. Aegean Sea will then be fully utilized once Turkey becomes a full member since then the ongoing conflicts between Greece and Turkey over continental shelf will have ended. The Aegean Sea, once Turkey joins the Union, is expected to contribute to the Union's interests both in strategic and in economic terms such that new initiatives will be launched primarily in tourism sector as well as in new investment schemes. Removal of tension in the Aegean Sea by Turkey's becoming a full member will also enhance both the security and the stability of the Mediterranean as well Middle East and the Caucasus (Aydın, 2002b: 15-16).

New resources of energy are another contribution of Turkey's membership to EU. Energy constitutes one of the most significant items of the external trade of EU. Recent figures show that energy constitutes 14% of total imports in the Euro zone and 16% in the EU.³ Another figure related to energy use is the electricity production in EU showing that except Austria, Norway, France and Greece, other member states of EU15

³ *The latest data on external trade of EU reveals that of the EUR 160.1 billion imports Euro zone has in January-February 2004, EUR 22.7 billion is energy imports, while EUR 25.1 billion energy imports have been recorded out of the EUR 153.4 billion of total imports in EU during the same period (Eurostat, 2004 News Release, May 19).*

(the first 15 member states of the Union) have been net importer of electricity in 2000.⁴ Yet, another figure shows that only 6% of energy consumed in EU15 comes from renewable resources.⁵ Except Denmark, France, Italy, Finland, Austria and Sweden, the share of renewable energy consumption in overall energy consumption is well below 6% in EU15 countries. Turkey, becoming a full member to EU will therefore provide new energy resources to the Union. More specifically, Baku-Tbilisi-Ceyhan crude oil pipeline as well as the East-West natural gas pipeline is expected to supply Caspian basin crude oil and natural gas through Azerbaijan and Georgia to Turkey. Furthermore, the oil in Iran, Egypt and Syria are other major resources that will be transferred over Turkey to other regions especially Europe.⁶ Hence membership of Turkey to EU is vital since by joining EU, Turkey will offer the Union new resources of energy.

New market opportunities are another benefit to EU if Turkey becomes a full member of the Union. Regarding the fact that more than half of Turkey's exports go to EU countries, and about half of imports come from Union countries, it is evident that becoming a full member to the Union will intensify Turkey-EU business relations.⁷ Furthermore, considerably large portion (10%) of Turkey's exports goes to Middle Eastern countries. This figure, in addition to the fact that about a quarter of imports come from non-OECD European countries and Asian countries, reinforce beliefs about Turkey being a potential new market for EU countries once full membership is approved. Clearly, Turkey's membership to EU will also enable Union countries to make business in Turkey's non-EU trading partners therefore opening even more new potential markets to EU.

Increased Foreign Direct Investments (FDI) is another potentially mutually beneficial contribution that Turkey's full membership may bring. Once Turkey becomes a full member to EU, implying that sustainable political and economic stability would then have been constituted, foreign firms in the Union as well as third country firms will find more incentives to make direct investments in such a large economy with a mostly young population. The recent figures show that as of June 2003, 69.1% of FDI is received from EU countries, which therefore indicate that Turkey's full membership will deepen the Turkey-EU relations in terms of attracting new foreign direct investment.⁸ The current

⁴ Eurostat., 2002, News Release, September 26.

⁵ Eurostat., 2002, News Release, August 23.

⁶ *Iraqi oil resources will also be available once peace is fully settled in the region. This pre-condition also necessitates Turkey's membership to EU since the aforementioned political aspect of the approval of the membership is likely to bring stability in the region.*

⁷ *According to recent Balance of Payments figures, the share of EU countries in Turkish exports and imports are 52.9% and 45.1% respectively. Imports from non-OECD European countries and other countries constitute 14.6% and 10.3% of total imports. Russia is the second biggest seller in Turkey after Germany by obtaining a share of 8.7% in Turkey's imports while imports from Germany amount to 13.4% of total imports (CBRT, Balance of Payments Report, January-February 2004).*

⁸ http://www.hazine.gov.tr/stat/yabser/ybskurulus_ulke.htm

estimates for Turkey show that as of 2002, nation's population is around 69.6 million with growing at an annual rate of 2% while the breakdown of population estimates reveal that 28% of population is between ages 0 and 14, while only 6 percent of population is above age 65.⁹ Being such a young populated country, Turkey is not only a potentially large market for goods and services but also is likely to result in generation of new investments by foreign firms. Clearly, new investments create new markets for EU firms while also enabling more efficient allocation of resources by giving these firms access to cheaper Turkish labor. Another benefit to the Union of increased FDI is the easier access that EU firms will have to Middle Eastern and Central Asian markets over Turkey. More EU investment in Turkey will lead to more demand for EU goods and services in the aforementioned regions as well.

Another economic aspect of the contribution that Turkey's full membership will bring is with regards to the increased competitiveness as well as increased consumer awareness and higher purchasing power. Turkey, when joins the Union, will have adopted EU norms and standards implying that there will be more variety of Turkish goods and services that are produced in line with EU regulations than what is currently being produced. Therefore, there will be more competition against Turkish goods driving the quality of the goods that are in the EU market to higher levels. Additionally, the increased standards of living in Turkey by the time full membership takes place will imply both increased consumer consciousness as well as increased purchasing power that will force Turkish firms to produce better quality goods and services.

More competition in the domestic market as well in the EU market will result in more variety of higher quality goods that will also enhance the competitiveness of EU against third countries. Currently, the Union's main trading partners are the United States, China, Switzerland, Japan and Russia, having a share of 34.6%, 6.75, 11.1%, 6.9%, 5.6% in exports and 23.9%, 18.5%, 9.7%, 12%, and 11.1% in imports, respectively.¹⁰ Turkey ranks as the 7th importer to the Union with a share of 4.2% in total EU imports. However, these figures are likely to change when Turkey enters the Union. Due to increased competitiveness, therefore, EU is expected to export more to third countries while less import from third countries to the Union is expected.

Another essential contribution of Turkey's membership is the abolition of technical and non-tariff barriers as well as custom duties on non-industrial goods. Since Turkey's full membership to EU will also imply that Turkey will by then have fulfilled EU's technical standards, standardization in production will be maintained. The elimination of technical standards and non-tariff barriers will facilitate trade while simultaneously maintaining quality of good and services. In the meantime, bureaucratic

⁹ <http://devdata.worldbank.org/dataonline/>

¹⁰ Eurostat News Release, May 19, 2004.

burden in the form of paper work on the side of EU will be eased as physical restrictions are abolished (Rupp, 2001: 5-6).

The abolition of barriers on non-industrial goods will mostly affect the agricultural sector since then Turkish agricultural goods will be traded in EU without having to be subject to technical standards. According to the external trade figures in January-February 2004, EU has been net importer in food and drink by recording EUR 9 billion deficit.¹¹ On the other hand, during the same period, Turkey has been net exporter in agriculture, including forestry and fishing.¹² However, even though agricultural activities constitute about 12% percent of total economic activities, the share of agriculture in exports only amount to 5%.¹³ Furthermore, only about 9% of agricultural products are being exported in contrary to Turkey's comparative advantage in agricultural production. In other words, Turkey's production of nearly EUR 24 billion agricultural goods suffices to meet Turkish as well as the Union's demand for these goods. Therefore, the abolition of non-tariff barriers with Turkey's membership to the Union will enhance the efficiency in agricultural sector by both exposing Turkish goods to more competition in the EU market while also supplying the Turkish goods to a more variety of tastes. Another contribution of the Turkey's membership to EU is trivially that the Union will be self-sufficient in agricultural sector by the entry of Turkish agricultural goods without being subject to barriers.

Turkey's membership to EU will also contribute to the services sector. The balance of payments figures reveal that even though Turkey has been net importer of goods during 1984-2003, during the same period, Turkey has been a net supplier of services to foreign countries.¹⁴ The data indicate that on average, the services sector surplus compensated about 85% of the trade deficit. Both the dynamic nature of the Turkish population as well as the comparative advantage in services sector together with the liberalization of public procurement markets will enable Turkey to provide EU with relatively cheaper services at a higher quality. Significant gains will especially be maintained in tourism, transportation and construction sectors. Given the geographical advantage the Union will have over Mediterranean and Aegean Sea by Turkey's full membership, Turkey's contribution will be even more apparent in tourism sector in particular (Aydın, 2002b: 32-34).

Another contribution of Turkey's EU membership regards the labor market problems of the Union. Owing both to demographic factors, the "ageing" population problem to be more specific, and also due to changes in EU's economic structure, there is a

¹¹ Eurostat News Release, May 19, 2004.

¹² <http://www.tcmb.gov.tr/odemedenge>

¹³ <http://www.die.gov.tr/TURKISH/SONIST/GSMH/310304t.xls>

¹⁴ <http://www.tcmb.gov.tr/odemedenge/'4'!A1>

continuing increase in the need for labor force. Yet, many EU countries are unable to meet this need, and resort to immigrants from third countries. Additionally, ageing population of EU is a potential threat to fiscal balance and the sustainability of the Maastricht Criteria¹⁵ since the burden of retired population on working population is expected to increase due to negative population growth, which therefore stands as a risk factor towards the efficient functioning of the Social Security system. Turkey's participation to the Union, however, is expected to bring dynamism with its growing young population and thus will be able to meet the labor shortage thereby increasing employment and output (Eurostat, 2001: 15-16).

5. Conclusion

Turkey's economy has been moving towards increased stability. Although this can be only indirectly linked to its EU accession ambitions, it has become more apparent that Turkey is opting for stability for the sake of lower and sustainable inflation rates compatible with a growth scheme. The efforts to meet the needs for stability also offer a favorable basis for accession negotiations. However, stability remains tentative. Vulnerabilities and obstacles to growth are still present although less prevalent.

It is trivial that continued success on the inflation front as well economic growth can only be maintained by enduring reform efforts. Fortunately, the Turkish economy is in a relatively solid position for European Union rapprochement. Most of the structural reforms have been completed. Nevertheless, the full utilization of these reforms may take longer than their adoption, which therefore necessitates the sincerity of the policymakers more than ever.

Turkey's European Union membership is a major project encompassing both the interests of Turkey and EU countries as well as of the third countries. Even though Turkey's desire to be a member of EU has been materialized with successful economic performance in addition to efforts of harmonization, continued efforts are another ingredient for a permanent growth.

Finally, Turkey is fully aware that the membership criteria should not be fulfilled only for EU integration process but primarily for conforming to the standards of a democratic welfare state. To this aim, successful economic performance as well as harmonization is main priorities. The recent economic performance shows that Turkey has been on the right track. The structural reforms that are completed are also signs of efforts to harmonize the economy with *acquis communautaire*. In consideration of the mutual

¹⁵ *Maastricht Criteria limit the ratio of fiscal deficit to GDP to be not more than 3% while it also limit the ratio of total debt stock to GDP to be not more than 60% in order for a member country to join the European Monetary Union (EMU).*

benefits that Turkey's full membership may bring therefore, the European Commission should evaluate Turkey not only on what it has achieved so far but also on the future's potential achievements based on genuine efforts of Turkey on the road to EU.

References

- Aydın, S. (2002a), *Contributions of Turkey's Membership to the European Union*, İktisadi Kalkınma Vakfı Publication No. 167: İstanbul, Turkey.
- _____. (2002b), *Türkiye'nin Tam Üyeliğinin Avrupa Birliği'ne ve Türkiye'ye Katkıları*, İktisadi Kalkınma Vakfı Publication No. 168: İstanbul, Turkey.
- Bolat, Ö. (1991), *Geleceğin Avrupası ve Türkiye'nin Konumu: Değişen Dengeler ve Yeni Oluşumlar- Senaryolar*, İktisadi Kalkınma Vakfı Publication No. 104: İstanbul, Turkey.
- CBRT, 2004, Balance of Payments Report: January-February 2004, <http://www.tcmb.gov.tr>
- Erçin, E. (2002), *Avrupa Birliği Genişleme Süreci ve Türkiye*, İktisadi Kalkınma Vakfı Publication No. 170: İstanbul, Turkey.
- Eurostat, 2004, News Release, May 19, <http://europa.eu.int/comm/eurostat>.
- Eurostat, 2002, News Release, September 26, <http://europa.eu.int/comm/eurostat>.
- Eurostat, 2002, News Release, August 23, <http://europa.eu.int/comm/eurostat>.
- Eurostat, 2001, Eurostat Yearbook: The Statistical Guide to Europe Data 1989-1999. <http://tcmbf40.tcmb.gov.tr/cbt.html>
- <http://www.abgs.gov.tr>
- <http://devdata.worldbank.org/dataonline/>
- <http://www.die.gov.tr/TURKISH/SONIST/GSMH/310304t.xls>
- http://www.hazine.gov.tr/stat/yabser/ybskurulus_ulke.htm
- <http://www.ikv.org.tr>
- <http://www.tcmb.gov.tr/odemedenge>
- <http://www.tcmb.gov.tr/odemedenge/'4'!A1>
- Rupp, M.A. (2001), *AB Mevzuatına Uyumun Ekonomik, Siyasi ve Sosyal Yaşama Etkileri*, İktisadi Kalkınma Vakfı, İstanbul, Turkey: İstanbul, Turkey.

Türkiye’de Otomotiv Sektörü Dış Ticaretinin Gelişimi

Okyay Uçan
okyayu@hotmail.com
okyayu@nigde.edu.tr

The Development of Foreign Trade of Automotive Sector in Turkey

Abstract

Although there are important studies about development of foreign trade of Turkish Automotive Sector, these studies are limited in their content and subject.

This paper’s aim is to observe and evaluate the foreign trade of the automotive sector in Turkey. In addition to this, using the datas of the Automotive Sector Society (OSD), hand-made tables are considered and it is aimed to give information to consumers and producers.

Key Words : Automotive Sector, Import of Automotive Sector, Export of Automotive Sector.

JEL Classification Codes : C12. C20. F14. F23.

Özet

Türk Otomotiv Sektörü’nün dış ticaret gelişimi üzerine son yıllarda yapılan bazı önemli çalışmalar olmakla birlikte, bu çalışmalar kapsam ve konu olarak sınırlı kalmaktadır.

Bu çalışmanın amacı, Türkiye’nin otomotiv sektörü dış ticaret gelişimini incelemek ve değerlendirmektir. Buna ek olarak, Otomotiv Sanayiciler Derneği verileri kullanılarak oluşturulan tablolar yorumlanmış ve tüketici ile üreticilerin bilgilendirilmesi amaçlanmıştır.

Anahtar Sözcükler : Otomotiv Sektörü, Otomotiv Sektörü İthalatı, Otomotiv Sektörü İhracatı.

1. Giriş

Türkiye’de otomotiv sektörü üretimi, 1970 yılına kadar kayda değer bir gelişme gösterememiştir. 1963 yılında 30 adet olan toplam otomobil üretimi, 1970 yılında 3.660. 1980 yılında 31.529. 1990 yılında 167.556 ve 1997 yılında 242.780 ve 1998 yılında 239.937 adet olarak gerçekleşmiştir. Otomotiv sanayiinde en önemli üretim artışı 1992 ve 1993 yıllarında gerçekleşmiştir. Bu yıllarda kapasite kullanım oranları %77’ye, otomobil üretimi de sırasıyla 265.245 ve 348.095 adet seviyelerine ulaşmıştır.

Ancak, gerek 1994 ekonomik krizinin üretim üzerindeki olumsuz etkileri gerekse 1996 yılında Gümrük Birliğine girilmesi ile anlaşma gereği, AB menşeli otomobillerin ithalatından alınan gümrük vergisinin sıfırlanması ve Toplu Konut Fonunun (TKF) kaldırılması otomotiv üretimini olumsuz yönde etkilemiştir. 1996 yılından itibaren çeşitli ölçek, model ve fiyatta araçların piyasaya girmesi kalite ve model çeşidi olarak AB otomotiv sanayii ile rekabete henüz hazır olmayan yerli üretimi olumsuz yönde etkilenmiş ve iç talebin karşılanmasında ithalatın payı artmaya başlamıştır. 1993 yılında 548.404 adet olan otomobil ve ticari araç talebinin %25’i ithalatla karşılanırken, 1994 yılında iç piyasada oluşan talep daralmasına paralel olarak, otomotiv sektöründe de iç talep %50 oranında azalmıştır. 1994 ve 1995 yıllarında ithalatla %60 oranında düşüşler görülmüştür. 1996 yılından itibaren talep artışına paralel olarak ithalat tekrar artış eğilimine girmiştir. Bu devrede yüksek stokla çalışmanın ekonomik olmadığı da dikkate alınarak, yerli üreticiler için marjinal karlılık, üretimin azaltılması noktasında sağlanmıştır. Bu düşünceye paralel olarak 1992 ve 1993 yıllarında %77 seviyesine ulaşan kapasite kullanım oranları 1994 ve 1995 yıllarında %46. 1996 ve 1997 yıllarında da %49 ve 1998 yılında %50 seviyelerine düşerek, üretimde önemli düşüşler yaşanmıştır (DTM, 1999: 11).

Sektörün genelinde kurulu üretim kapasitesinin gelişimi incelendiğinde, 1970 – 1984 döneminde bir değişim olmadığı ve bu dönemdeki kurulu kapasitenin 87.000 adet/yıl olduğu gözlemlenmektedir. 1985 yılından itibaren ise, talep ve üretimde meydana gelen artışlara uyum sağlamak amacıyla üretim kapasitesi de sürekli olarak yükselmiştir. 1985’de 94.000 adet/yıl, 1990’da 230.000 adet/yıl, 2000’de 690.000 adet/yıl olan üretim kapasitesi, talepteki artışa bağlı olarak yükselmeye devam etmiş ve 2003 yılı itibariyle 1.080.155 adet/yıl düzeyinde gerçekleşmiştir (<http://www.osd.org.tr>).

Tablo 1’de de görüldüğü üzere, 2004 yılında üretim kapasitesi 1.183.705 adet/yıl olarak gerçekleşmiştir. Bu rakamın 776.000 adedi otomobil, 61.050 adedi kamyon, 190.650 adedi kamyonet, 7.050 adedi otobüs, 83.955 adedi minibüs ve midibüs, 65.000 adedi de traktördür.

Türkiye'de otomotiv sektörü otomobil üretiminde yoğunlaşmaktadır. 1970 yılında toplam üretimin ancak %15.5'ini oluşturan otomobil üretimi, 1990 yılında %70.1'ini, 1998 yılında %59.2'sini, 2002 yılında ise %57.1'ini oluşturmuştur. Üretim miktarı sıralamasında ikinci sırada kamyonet, üçüncü sırada kamyon yer almaktadır.

Tablo 1
Otomotiv Sektöründeki Firmaların 2004 Yılı Üretim Kapasiteleri

Firmalar	Otomobil	%	Kamyon	%	Kamyonet	%	Otobüs	%	Minibüs Midibüs	%	Traktör	%	TOPLAM
A.İsuzu	0	0	7.200	12	2.400	1	0	0	3.555	11	0	0	13.155
Askam	0	0	4.000	7	4.150	2	450	6	400	1	0	0	9.000
BMC	0	0	10.000	16	5.000	3	800	11	6.000	13	0	0	21.800
Ford	20.000	3	14.400	24	135.000	71	0	0	45.000	66	0	0	214.400
Honda	30.000	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	30.000
Türkiye													
Hyundai	100.000	13	0	0	15.000	8	0	0	10.000	15	0	0	125.000
Assan			0	0	15.000	8	0	0	10.000	15	0	0	25.000
Karsan	0	0	0	0	15.000	8	0	0	10.000	15	0	0	25.000
Man	0	0	1.750	3	0	0	1.500	21	0	0	0	0	3.250
M.Benz	0	0	10.200	17	0	0	3.000	43	0	0	0	0	13.200
Otokar	0	0	0	0	3.600	2	0	0	4.200	10	0	0	7.800
Otoyol	0	0	6.500	11	2.500	1	0	0	3.500	9	0	0	12.500
Renault	226.000	29	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	226.000
Temsa	0	0	7.000	11	8.000	4	1.300	18	1.300	1	0	0	17.600
Tofaş	250.000	32	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	250.000
Toyota	150.000	19	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	150.000
T.Traktör	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	35.000	54	35.000
Uzel	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	30.000	46	30.000
TOPLAM	776.000	66	61.050	5	190.650	16	7.050	1	83.955	7	65.000	5	1.183.705

Kaynak: OSD Türk Otomotiv Sanayii Genel ve İstatistik Bilgiler Bülteni, 2004.

1994 ve 2001 krizleri neticesinde ürün kategorileri hemen hemen yarı yarıya üretimde kayıp yaşamışlardır. Tek ilginç olan nokta ise 2001 krizi neticesinde kamyonet üretimi diğer ürün kategorilerine göre 2000 yılındaki 68.807 adet'lik değerden, 2001 yılında 76.672 adet gibi bir sayıya ulaşmıştır.

2002 yılında 357.217 adet olan motorlu taşıt araç üretimi %57 artarak, 2003 yılında 562.466 adet olmuştur. Kriz nedeniyle üretimin çok düşük olduğu 2002 yılına göre 2003 yılında otomobil üretimi %44, ticari araç üretimi %68 artmıştır. Traktör üretimi ise 2002 yılına oranla %170 oranında artmıştır.

Tablo 2 incelendiğinde, 2003 yılında otomobil 294.116 adet ile toplam üretimin %52’sini oluşturarak ilk sırayı alırken, ikinci sırada kamyonet 195.606 adet ile toplam üretimin %34’ünü oluşturmaktadır. 2003 yılında kamyon üretimi 19.041 adet, otobüs 4.490 adet, minibüs 13.625 adet, midibüs 6.794 adet ve traktör üretimi 28.794 adet olarak gerçekleşmiştir.

Yıllar itibarıyla üretimler göz önüne alındığında otomobil 1993 yılındaki 348.095 adet’lik değeri ile en yüksek üretime ulaşırken, kamyon 1997’de 43.693 adet, kamyonet 2002’de 116.872 adet, otobüs 2000 yılında 4.213 adet ve traktör 1998 yılında 60.500 adet olarak en yüksek üretim adetlerine erişmiştir.

Tablo 2
Türk Otomotiv Sektöründe Ürün Kategorileri Bazında Üretim (Adet)

Yıllar	Otomobil	Kamyon	Kamyonet	Otobüs	Minibüs	Midibüs	Traktör	Toplam
1963	30	999	1.458	12	631	0	7.982	11.112
1970	3.660	6.041	4.395	806	1.099	4	7.518	23.523
1980	31.529	8.308	7.322	1.101	2.130	491	16.936	67.817
1990	167.556	16.933	10.553	1.689	7.898	4.288	30.098	239.015
1993	348.095	31.343	19.766	1.933	12.084	7.435	32.809	453.465
1994	212.651	12.108	9.602	1.034	4.924	2.855	25.169	268.343
1995	233.412	19.759	16.808	1.279	7.645	3.537	44.068	326.508
1996	207.757	29.432	21.032	2.499	10.171	5.856	52.590	329.337
1997	242.780	43.693	32.435	3.449	12.935	9.060	55.565	399.917
1998	239.937	31.823	45.517	3.040	13.910	10.275	60.500	405.002
1999	222.041	13.096	37.551	2.327	12.894	9.953	27.435	325.297
2000	297.476	28.348	68.807	4.213	20.597	11.506	37.434	468.381
2001	175.343	6.683	76.672	2.501	6.486	3.000	15.052	285.737
2002	204.198	12.295	116.872	2.684	6.139	4.377	10.652	357.217
2003	294.116	19.041	195.606	4.490	13.625	6.794	28.794	562.466
2004	447.152	31.790	301.563	4.839	26.972	9.903	38.627	860.846

Kaynak: OSD Türk Otomotiv Sanayii, Genel ve İstatistik Bilgiler Bülteni, 2005.

Kapasite kullanımları açısından incelenildiğinde 1993 ve 1994’de %77 olan kapasite kullanım oranı zamanla düşerek 2002 yılında %35’ler seviyesine gerilemiştir. Bu gerileme neticesinde verimlilik azalmıştır. 2000 yılı itibarıyla arttırılan kapasiteler 2001 kriziyle etkilenmiş ve yeterli üretime geçilememiştir. 2003 yılında toplam 562.466 adet taşıt aracı üretilmiştir. İç pazarda talebin kısmen canlanmasının yanında ihracatın da artarak devam etmesi, 2003 yılında üretimin artmasına neden olmuş ve 217 bin dolayında taşıt aracı ihracatı yapılmıştır (OSD, 2003: 3). 2003 yılıyla yeniden gözde sektörler arasına giren otomotiv sektörünün kapasite kullanımı, ihracatın daha da artmasıyla üst seviyelere çıkacaktır.

2. Türkiye’de Otomotiv Sektörü İthalatı (1993-2003)

Dünyadaki gelişmeler ithalatı arttırıcı bir rol oynamıştır. AB ve Uzak Doğu’da kullanılmayan kapasitelerin yüksek oluşu, Türkiye gibi gelişme potansiyeli olan pazarlarda özel fiyat uygulamalarına neden olmuştur. Bunun yanı sıra bu alandaki yoğun rekabet, otomotiv sektöründe yoğun bir teknolojik gelişmeye neden olmaktadır. Her yıl yeni modellerin üretilmesi ve bu modellerin yüksek standartlara sahip olması müşteri tercihlerinin bu modellere yönelmesi sonucunu doğurmaktadır. 1996 sonrasında ithalattaki artış 1999 yılı dışında devam etmiştir. Bu gelişmeler yanında ithalatın yurtiçi satışlar içindeki payı 1992-1993 yılları arasında sırasıyla %19 ve %23 oranında gerçekleşmiş, 1994 ve 1995 yıllarında ise gerçekçi kur politikası ve yerli sanayiinin gümrük birliğine hazırlanıp modern araçlar üretme çalışmalarına bağlı olarak %12 ve %10 seviyelerine inmiştir. 1996’da bu oran gümrük birliğinden sonra artan ithalat doğrultusunda bir miktar yükselerek %24 olarak gerçekleşmiştir. İzleyen yıllarda da yurt içi satışlar içinde ithalatın payı artmaya devam etmiş, bu oran 2000 yılında %55 olmuştur. Bu oran 2001 yılında %48. 2002 yılında %47. 2003 yılında %55 ve 2004 yılında 753.731 adet gerçekleşen yurt içi satışlar ve 436.231 adet gerçekleşen ithalat ile %58 olarak gerçekleşmiştir (Tiken, 2005: 1).

Hızlı ithalat artışının temel nedenleri şöyle özetlenebilir; 31.12.1995 tarihinde yürürlüğe giren 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı gereği AB’den ithalatta tüm tarifelerin sıfırlanması ile ithalatta artış oranı beklenenin üzerinde olmuş ve bu aşırı artış sürekli ve kararlı bir nitelik kazanmıştır. Gümrük birliği öncesinde sektör adına ilgililerle yapılan birçok görüşmede ithalatın artmasına karşı uygulanacak tek aracın, kur politikası olacağı açıklanmıştır ancak uygulama bunun aksine gelişmiştir. Özellikle 1997 ve onu izleyen yıllarda markın enflasyonunun altında değer kazanması Almanya’dan yapılan ithalatın aşırı artmasına neden olmuştur. Otomotiv pazarında ithalat gelişmiş ülkelerde dahi belirli düzenlemelerle denetim altında tutulmaktadır (OSD, 2000: 11).

2001 yılı ile başlayan ekonomik kriz ve pazarın küçülmesiyle birlikte motorlu araçlar ithalatı, 763 milyon dolar ile 1995 yılından sonraki en düşük düzeyine gerilemiştir. 2001 yılında döviz kurların aşırı değerlenmesi, pazarın daralmasıyla birlikte stok seviyesinin yükselmesi, ithalatın hem adet hem de dolar bazında azalmasına neden olmuştur. Bununla birlikte, 2002 yılı itibariyle, motorlu taşıt aracı ithalatı, döviz kurlarının düşük seyretmesine bağlı olarak dolar bazında artmıştır.

Otomobil ithalatı pazarın en iyi yılı olan 2000 yılında 272.110 adet ile en üst düzeyine ulaşmıştır. Ancak, 2001 ve 2002 yıllarında krize bağlı olarak daralan pazar, ithalatın 1995 yılı düzeyinde gerçekleşmesine neden olmuştur. 2002 yılında otomobil ithalatı 2000 yılına göre %78 oranında azalarak 61.294 adet olmuştur. Hafif ticari araç ithalatı 2000 yılına göre %75 oranında azalarak 19.658 adet düzeyinde gerçekleşmiştir. 2002 yılı hafif ticari araç ithalatı, 2001 yılına göre %12 oranında artmıştır (Tezer, 2003: 3).

Tablo 3
Taşıt Araçları, Aksam ve Parçaları İthalatı (ABD Doları)

YILLAR	İTHALAT		
	Taşıt Araçları	Aksam,Parça	Toplam
1992	536.147.000	2.068.749.179	2.604.896.179
1993	1.045.825.000	2.305.496.792	3.351.321.792
1994	308.585.000	1.015.400.631	1.323.985.631
1995	470.835.000	2.674.822.812	3.145.657.812
1996	1.433.069.000	2.927.970.638	4.361.039.638
1997	2.406.205.000	3.881.296.651	6.287.501.651
1998	2.104.750.000	4.544.528.628	6.649.278.628
1999	1.732.033.000	3.260.712.233	4.992.745.233
2000	3.442.076.000	4.833.854.780	8.275.930.780
2001	768.192.000	1.805.596.825	2.573.788.825
2002	1.153.186.000	2.755.034.371	3.908.220.371
2003	3.441.543.000	3.903.865.458	7.345.408.458

Kaynak: Uludağ İhracatçı Birlikleri, Aralık 2003.

Tablo 3’e göre, 2002 yılında taşıt araçları ithalatı 2001 yılına göre %50 oranında artarak 1.153 milyon dolar, aksam ve parça ithalatı ise %53 oranında artarak 2.755 milyon dolar seviyesinde gerçekleşmiştir. 2003 yılında ise ana sanayii ithalatı 3.441 milyon dolar ve yan sanayii ithalatı 3.903 milyon dolar olmuştur. 2003 yılı 2002 yılına göre taşıt araçları ithalatında yaklaşık %110 seviyesinde artarken, aksam ve parça ithalatında %41 oranında artarak 3.904 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir.

Grafik 1’de görüldüğü üzere, Şubat ve Nisan krizlerinden sonra artan bir trend izleyen Türkiye’de otomotiv sektörü ithalatı 2002 yılında 3.908 milyon dolar, 2003 yılında 7.345 milyon dolar ve 2004 yılında ise 13.278 milyon dolar olmuştur.

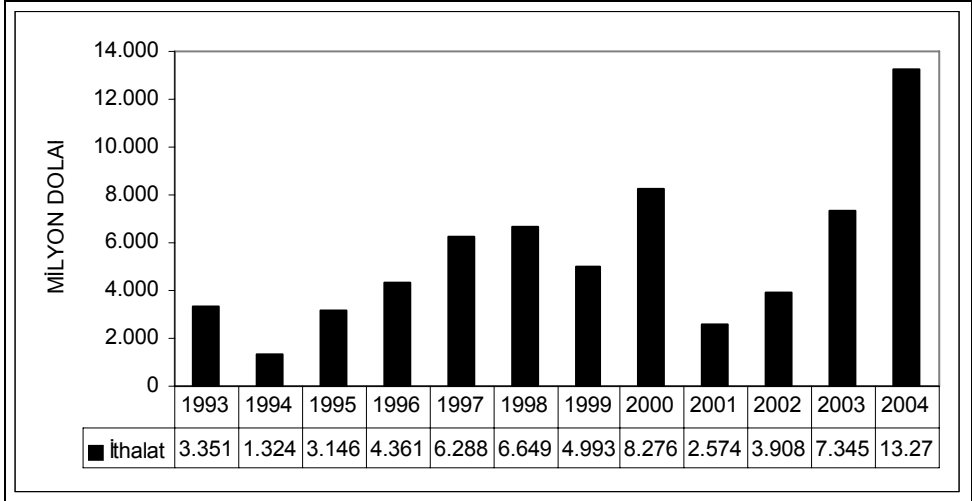
Grafik 1 incelendiğinde, Türkiye’de otomotiv sektörü ithalatının, kriz dönemleri olan 1994 ve 2001 senelerinde, bir önceki yıla göre %60 seviyelerinde bir düşüş izlediği görülmüştür. Yaşanan krizler nedeni ile ithalatın pazar payı sürekli ve istikrarlı bir artış göstermektedir. Gümrük Birliği Kararı ile birlikte toplam pazarda ithalatın payı %35’ler düzeyine yükselmiştir. 1998 krizi ile %45 ve son krizlerle de %50 düzeyine kadar artmış bulunmaktadır. Otomobilde ise yükseliş daha sert olmuş, Gümrük Birliği ile önce %35’e çıkan ithalat oranı 1998 krizi ile yükselerek 2000 yılında %52 ve daha sonra devam eden krizlerle %61 düzeyine kadar yükselmiştir.

Bu gelişmeler, ardarda süren krizler sonucu sektörün büyük oranda rekabet gücünü yitirdiğini göstermektedir. Her kriz döneminden sonra otomobil pazarında, ithalatın pazar payını 10 puan dolayında arttırdığı ve 2003 yılında bunun %70’ler düzeyine ulaştığı gerçeği, iç pazardaki istikrarın gelecek için ne kadar önemli olduğunu da göstermektedir.

Türkiye ekonomisi için lokomotif sektör olarak nitelendirilen otomobil sanayii, 1 Ocak 1996 tarihi itibarıyla AB ülkeleri için gümrük vergi oranları ve fonların sıfırlanmasını sağlayan gümrük birliğine dâhil olmuştur. 6 Mart 1995 tarihli Ortaklık Konseyi’nde alınan kararla otomobil sanayiinin hassas sektör olarak kabul edilmesi nedeniyle AB dışı ülkelere uygulanacak olan Ortak Gümrük Tarifesi (OGT)’ne uyumun 2001 yılına kadar uzatılması, ikinci el otomobil ithalatının 10 yıl olarak öngörülen bir süre için engellenmesi kararlaştırılmıştır (Tuncay, 2001: 27).

Gümrük Birliği öncesinde ithalatımız içinde en büyük paya sahip ülkelerin Almanya, Güney Kore, Japonya ve Çek Cumhuriyeti ile Rusya oldukları gözlemlenmektedir. Gümrük Birliği sonrasında ise başta Almanya ve Fransa olmak üzere AB ülkelerinin payı artarken, Güney Kore ve Japonya’nın payı %3. Rusya’nın ise %5 seviyelerine gerilemiştir. Üçüncü ülkelere karşı OGT’nin üzerinde gümrük vergisi oranı uygulaması 2001 yılı başında sona erdiğinden, AB’nin ithalattaki payının gerilemesi ve Uzakdoğu ve Doğu Avrupa ülkelerinin payının artması beklemektedir (OSD, 1999: 2).

Grafik 1
Türkiye’de Otomotiv Sektörü İthalatı (Milyon Dolar)



Kaynak: www.osd.org.tr

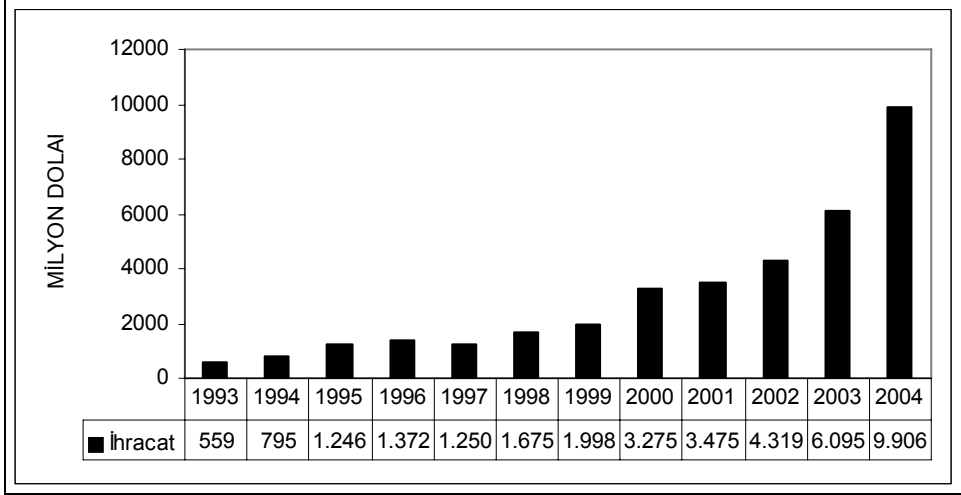
3. Türkiye’de Otomotiv Sektörü ihracatı (1993-2004)

1993 yılında, TL’nin reel olarak değer kazanma eğilimini sürdürmesi ve iç talepteki canlılık nedeniyle genel ekonomideki ihracat daralmasına paralel olarak otomotiv ihracatı da gerileme kaydetmiştir. 1994’e kadar otomotiv üretimi daha çok yurtiçi talebi karşılamaya yönelik olduğu halde, 1994’ün ilk yarısında döviz kurlarının hızla yükselmesiyle baş gösteren ekonomik kriz ve ardından uygulamaya koyulan istikrar tedbirlerinin iç talebi önemli ölçüde daraltması sonucu üreticiler ihracata yönelmişlerdir.

1992-2000 yılları otomotiv ihracatının toplam dış ticaret içindeki payı, ortalama olarak %30 seviyesinde gerçekleşmiştir. 2000 yılından itibaren, otomotiv firmalarının ihracat projelerinin başlamasıyla birlikte, ihracatın dış ticaret içindeki payı artmaya başlamıştır. Ancak, 2000 yılında otomotiv ithalatının, pazarın büyümesiyle birlikte artması ve döviz kurlarının düşük seyretmesi, otomotiv ihracatının toplam dış ticaret içindeki payının %28 gibi düşük bir düzeyde gerçekleşmesine neden olmuştur. Bununla birlikte, 2002 yılında adet bazında ihracatın artmış, ithalatın azalmış olmasına rağmen, yıl içinde döviz kurlarının düşük seyretmesine bağlı olarak 2002 yılı dış ticaretinde ihracatın oranı, 2001 yılına göre azalmış ve %52 olmuştur.

2002 yılında ihracat, 1992 yılından itibaren süregelen artışa bağlı olarak, hem adet hem de dolar bazında artmıştır. 2002 yılı itibarıyla 253.978 adet motorlu taşıt aracı ihraç edilmiştir.

Grafik 2
Türkiye’de Otomotiv Sektörü İhracatı (Milyon Dolar)



Kaynak: www.osd.org.tr

2003 yılında otomotiv sektörü ihracatı %41 oranında artmıştır ve sektördeki toplam ihracat 6.095 milyon ABD doları olarak gerçekleşmiştir. 2003 yılı, 2002 yılı ile kıyaslandığında ana sanayii ihracatı %79 oranında artarak 2.465 milyon ABD doları düzeyine ulaşmıştır (<http://www.uib.org.tr>). 2004 yılı otomotiv sektörü ihracatı ise 9.906 milyon ABD dolarıdır.

Tablo 4 incelendiğinde, 1993 yılında 453.465 adet otomotiv üretimi gerçekleştirilirken, bunların sadece %2.02’si olan 9.179 adedi ihraç edilmiştir. 2000 yılında toplam otomotiv üretimi 468.381 adet iken otomotiv ihracatı %21.74’lük bir oranla 101.822 adet olmuştur. Son yıllardaki otomotiv sektörünün artan yükselişi ile ihracatta da bir artış kaydedilmiştir. 2001 yılında 285.737 adet araç üretilirken, bunların %70.40’ı ihraç edilmiştir. 2002 yılında 357.212 adet araç üretilmiş, %71.10’u olan 253.978 adet araç ihraç edilmiştir.

2003 ve 2004 yıllarında oransal olarak bir düşüş gözlenmekle birlikte sayısal olarak bir artış olduğu görülmektedir. 2003 yılında 562.466 adet araç üretilmiş ve bunların %63.07’si olan 354.742 adedi ihraç edilmiştir. 2004 yılında ise üretilen 860.842 adet aracın 520.361’i ihraç edilmiştir.

Tablo 4
Türk Otomotiv Sektöründe Toplam Üretim ve Otomotiv İhracatı (Adet)

Yıllar	Toplam Üretim (Adet)	Otomotiv İhracat (Adet)	İhracat / Üretim %
1993	453.465	9.179	2.02
1994	268.343	14.882	5.55
1995	326.508	36.041	11.04
1996	329.337	30.976	9.41
1997	399.917	25.991	6.50
1998	405.002	27.009	6.67
1999	325.297	85.904	26.41
2000	468.381	101.822	21.74
2001	285.737	201.145	70.40
2002	357.217	253.978	71.10
2003	562.466	354.742	63.07
2004	860.846	520.361	60.45

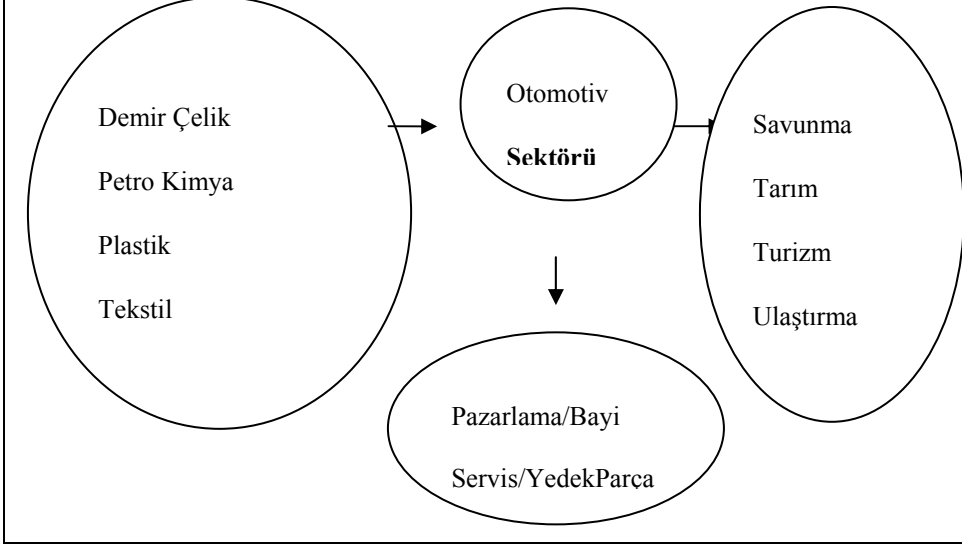
Kaynak: OSD, Otomotiv Sanayiinde Dış Ticaret Yılları, Rapor 2005/2.

4. Türkiye’de Otomotiv Sektörü Dış Ticaret Dengesi (1993-2004)

Dünyanın birçok bölgesinde olduğu gibi Türkiye’de de otomobil üretimi, toplam otomotiv üretiminin çoğunluğunu oluşturmaktadır. Türkiye’nin iç pazar gibi uluslararası pazarlara da yönelik olarak otomobil üreterek satması iç pazardaki olumsuz değişimlerden daha az etkilenmesi ve üretimin aksamalara uğramaması anlamına gelmektedir.

Şekil 1’de de görüldüğü üzere Otomotiv Sektörü ekonomik gelişmede bir lokomotif, sürükleyici sektör durumundadır. Demir çelik, petro kimya, lastik, tekstil, cam, elektrik-elektronik ve makine imalatı gibi birçok sektörden ürün alır, bunları işler ve üretim neticesinde savunma, tarım, turizm, ulaştırma, alt yapı ve inşaat gibi birçok sektörde kullanılmak üzere lokomotif vazifesi görür (Tezer, 1995: 130). Bu sektörler dışında pazarlama, servis, yedek parça, finans, sigorta ve akaryakıt gibi daha birçok alandaki ek katkısı ile önder konumdadır (OSD, 1994: 1).

Şekil 1
Otomotiv Sektörünün Ekonomiye Katkısı



Kaynak: “Otomotiv Ana ve Yan Sanayiinde İhracat Stratejisinin Temel İlkeleri”, Rapor 1998/7. OSD.

Otomotiv sektörü, savunma sanayiinin temelidir. Sürekli ve güvenilir tek vergi kaynağıdır. Türkiye’de karayollarında ve turizmdeki gelişme, hızlı kentleşme ve tüketim biçiminin değişimi, yüksek genç nüfus oranı nedeni ile otomobilde potansiyel talep vardır. Bu talep yerli üretim tarafından karşılanmalıdır, aksi takdirde ithalat için gerekli döviz ihtiyacı artacaktır. Ayrıca otomotiv sektörünün, diğer sektörlerle olan ilişkisi nedeniyle kalkınmada zincirleme etkisi ve lokomotif görevi vardır (Cengiz, 1999: 233).

Otomotiv sektörünün ekonomik katkısının yanında sosyal katkısı da unutulmamalıdır. Bir otomobil sahibi olmanın, hareket serbestisi, zaman tasarrufu, kültür, eğlence, dinlenme ve toplumsal itibar gibi getirileri vardır. Bunlarla birlikte iş çevresi, mutluluk ve başarı gelmektedir. Hepsi bir araya geldiğinde ise toplumsal refah oluşmakta ve kalkınmada ek güç oluşmaktadır (OSD, 1993: 1).

Gerek üretim aşamasında kullanılan girdiler açısından, gerek ürünleri ile diğer sektörlerin temel yatırım mallarını oluşturması, ulusal üretim, kalkınma, istihdam ve teknolojik gelişmeye doğrudan katkıda bulunması, savunma sanayiinin temelini oluşturması, ekonomi için stratejik önem taşıyan bir sektör olması yönüyle otomotiv sektörü, sanayileşmiş ülkelerde olduğu gibi ülkemizde ve gelişmekte olan bir çok ülkede özel önem kazanmıştır (Özertem, 1998: 77).

Türkiye’deki otomotiv sektöründe 1990’lı yıllarda başlayan değişim sürecinde oluşan rekabetçi yapı ihracattaki başarılarla devam etmektedir. Özellikle Gümrük Birliği ile birlikte dış ticaretin yapısı ve gelişme hedefleri önemli oranda değişmiştir. Sektörün bu yıllarda yaptığı kapasite, teknoloji ve insan gücü yatırımları yanında, AB ve küresel teknik mevzuata uyumdaki kararlılığı özellikle ihracatın artışında önemli bir etken olarak değerlendirilmektedir.

İhracatın sürekli artan seyri, yeni proje ve tasarımlar sayesinde gün geçtikçe devam etmektedir. Aynı dönemdeki ithalatın seyrine bakıldığında, 1996 yılında Gümrük Birliği ile yükselmeye başlamış ve 2000 yılının özel makro ekonomik koşullarında artan talebe bağlı olarak, 8.276 milyon dolar ile en üst düzeyine ulaşmıştır. Ancak, aynı yıl sonunda 10 milyar dolar dolayındaki aşırı cari açık sonucu yaşanan krizler sonucu 2001 yılında 2.574 milyon dolar ile son 8 yılın en düşük düzeyinde gerçekleşmiştir. 2002 yılında döviz kurlarındaki artışın, enflasyon değerlerinin altında kalmasının ithalatın yeniden artışında önemli etkisi olduğu söylenebilir (Yeldan, 2003: 102).

Otomotiv dış ticaretinde AB+EFTA ülkelerinin önemli bir payı bulunmaktadır. 2003 yılında AB+EFTA ülkeleri ile ihracat 4.090 milyon dolar iken ithalat 6.048 milyon dolar olmuştur. 2.042 milyon dolarlık dış ticaret açığı meydana gelmiştir. 2002 yılı itibariyle, AB+EFTA ülkeleri ile ihracat 2.806 milyon dolar, ithalat ise 3.263 milyon dolar olmuştur. Buna göre toplam dış ticarete bu ülkelerin payı %74, ihracatta %65 ve ithalatta ise daha yüksek bir oranda ve %83 olmuştur. Bu pay Gümrük Birliği sonrası sürekli bir artış içindedir. 2001 yılında döviz kurların aşırı artması ve krize bağlı olarak pazarın daralması, ithalatın yavaşlamasına ve AB ülkeleri ile olan dış ticaret içinde ihracatın payının, son 10 yılın en yüksek seviyesine (%53) çıkmasına neden olmuştur.

2002 yılı toplam otomotiv ihracatı 4.319 milyon dolar, ithalatı ise 3.908 milyon dolar düzeyinde gerçekleşmiştir. 2001 yılında 901 milyon dolar olan dış ticaret fazlası 2002 yılında 411 milyon dolar olmuştur.

AB+EFTA, Uzak Doğu, NAFTA ve Doğu Avrupa ülkeleri toplam Türkiye ihracatının %75.6’nı, ithalatının ise %95.9’nu oluşturmaktadır. Toplam otomotiv ithalatının %83.5’i AB ülkelerinden yapılırken, bu ülkelere yapılan ihracat, toplam ihracatın %65’i seviyesindedir. AB ülkeleri ithalatı içinde en büyük pay %26 ile Almanya’ya aittir. Daha sonra sırasıyla, %19.5 Fransa ve %12.9 ile İtalya yer almaktadır. Aynı şekilde, ihracatın %19.8’i Almanya’ya yapılmaktadır. AB ülkeleri ile dış ticaretimizde en fazla açık İngiltere’ye aittir.

NAFTA Ülkelerinin toplam ithalat içindeki payı %2.2 ihracat içindeki payı ise %2.5’dir. Uzak Doğu ülkelerinin ithalattaki payı %8.4 iken, ihracattaki payı ise %0.1’dir. U.Doğu Bölgesi’nin aksine, Doğu Avrupa ülkelerinin, ihracatta %8’lik pay alırken, ithalattaki payı ise sadece %1.8’dir.

DİE dış ticaret verilerine göre, otomotiv sektöründe dış ticaret dengelerinin kısmen de olsa kurulmaya başlandığını görülmektedir. Sektörler arasında otomotiv sanayii ihracatı 2002 yılında ikinciliğe yükselmiş iken, 2003 yılında da bu durumunu artarak korumaktadır. Türkiye İhracatçılar Meclisi verilerine göre, 2003 yılında ihracat 2002 yılına göre %41 oranında bir artış gerçekleştirmiştir.

Ancak 2000 yılındaki yüksek talebin arkasından 2001 ve 2002 yıllarında %80'lere varan yüksek bir oranda çöken iç pazarın, sektörün rekabet gücü ile üretim potansiyelinde yarattığı büyük tahribat önem taşımaktadır. Sektörün otomobilde %85 ve toplam üretimde ise %70'ler düzeyine varan ihracatı bir başarı ise de bunun sürdürülebilmesi, ancak iç pazarda istikrarlı bir talep yapısının kurulması ile söz konusu olacaktır.

Tablo 5'e göre, 2003 yılında Türkiye'nin otomotiv sektöründeki toplam ihracatı 6.095 milyon dolar, ithalatı ise 7.345 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Dış ticaret açığı ise, 1.250 milyon dolar olmuştur. Otomotiv sektörünün 2004 yılı rakamları incelendiğinde ise otomotiv sektörü ihracatı 9.906 milyon dolar ve otomotiv sektörü ithalatı 13.278 milyon dolardır. Dolayısıyla dış ticaret açığı 3.372 milyon dolar olmaktadır.

Otomotiv sektörü dış ticaret açığı değerleri 2003–2004 yılları arasında % 100'ün üzerinde artış göstermesine rağmen otomotiv sektörü Türkiye'de ihracat rekoru kırmış ve 2005 yılında da 10 milyar doların üstüne çıkacağı tahmin edilmektedir.

Otomotiv sektöründeki 2003 yılı ithalat rakamları incelendiğinde, Tablo 4.01'e göre, Almanya 2.035 milyon dolar ile ilk sırada iken, ikinciliği 1.369 milyon dolar ile Fransa almaktadır. İhracat rakamlarına bakıldığında, Almanya 1.061 milyon dolar ile yine ilk sırada yer alırken, Fransa 798 milyon dolar ile ikinci sıradadır. AB ülkelerine yapılan toplam ihracat 4.019 milyon dolar ve toplam ithalat 6.043 milyon dolardır. Bu rakamlar ışığında Almanya, AB ülkeleri içinde ithalatta %33. ihracatta ise %26'lık bir payla ilk sıradadır.

5. Sonuç

Otomotiv Sektörü ekonomik gelişmede bir lokomotif, sürükleyici sektör durumundadır. Demir çelik, petro kimya, lastik, tekstil, cam, elektrik & elektronik ve makine imalatı gibi birçok sektörden ürün alırken bunları işler ve üretim neticesinde savunma, tarım, turizm, ulaştırma, alt yapı ve inşaat gibi birçok sektörde kullanılmak üzere lokomotif vazifesi görür.

Otomotiv sektörünün ekonomik katkısının yanında sosyal katkısı da unutulmamalıdır. Bir otomobil sahibi olmanın, hareket serbestisi, zaman tasarrufu, kültür, eğlence, dinlenme ve toplumsal itibar gibi getirileri vardır. Bunlarla birlikte iş çevresi, mutluluk ve başarı gelmektedir. Hepsi bir araya geldiğinde ise toplumsal refah oluşmakta ve kalkınmada ek güç oluşmaktadır.

Otomotiv sektörü, 1989’da başlayan hızlı gelişmeyle birlikte, 2003 yılı itibarıyla, Türkiye ekonomisinde önemli bir yere sahip olarak gıda ve tekstil sektöründen önce 1. büyük sektör durumundadır.

Küreselleşme, dünya otomotiv sektörünün 1990’larda bir yönelimi haline gelmiştir. Yerleşik arz zincirini kökten sarsan bu dürtü firmalara bir yanda yeni fırsatlar yaratırken, diğer yanda onları çetin bir mücadelenin içine sokmuştur.

Türkiye’deki otomotiv sektöründe 1990’lı yıllarda başlayan değişim sürecinde oluşan rekabetçi yapı ihracattaki başarılarla devam etmektedir. Özellikle Gümrük Birliği ile birlikte dış ticaretin yapısı ve gelişme hedefleri önemli oranda değişmiştir. Sektörün bu yıllarda yaptığı kapasite, teknoloji ve insan gücü yatırımları yanında, AB ve küresel teknik mevzuata uyumdaki kararlılığı özellikle ihracatın artışında önemli bir etken olarak değerlendirilmektedir.

Türkiye’deki otomotiv sektörü büyük emeklerle kurulmuş ve rekabetçi bir sanayi olma yolundaki kararlılığını kanıtlamıştır. Bu sanayiinin halen sahip olduğu güç, uluslararası kuruluşlarca da tanınmaktadır. Yabancı sermayenin Türkiye’deki tesisleri dünya pazarları için bir üretim merkezi olarak görmesi de bunun en önemli kanıtıdır.

Türkiye bulunduğu coğrafya nedeni ile uluslararası stratejik bir önemdedir. Türkiye’nin yüklendiği uluslararası misyon kendi isteği dışında ve kaçınılmazdır. Buna göre Türkiye, bölgesinde ekonomik ve sosyal açıdan güçlü ve lider bir ülke olmak durumundadır. Türkiye’nin bu misyonu için güçlü ekonomiye sahip olması ve milli gelirini istikrarlı bir şekilde arttırarak halkının refah düzeyini yükseltmesi, sanayileşmeye bağlıdır.

Bu sanayiinin yüksek katma değer yaratan, sürdürülebilir ve gelişmeye açık bir rekabet gücü bulunan, doğrudan ve öncelikli olarak gelişmiş pazarlara ihracatı hedefleyen ve Ar-Ge yeteneği bulunan bir sanayii niteliğinde olması gereklidir.

Türkiye bulunduğu coğrafyada otomotiv sektörüne sahip tek ülkedir. Otomotiv sektörü, özellikle 1990’lı yıllarda sürdürülen yoğun ve köklü yapısal düzenlemelerle yukarıdaki nitelikleri taşıyan ve ülke ekonomisinin lokomotif olan bir sektör durumuna gelmiştir.

Türkiye’de otomotiv sektörünün gelişmesi, genel teknolojik düzeyin rekabetçi bir şekilde gelişmesine, ileri teknoloji düzeyinde bilgili insan gücünün yetiştirilmesine, savunma sanayiindeki gereksinimlerinin doğrudan karşılanmasına ve Türkiye’deki

tüketicilerin Türkiye’de üretilen otomotiv sektörü ürünlerine gururla yönelmelerine olanak sağlayacaktır.

Bir sanayii için ulusal pazarın istikrarlı ve güçlü olması, rekabet gücü açısından hayati önem taşımaktadır. Bu husus büyük bir talep esnekliğine sahip ürünler üreten otomotiv sanayii için daha da önemlidir. Çünkü iç pazarda en küçük bir istikrarsızlık, başta otomobil olmak üzere otomotiv ürünlerine olan talebin hızla ve büyük oranda düşmesine neden olmaktadır. 1976-1981. 1994-1995 ve son olarak 1998-1999 dönemindeki krizlerde otomotiv ürünlerine olan talep %50’ler düzeyinde azalma göstermiştir.

İç pazarda güvenilir bir talep yapısını oluşturacak istikrar sağlanmadan sektörün sürdürülebilir bir ihracat yapısına kavuşması da mümkün değildir. Uluslararası pazardaki aşırı rekabet ve aşırı kapasite varlığı gibi faktörler karşısında Türkiye’deki otomotiv sektörünün yalnız ihracat ile büyümesi beklenemez.

İç pazarda istikrarı etkileyen en önemli etken sektörde bir yandan yeni yatırımlar teşvik edilerek üretim kapasitesi artırılırken, sektör ürünlerine uygulanmakta olan satış vergileri ile talebin sürekli baskı altında tutulmasıdır. Özellikle otomobilde uygulanan vergi sistemi yeni aracın alımını yüksek vergilerle caydıran, öte yandan da araç yaşlandıkça azalan yıllık vergi sistemi ile eski araç kullanımını özendiren bir yapıdadır.

Türkiye ekonomisinin lokomotif sektörlerinden otomotiv sektörü, yüksek potansiyeli olmasına rağmen, uygulanan vergi politikaları ve ithalat rejimi nedeniyle sıkıntılı günler geçirmektedir. Medyada otomotiv sektöründe yaşanan patlama haberlerinin, ciddi bir analiz sonucu hazırlanmadığı, tamamen yüzeysel bilgilerden yola çıkıldığı, artış gibi gösterilen rakamların, ekonomik kriz sonrası dibe vuran üretim ve satış miktarlarının, bir parça artışından kaynaklandığı görülmektedir.

Uygulanan vergi politikasında motorlu taşıt vergisi, araç yaşlandıkça azalmaktadır. Bu uygulama ile, eski araç kullanımı özendirilmekte, dolayısıyla üretim artışını olumsuz yönde etkilemektedir. Bu da vergi kaybına neden olmaktadır. Oysa gelişmiş ülkelerde bu sistem tersine işlemektedir. İkinci el otomobillerin yenileri ile değiştirilmesi özendirilir, yaşlı araçlar diğer ülkelere (örneğin Türkiye) ihraç edilmektedir.

Türkiye’nin yaşlı araç ithalatından dolayı, önemli ekonomik kayıplar oluşmaktadır. Bu uygulama yerli otomotiv sektörünün gelişmesi önünde büyük engel olup, ülkeyi yaşlı ithal otomobil mezarlığı haline getirmektedir. Önceki yıllarda, yerli otomotiv sektöründe yeterince gelişme olmadığı ve otomobil pazarında fiyat istikrarının sağlanması için, otomobil ithalatı önündeki engeller kaldırılmıştır. Ancak bugün gelinen noktada, ülkemizde özellikle otomobil sektöründe kıran kırana yaşanan rekabet, fiyatların yeterince düşmesini sağlamaktadır. Fakat maliyetlerdeki bu düşüş yüksek vergiler sayesinde tüketicide yansımamaktadır.

Kaynakça

- Cengiz, E. (1999), *Uluslararası Pazarlarda Tutundurma ve Uluslararası Otomotiv Firmalarının Türkiye’deki Tutundurma Faaliyetlerine İlişkin Bir Uygulama*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- DTM (1999), *Küresel Pazarlama Kapsamında Dünya Otomotiv Sanayii*, DTM Yayınları, Ankara.
- <http://www.osd.org.tr> (16.03.2004)
- <http://www.uib.org.tr> (25.03.2004)
- OSD (1993), *Türkiye için Otomobil Sanayiinin Önemi*, Rapor 1. OSD Yayınları, İstanbul.
- OSD (1994), *Türkiye’de Otomotiv Sanayiinde Gümrük Birliğinin Gerçekleştirilmesi*, OSD Yayını, Ankara.
- OSD (1998), “Otomotiv Ana ve Yan Sanayiinde İhracat Stratejisinin Temel İlkeleri”, Rapor 7.
- OSD (1999), *Otomotiv Sektörü Veri Analizleri Raporu: 5*. İstanbul.
- OSD (2000), *Otomotiv Sektöründe ithalatın Değerlendirilmesi*, İstanbul.
- OSD Haber Bülteni, Aralık 2003.
- Özertem A. (1998), *Gümrük Birliği ve Otomotiv Sektörü*, Yayınlanmamış Yüksek lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Tezer, E. (1995), *Gümrük Birliği ve Otomotiv Sanayii*, Esbank, Yayın No:6.
- Tezer, E. (2003), “Otomotiv Sanayiinde Dış Ticaretin Değerlendirilmesi”, *OSD Yayınları*, İstanbul.
- Tiken, F. (2005), “Turkish Automotive Industry”, *TSKB Research*, İstanbul.
- Tuncay, A. (2001), *Otomotiv Sektörü ve Türkiye’de Otomobil Üreten Üç Firmanın Finansal Analizi*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, İstanbul.
- Uludağ İhracatçı Birlikleri (UIB) Raporu, Aralık 2003.
- Yeldan, E. (2003), *Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisi*, İletişim Yayınları, Ankara.

Sermaye Kaçışı Problemi Karşısında Değişen Vergileme Anlayışı

Birol Karakurt

birolkarakurt@ktu.edu.tr

Changing Taxation Concept in the View of Capital Flight Problems

Abstract

Globalization involves increasing freedom of capital movement. Free movement of capital and opportunities for geographical dispersion of firms thus create fundamental challenges for tax authorities. High tax rates are more difficult to sustain in the new economic environment. That is particularly true for taxes on capital. In view of this practice capital will move to zero tax rates or the low tax state from the high tax states. That is, high taxation of capital causes capital flight, thus reducing domestic productivity and erode tax base. Given the increasing threat of capital flight, globalization theorist argue that one of the most important competitive strategies available to states to attract and retain capital is to reduce tax burden on individuals and corporations. To avoid capital flight and reducing tax base, countries have to regulate their tax systems inevitable. Therefore, increasing capital mobility has transformed national tax policy.

Key Words : Capital Mobility, Capital Flight, Taxation.

JEL Classification Codes : E62, F21, H20, H26, H87.

Özet

Globalleşme sermaye hareketlerine artan ölçüde özgürlüğü içerir. Sermayenin serbest hareket olanağına kavuşması ve firmaların coğrafik olarak dağılımı için fırsatlar vergi otoriteleri için esaslı meydan okumalar oluşturmıştır. Yeni ekonomik ortamda, yüksek oranlı vergiler uygulamak neredeyse imkânsızdır. Bu durum özellikle sermaye üzerindeki vergiler için söz konusudur. Böyle bir uygulama karşısında sermaye hiç vergi olmayan ya da görece olarak daha düşük vergilemenin olduğu ülkelere yönelmektedir. Yani, sermayeyi yüksek vergileme sermaye kaçışına, dolayısıyla yurtiçi verimliliğin düşmesine ve vergi tabanının aşınmasına sebep olmaktadır. Artan sermaye kaçışı tehlikesi karşısında globalleşme teorisyenleri, sermayeyi ülkeye çekmek ve geri getirmek için en önemli rekabet stratejilerinden birinin bireyler ve kurumlar üzerindeki vergi yükünü düşürmek olduğunu ifade etmişlerdir. Sermaye kaçışı ve vergi tabanındaki aşınmanın önüne geçebilmek için vergileme alanında bir takım düzenlemeler yapmak kaçınılmaz olmuştur. Sonuç olarak, artan sermaye mobilitesi ulusal vergi politikalarını değişime uğratmıştır.

Anahtar Sözcükler : Sermaye Hareketliliği, Sermaye Kaçışı, Vergileme.

“Bir ABD vatandaşı parasını başka ülkeye yatırdığında adı ‘yabancı yatırım’ oluyor da bunu Bolivyalı biri yaptığından neden ‘sermaye kaçışı’ oluyor...(Cuddington, 1986:10). Veyahut Tokyo’dan New York’a giden sermaye hareketleri (portföy yatırımı olarak adlandırılıyor) ile Meksika’dan Miami’ye giden sermaye hareketleri (sermaye kaçışı olarak adlandırılıyor) arasındaki fark ne?”

1. Giriş

Sermayenin serbest hareket olanağına kavuşması ve firmaların coğrafik olarak dağılımı açısından ortaya çıkan fırsatlar vergi otoriteleri için esaslı meydan okumalar oluşturmıştır. Bu meydan okumalar, durgunluk ve yapısal problemlerle birleşince ulusal vergi sistemlerinin reforme edilme ve uyumlaştırma ihtiyacı kaçınılmaz olmuştur. Gerek üretim faktörlerinin eskisine nispeten daha akışkan bir hal alması, gerekse globalleşmenin yatırım ikliminde meydana getirdiği değişiklikler, vergi politikası anlayışında da değişikliklere neden olmuştur.

Üretim faktörlerinin özellikle de sermayenin eskisine oranla daha akışkan bir niteliğe bürünmesi/uluslararasılaşması sermayenin getiri farklılıklarına (vergi uygulamalarına ve vergi farklılıklarından doğan gibi) duyarlılığını arttırmıştır. Sermayenin vergilemeye duyarlılığının artması, mevcut vergileme anlayışının sürdürülür olmasını imkânsız kılmış ve daha yüksek getiri elde etmek amacıyla sermayenin yüksek vergi uygulayan ülkelerden/alanlardan daha düşük vergi uygulayan(nan) ülkelere/alanlara hareket etmesine neden olmuştur/olmaktadır. Yeni ortamda üretim faktörleri, özellikle de sermaye üzerine, yüksek oranlı vergiler uygulamak neredeyse imkânsızdır. İyi örgütlenmiş ulusal bir vergi otoritesinin olmadığı, denetim ve kontrol eksikliğinin olduğu gelişmekte olan ülkelerde akışkanlığı artan sermaye üzerine yüksek oranlı vergiler uygulamak, özellikle de bu ülkelerin sermaye yetersizliğinden dolayı yatırım eksikliği içerisinde olduğu bir dönemde çok güçtür. Böyle bir uygulama karşısında sermaye hiç vergi olmayan ya da görece olarak daha düşük vergilemenin olduğu alanlara/vergi sığınaklarına yönelmektedir.

Sermayenin, ulusal otoritenin bilgisi dışında vergilemeye ilişkin işlemlerden (yüksek oranlı vergiler, yerleşik ve yerleşik olmayanlar arasında ayırmacı vergi uygulamaları) dolayı bir ülkeden başka bir ülkeye gitmesi uluslararası vergilemeye ilişkin önemli bir problemdir, sermaye kaçışına dolayısıyla vergi matrahında daralmaya işaret etmektedir. Sermaye kaçışı dolayısıyla vergi tabanında meydana gelen daralmanın yaşanmaması için vergileme alanında bir takım düzenlemeler yapmak kaçınılmaz olmuştur. Üretim faktörlerinin, özellikle de sermayenin, daha akışkan bir hal alması *ulusal yatırım iklimi ve vergileme alanında* da önemli değişikliklere neden olmuştur. Bu anlayış değişikliğinin olmaması, sermayenin ulusal otoritenin kontrolü dışında görece daha yüksek getiri sunan alanlara yönelmesine yani sermaye kaçışına neden olabilir. Bu çalışmada, vergiye ilişkin çeşitli uygulamaların sebebiyet verdiği sermaye kaçışı probleminden sakınmak için vergileme alanında ne gibi gelişmelerin yaşandığını ortaya koymak

amaçlanmıştır. Bu amaçla, üretim faktörlerinin özellikle sermayenin sınırlar arası getiri farklılıklarına duyarlılığının yükseldiği günümüzde, ne gibi vergisel uygulamaların sermaye kaçışına sebebiyet verdiği ve globalleş(miş)en dünyada bu politikaların sürdürülebilir olup olmadığı değerlendirilmiştir. Vergileme alanındaki anlayış değişikliği, sermaye kaçışı dolayısıyla vergi tabanında meydana gelen daralmanın/aşınmanın önüne geçebilmek ve kamunun yükümlülüklerini daha iyi şekilde yerine getirebilme çabalarının sonucudur.

2. Sermaye Kaçışı Fenomeni: Genel açıklama

Sermaye kaçışı, uzunca bir tarihi olan ve 20. yüzyılda çeşitli ülkelerde ekonomik, sosyal ve politik krizlere sık sık eşlik eden bir fenomendir. 1980'lerde gelişmekte olan ülkelerin yaşadığı dış borç krizleri, gelişmiş ülkelere bu ülkelere olan sermaye girişlerindeki dramatik düşüş ve eş zamanlı olarak gelişmekte olan ülkelere sermaye çıkışı, sermaye kaçışı fenomenini hem akademik hem de politik çevrelerde oldukça geniş şekilde tartışılan konulardan biri haline getirmiştir.

1980'lerin başlarında bazı Latin Amerika ülkelerinin sermaye kaçışından dolayı dış borç-servisi krizi yaşamaları başlangıçtaki araştırmaların Latin Amerika üzerine odaklanmasına neden olmuştur. Sermaye kaçışı dış borç krizine giren ülkelere oldukça önemli düzeylerdeydi ve bu ülkelere ekonomik istikrarı ve ülkelerin ödeme gücünü tehdit etmekteydi. Ayrıca, bu ülkelere kaçış, gelişmiş ülke ticari bankalarındaki dış borçları amortize etmek (döndürmek) için önemli miktarda döviz ihtiyacı duydukları anda ortaya çıktığından (Hermes ve Diğerleri, 1994:243), krize derinlik kazandırmıştır. Son zamanlarda, benzer sorunlar Güneydoğu Asya, Rusya ve diğer geçiş ekonomileri için de ifade edilmiştir. Meksika (1994), Güneydoğu Asya (1997), Rusya (1998), Brezilya (1999) Türkiye (2001) krizleri ve piyasa merkezli ekonomiye geçmeye başladıktan sonra Merkezi Doğu Avrupa ülkelerinin (Polonya, Macaristan, Romanya) tecrübeleri sermaye kaçışının yalnızca Latin Amerika ülkelerine özgü bir problem olmadığını, global bir fenomen olduğunu ortaya koymuştur (Hermes ve Diğerleri, 2003:516; Chang ve Diğerleri, 1997:101-119).

Yaşanan krizlerin eskisine oranla dünyanın gelişen diğer piyasalarına sirayet etmesindeki kolaylık, globalleşmeyle birlikte artan sermaye hareketliliğinin uyardığı bir yerden başka bir yere taşınmasındaki kolaylık ve getiri farklılıklarına duyarlılığının yükselmesi kaçışın etkilerinin global ölçekte yıkıcı ve tahripkâr olduğunu göstermiştir. Ayrıca, IMF, Dünya Bankası ve diğer uluslararası organizasyonların kaçışa dikkat çekmeleri sorunun yalnızca bir bölgeye özgü bir problem olmadığını global ölçekte değerlendirilmesi gereken bir problem olduğunu göstermesi açısından önemlidir.

3. Sermaye Kaçışının Tanımı: Sermaye Çıkışı ve Sermaye Kaçışı Arasındaki Fark

Sermaye kaçışının genel kabul görmüş bir tanımı söz konusu değildir¹. Farklı yazarlar, sermaye kaçışını tartışırken ve özellikle de onu ölçerken sıklıkla farklı kavramlar kullanmışlardır. Sermaye kaçışına ilişkin tanımlamalar genellikle yurtiçinde tutulan varlıklara ilişkin yüksek risk ve belirsizliklerle ilişkilendirilmiştir.

Sermaye kaçışı terimi, ekonomik literatürde en az 60 yıl önce kullanılmıştır. Bu terimi ilk kullanan Kindleberger (1937:158) sermaye kaçışını; ‘bir veya daha fazla korku ve şüpheden dolayı bir ülkeden diğerine anormal akış’ olarak tanımlamıştır. Kindleberger’e göre, sermaye kaçışı hastalıklı bir olgudur. Çünkü (a) *fevkalade/müstesna*, (b) *aniden* ve (c) *tersine* bir artışı ifade etmektedir. Bu tanımlamadan sonra sermaye kaçışına ilişkin onlarca tanımlama yapılmış olmakla birlikte bu tanımlamaların bütünüyle uyduğu ifade etmek güçtür. Bu tanımlamalar incelendiğinde sermaye kaçışını en geniş tanımlayan ve ölçenin Dünya Bankası olduğu görülmektedir. Dünya Bankasının hazırladığı Dünya Gelişme Raporunda (McDonald,1999:3) sermaye kaçışı; ‘*toplam sermaye girişleri büyüklüğünün cari hesap açıkları ve resmi döviz rezervlerinden da az artması*’ olarak tanımlanmıştır².

Bu tanımlamalar dışında sermaye kaçışı, literatüre önemli katkı yapan ve temel referans niteliğindeki diğer iki önemli çalışmada ise ‘*kaçış*’ aşağıdaki şekillerde tanımlanmıştır. Bu çalışmalardan Dooley (1988) sermaye kaçışını ‘*kreditör ülkenin ödemeler dengesi hesabında yatırım geliri meydana getirmeyen ve özel sektör tarafından tutulan yerleşik olmayanlar üzerindeki varlık stoku*’ olarak tanımlamaktadır (Dooley, 1988:422). Dooley’e göre bu durum rapor edilmeyen sermaye çıkışlarını yansıtır ve bu da gerçek sermaye kaçışıdır.

Sermaye kaçışının hesaplanmasında kısa dönemli spekülative çıkışların dikkate alınması gereğine işaret eden ve kaçışın hesaplanmasında ‘*sıcak para metodu*’ olarak anılan Cuddington’un sermaye kaçışı tanımı ise Dünya Bankası ve Dooley’in tanımına göre daha dardır. Cuddington (1986, 1987) sermaye kaçışını; ‘*kısa dönemli spekülative sermaye çıkışı*’ olarak tanımlamaktadır. Bu tanımlama politik ya da mali krizlere, ağır vergilere, beklenen sıkı sermaye kontrollerine ya da yeni başlayan hiper-enflasyona cevabı içermektedir.

¹ Sunil Gulati (1987), sermaye kaçışının üzerinde mutabık olunan kesin bir tanımlamasının olmadığını belirtmek için J.Potter Steward’ın pornografiye ilişkin ünlü tanımlamasını örnek vermektedir. Steward pornografiyi ‘...onu gördüğüm zaman onu bilirim/I know it when I see it’ şeklinde tanımlamaktadır.

² Bu çalışmada sermaye girişleri, toplam dış borçtaki değişme miktarını ve ülkedeki net doğrudan yabancı yatırımları içerecek şekilde tanımlanmıştır.

Sunulan bu tanımlamalar ve literatürdeki diğer çalışmalar dikkate alınarak bir tanımlama yapmak gerekirse, '*sermaye kaçıışı*, kamu politikalarına ilişkin belirsizlik ve risk algılamasının yükselttiği korkulardan ileri gelen ve kamu için yatırım oluşturmayan sermaye sevki' olarak tanımlanabilir.

Burada şöyle bir soru akla gelmektedir: *Bir ülkeden çıkan her türlü sermaye, sermaye kaçıışı olarak nitelendirilebilir mi?* Eğer, nitelendirilemeyecekse ülkeden çıkan sermayenin 'normal mi?' yoksa 'anormal mi?' olduğunu belirlemek nasıl olacaktır. Sermaye kaçıışına ilişkin bir grup tanımlama³ normal sermaye çıkışları ile sermaye kaçıışını ayırmayı güçleştirmektedir. Şöyle ki, sermaye çıkışları portföy çeşitlendirmesi, uluslararası aktivitelerin finansmanı ve reel yatırım olanaklarına cevap şeklinde tezahür ederse bunu 'anormal' akışlardan ayırmak gerçekten güçtür (Gordon-Levine, 1988:3). Bu güçlüğe işaret etmek açısından çalışmanın birinci sayfasındaki soru örnek olarak verilebilir.

Yapılan çalışmalar sermaye kaçıışı ile normal sermaye çıkışları arasındaki farkın kaçıışın arkasındaki motivasyon olduğuna işaret etmektedir. Bir ülkeden çıkan sermayeyi '*normal*' ya da '*anormal*' diye bir ayırma tabi tutmanın en açık ölçütü kuşkusuz yasal ve yasa dışı işlemler farkıdır. Ancak, yasalardan, gümrük vergi veya kotalarından kaçan ve kayıtlara geçmeyen işlemlerden kaynaklanan sermaye akımlarının sermaye kaçıışına katkısını hesaplamak ise oldukça güçtür (Cumby-Levich, 1987:30; Esen, 1995:40). Eğer gelecekteki belirsizlikler ya da riskler tarafından bazı ülkelerden sermaye çıkışları teşvik ediliyorsa bu çıkışlar ev sahibi ülkede sermaye kaçıışı olarak nitelendirilir (Kant, 2002:344). Bu tanımlama Kindleberger'in belirlemesinin hala doğruluğunu belli oranda koruduğunu göstermektedir. Yani sermaye çıkışı bir ya da daha fazla kompleks korku ve şüphe tarafından motive ediliyor.

Kindleberger (1937) sermaye kaçıışını *anormal* sermaye çıkışı olarak tanımlamış⁴ ve daha sonra bu sermaye çıkışını açıklamaya çalışmıştır. Bu çıkışlar *anormaldir* çünkü geleceğe ilişkin bazı korku ve şüpheler tarafından motive ediliyor. Sermaye kaçıışının geleneksel tanımı, sermaye kaçıışını uluslararası ticaretin finansmanı, reel yatırım olanaklarındaki artış ya da portföy çeşitlendirmesi tarafından motive edilen '*normal*' sermaye çıkışlarından ayırmaktadır. Cuddington (1986, 1987) ve Dooley (1988) normal ve anormal sermaye çıkışları arasındaki farkı belirlemek için işlevsel bir içerik

³ Söz konusu tanımlamalar; (Cuddington 1986, Dünya Bankası 1985, Cline 1987, Dooley 1986, Lessard ve Williamson 1987); bu tanımlamalarda, sermaye çıkışları, ulusal yerleşikler uluslararası işlemlerle meşgul olduklarında meydana gelir. Bu işlemler ulusal yerleşiklerin yerleşik olmayanlar karşısında yabancı varlıklara (finansal varlıklar, gayri menkuller, yabancı doğrudan yatırımlar gibi) ulaşmasına izin verir şeklinde ifadeler yer almaktadır.

⁴ Bu tanımlama yaklaşık 50 yıl sonra M. Dooley, D. Lessard ve J. Williamson, R. Dornbush, M. Deppler ve M. Williamson ve diğerleri tarafından güncelleştirilmiştir (Bkz. Dooley M., "Country-Specific Risk Premiums, Capital Flight and Net Investment Income Payments in Selected Developing Countries", Washington IMF, 1986).

sağlamışlardır. Dooley (1988:422) sermaye kaçışını diğer sermaye çıkışlarından ayırmak için yurtiçi otorite için yatırım geliri meydana getirmeyen yerleşik ve yerleşik olmayanlar üzerindeki varlık stoku olarak tanımlamıştır. Kant (2002:345) bu açıklamayı doğrular nitelikte, ‘...*sermaye çıkışı ulusal otoritenin kontrolü dışında bir yerde kalma güdüsüyle gerçekleşmiştir*’ demektedir. Bu yüzden sermaye kaçışı, onun yerleşikleri tarafından gelişmekte olan ülkelerden kaydedilmemiş/rapor edilmemiş sermaye ihracı olarak sunulur’ şeklinde değerlendirmede bulunmuştur. Bundan önceki tanımlamalarda ise sermaye kaçışı banka dışı özel sektörün kısa dönemli spekülative sermaye ihracı olarak tanımlanmıştır (Kant, 2002:344). Sermaye kaçışı bu yüzden ‘sıcak para’yı yani yukarıda ifade edilen bir veya daha fazla yatırım riskine cevap veren sermaye ihracını içermektedir.

İllegal işlemler genellikle kaydedilmemiş olmasına rağmen, kaydedilmemiş çıkışlar illegal işlem anlamında değildir. Ancak, kaydedilmemiş ve illegal işlemler genellikle birlikte yürür⁵. Kaydedilmemiş işlemler üzerinde anlamlı bilgilere ulaşmak oldukça güç ve problemlidir. Bununda ötesinde, yatırımlar yurtdışında kaydedilmiş olsa bile onlardan elde edilen gelir kaydedilmemiş/rapor edilmemiş ya da ifade edilmemiştir. Dolayısıyla ulusal otorite için gelir meydana getirmeyen yatırımlar sermaye kaçışı olarak nitelendirilebilir. Dünya Bankası sermaye kaçışını en geniş tanımlayan olduğundan kaçış ile normal çıkış arasındaki farkı belirlemek ise oldukça güçtür. Buna karşın, Cooper ve Hard (2000:1) ise sermaye kaçışını anormal bir fon akışı olarak değerlendirmekte ve ‘sermaye kaçışını’ yüksek finansal risk beklentisine karşı ulusal para cinsinden tutulan varlıkların daha istikrarlı bir paraya dönüştürülmesi olarak tanımlamaktadır. Bu dönüşüm ise anormal bir dönüşümdür.

Sonuç olarak, varlık sahipleri ile hükümet arasında bir çatışmanın varlığı durumunda sermaye gizlice yurtdışına çıkmaktadır. Çıkış kamulaştırma riski, borçların reddedilmesi ya da döviz kurunun değer yitirmesi gibi önemli sorunlar tarafından teşvik edildiğinden ulusal otoritenin kontrolü dışında ve kamu için yatırım geliri meydana getirmeyen bir çıkış söz konusudur buda sermaye kaçışı olarak adlandırılmaktadır. Bu çıkış uluslararası ticaretin finansmanı, yerel yatırım olanaklarındaki artış ya da portföy çeşitlendirmesinin sonucu olarak gerçekleşen sermaye çıkışlarından farklılık gösterir ve anormal sevki içerir.

4. Sermaye Kaçışının Belirleyenleri/Kaçışa Sebebiyet Veren Unsurlar

Sermaye kaçışının belirleyenlerini ortaya koymaya yönelik çalışmalar, kaçışa neden olan bir dizi faktör olduğuna işaret etmektedirler. Bazen ülkede uygulanan politikalar bazen de daha yüksek getiri elde etmek amacıyla ulusal otoritenin kontrolü

⁵ Buch, Heinrich and Pierdzioch (1999), Kiel Institute of World Economics’de yayınlanan ‘*Foreign Capital and the Transformation Process...*’ isimli çalışmalarında sermaye kaçışına bu açıdan bakmışlardır.

dışına çıkma isteği sermaye kaçışına neden olabilir. Sermaye kaçışının belirleyenlerine yönelik çalışmaların çoğu gelecekteki politikalara ilişkin belirsizlikler üzerine yoğunlaşmaktadır⁶. Sermaye kaçışının nedenlerini test etmek için bazı ekonomistler⁷ tüm ulusal yatırım iklimine vurgu yaparlarken, bazıları⁸ ise spesifik çarpıklıklar üzerine yoğunlaşmışlardır. Literatürde sermaye kaçışını açıklamaya yönelik bir dizi faktör sunulmakla birlikte, çalışmanın konusunun sınırlandırılması amacıyla bu faktörler çalışmanın kapsamına dâhil edilmemiş olup, yalnızca kısa değerlendirmelerle yetinilmiştir.

4.1. Risk

Teorik çalışmaların çoğu, sermaye kaçışını risk ya da mevcut riskteki artış çerçevesinde analiz etmişlerdir. Örneğin, Kindleberger (1937) ve Cuddington (1986, 1987) sermaye kaçışını kısa dönemli yatırım riski konteksi içinde tanımlamışlardır. Bu yüzden, *sermaye kaçışı gelişmekte olan ülkelere kısa ya da uzun dönemli yatırım riski ve belirsizliklerden dolayı sermaye çıkışlarını içerir*. Sermaye kaçışının özü, gelişmekte olan ülkelerdeki belirsizlik ve risklere cevap olarak güvenli bölgelere hareket niteliğinde olmasıdır. Bir ülkedeki risk seviyesi arttığında, ülkeden sermaye çıkışı da artacaktır⁹. Sermaye, oldukça mübadele edilebilir olduğundan, yerleşik ve yerleşik olmayanlar risk artışı olduğunda onu ülkenin dışına çıkarmaya çalışırlar.

4.2. Asimetrik Bilgi

Yerleşik ve yerleşik olmayanlar arasında asimetrik bilginin varlığı durumunda da sermaye kaçışının yaşanması olasıdır. Bir ülkede eş zamanlı olarak sermaye girişi, borç artışı ve yerleşiklerin sermaye çıkışları gerçekleşiyorsa bu durumun nedeni literatürde asimetrik bilgi ve risk olarak açıklanmaktadır. Dooley (1988) asimetrik riskin etkilerini yerleşikler üzerine enflasyon vergisi gibi bir dizi kesin vergiler uygulayarak (yerleşik olmayanlar üzerine herhangi bir vergi uygulaması söz konusu değil) analiz etmeye çalışmıştır. Ize ve Ortiz (1987:312) sermaye kaçışının nedeni olarak asimetrik riski¹⁰

⁶ Merkezi Doğu Avrupa ülkelerindeki ekonomik reform sürecinde ekonomik birimlerin belirsizliklerin arttığına dair algılamalarının artması yurtiçinde tutulan varlıkların yurtdışına çıkarılması eğilimini ortaya çıkarmıştır (Hermes, Lensink and Murinde, 1998, s.1).

⁷ Dornbush 1985, 1987; Connesa 1987; Cuddington 1986, 1987; Pastor, 1990.

⁸ Dooley 1986; Khan and Ul Hauge 1985; Eaton 1987; Ize and Ortiz 1987.

⁹ Eggerstedt H. ve diğerleri, 'Measuring Capital Flight: A Case Study of Mexico' Word Development 23, 1995, pp.211-223 isimli çalışmalarında, ülkenin genel durumunda bozulma meydana geldiğinde ödemeler dengesi istatistiklerindeki 'net hata ve noksan' kaleminin arttığını ifade etmişlerdir. 'Net hata ve noksan' sıklıkla sermaye kaçışının bir unsuru olarak gösterilmiştir.

¹⁰ Asimetrik bilgi; bilgilerin türdeş olmaması sonucu ekonomik birimlerin yaşadıkları yanlış neticesinde ortaya çıkan risk olarak ifade edilebilir. J.Stigliz, G.Akerlof ve M.Spence ...asimetrik

belirtmişlerdir. Aynı şekilde, Khan and Haque'da (1985) sermaye kaçışı fenomenini yerleşik ve yerleşik olmayanların karşılaştıkları asimetrik riske cevap olarak değerlendirmişlerdir.

4.3. Korku Üreten Mekanizmalar

Korku üreten mekanizmalar olarak; 'kamulaştırma riski, borçların geri dönmemesi ya da döviz kurunun değer kaybetmesinden' doğan riskler önemli kayıplara neden olacak ya da sermaye kaçışını azaltmaya engel olacaktır. Nitekim Deppler ve Williamson (1987); Harrigan ve Diğerleri (2002:205-206) sermaye kaçışının '...kamulaştırma riski, borçların reddi, döviz kurunun değer yitirmesi, sermaye kontrolleri, vergileme, finansal baskı...' gibi varlıkların yurtdışına kıyasla yurtiçinde yatırıldığında değerini düşüren unsurların sebebiyet verdiği korkuların neden olduğu sermaye kaybı korkusu tarafından motive edildiğini ifade etmişlerdir. Benzer şekilde Eaton (1987:381), ...yatırımcıların yüksek kamulaştırma riskiyle karşı karşıya olmaları durumunda riske cevap olarak yatırımlarının yurtdışına yönelteceklerini ifade etmiştir. Sonuç olarak, korku üreten mekanizmalar ortadan kaldırılmadıkça sermaye kaçışı devam edecektir. Dolayısıyla bu *politika-kaçış-politika sarmalı* sermaye kaçışının geleneksel karakteristiğini ortaya koymaktadır (Gordon-Levine, 1988:10). Bu süreç izole edilmediği sürece özel sebepler sermaye kaçışına neden olacaktır.

4.4. Vergi Yükü Artışı Beklentisi

Gelişmekte olan ülkelerin otoritelerinin, harcama yükümlülükleri ve gelir artırma olanaklarının sınırlı olmasına karşın politik gücü korumak, ulusal tercihleri ve bir takım anayasal yükümlülükleri yerine getirmek durumunda olmaları otoriteleri kamu hizmetlerinin finansmanı için örneğin enflasyon vergisi ve ekonomik aktiviteler üzerine direkt yükümlülükler gibi alternatiflere sıklıkla başvurmaya itmektedir. Açıktır ki, bu politik yükümlülükler ve gelir arttırmadaki sınırlamalar politika yapıcılarının değişen şartlara cevap verebilme yeteneklerini/esnekliklerini sınırlamaktadır. Politikacıların karşı karşıya olduğu mali ve politik sınırlamalar, politika yapıcılarının temel yükümlülüklerini yerine getirmek için vergi oranlarını arttırma veya enflasyon vergisini kullanmalarına neden olabilir. Vergi yükünün artması/artacağı beklentisi ve ekonomik aktiviteler üzerine direkt yükümlülükler mükellefleri sermaye kaçışına teşvik edebilmektedir.

Ayrıca, özel borçlular kendi sahip oldukları ve borçlandıkları fonları yurtiçi yatırım projelerinden daha az verimli olmamak koşuluyla, yurtdışında değerlendirme imkânına sahiptirler. Bu fonların denizaşırı yatırılmasıyla borçlular geri ödeme ya da

risk konusunda yaptıkları çalışmalarıyla 2001 yılında nobel ekonomi ödülüne layık görülmüşlerdir.

hükümetlerine vergi ödeme yükümlülüğünden kaçarlar. Borçluların ülkenin vergi matrahından kaçmak ve yabancı kreditorlere ulaşmak için uluslararası sermaye piyasası işlemlerini gözlemlemesi şeklinde gerçekleşen fon transferi genellikle kaydedilmemekte, faturasız ihracat ve faturasız ithalat olmak üzere iki şekilde gerçekleşmektedir (Dooley, 1986). Resmi kayıtlar olmadan vergilemenin güçlüğü sonucu ortaya çıkan vergi kaybı, yatırımcıların yüksek vergi ya da haciz beklentilerini arttırarak yatırımcıları yurtdışına yönlendirebilir. Bu çıkışlar, büyümeyi ve yerel vergi tabanlarını/matrahlarını küçültmüş ve mali yükümlülüklerini yerine getirmek için hükümetleri marjinal vergi oranlarını arttırmaya ya da diğer gelir arttırıcı alternatiflere başvurmaya zorlamıştır.

Sermaye kaçışına yönelik bu değerlendirmeler ulusal politikadaki dengesizlikler üzerine yoğunlaşmaktadır. Eğer, hükümetler rasyonel ekonomik politikalar izlerlerse büyük olasılıkla sermaye kaçışı gerçekleşmeyecektir. Bununla birlikte çalışmanın temel sorunsalı vergi politikalarının sermaye kaçışını açıklamadaki belirleyici rolünü ortaya koymak olduğundan, aşağıda vergiye ilişkin çeşitli uygulamaların sermaye kaçışına neden olup olmadığı değerlendirilmiştir.

5. Vergilemeye/Vergiye İlişkin Uygulamalar Sermaye Kaçışı İlişkisi

Literatürde sermaye kaçışının belirleyenlerini ortaya koymaya yönelik çalışmaların hemen hepsinde temelde sermaye kaçışı ulusal yatırım iklimine ilişkin risk algılaması ve belirsizlikler tarafından açıklanmaya çalışılmış olsa da, özellikle bu çalışmada vergi politikaları ve vergilemeye ilişkin uygulamaların (sıfır veya düşük oranlı vergi politikası, sermaye lehine ayrımcı uygulamalar, vergilemenin gelecekteki seviyesine ilişkin beklentiler, ya da yerleşik ve yerleşik olmayanlar arasındaki ayrımcı vergi uygulamaları) sermaye kaçışına neden olup olmadığı değerlendirilmiştir. Bu değerlendirme *‘vergiye/vergilemeye ilişkin çeşitli uygulamalar sermaye kaçışını açıklamada belirleyicidir’* şeklinde oluşturulan hipotezi test etmek amacıyla yapılmaktadır. Hipotezin test edilmesinde, sermaye kaçışı literatüründen yararlanılmıştır.

Literatür hipotezimizin doğru ya da yanlış olduğunu ortaya koymada önemli deliller sunmaktadır. Bu deliller vergilerin sermaye kaçışını açıklamada bir değişken olarak kullanılıp kullanılmayacağını anlamamıza yardımcı olmaktadırlar. Deepler ve Williamson (1987), ‘...vergi politikalarındaki değişmelerin sebebiyet verdiği servet kaybı korkusunun sermaye kaçışına neden olabileceği’ şeklindeki ifadeleri bu belirlemeyi doğrular niteliktedir. Yine, Cudington’un (1986) sermaye kaçışı ‘kısa dönemli spekülatif sermaye çıkışıdır’ şeklindeki tanımlamasında kaçışağır vergilere cevabı da içermektedir. Dooley (1988) asimetrik riskin sermaye kaçışını açıklamadaki belirleyiciliğini değerlendirirken, yerleşikler üzerine *enflasyon vergisi gibi bir dizi kesin vergiler* uygulayarak (yerleşik olmayanlar üzerine herhangi bir vergi uygulaması söz konusu değil) sorunun cevabını almaya çalışmıştır. Hans-Georg Petersen (2004:1-15), **“Globaleşme, Sermaye Kaçışı ve Sermaye Geliri Vergilemesi: Avrupa Perspektifi”** isimli çalışmasında akışkan üretim faktörleri özellikle sermaye üzerine yüksek oranlı vergi

uygulamasının, sermayenin vergi sığınakları ya da vergi cenneti olarak adlandırılan bölgelere yönelmesine neden olduğunu ifade etmiştir. Razin ve Sadka (1995:1-21), “**Açık Ekonomide Sermaye Geliri Vergilemesinin Statüsü**” isimli çalışmalarında, ‘...ülkelerin sermaye gelirini vergilendirme kabiliyetlerinin sermayenin ülkeler arasında serbestçe hareket etmesinden dolayı şiddetli şekilde sınırlandığını ve ulusal vergi sistemlerinin yapısının sermaye ve mal akışlarının yönünü ve büyüklüğünü belirleyen önemli bir faktör’ olduğunu ifade etmişlerdir. Dooley ve Kletzer (1994:8-14), “**Sermaye Kaçışı, Dış Borçlar ve İç/Ulusal Politikalar**” isimli çalışmalarında sermaye mobilitesinin sınırlandırılmadığı dışa açık küçük bir ekonomide kaynak temelli vergileme sonrasında, yabancı sermayenin vergi sonrası getiri oranı ulusal sermayenin getiri oranından düşük olduğunda bu ekonomiye sermaye girişinin olacağını belirtmişlerdir. Eğer yabancı sermayenin vergi sonrası *getiri oranı yurtiçi* sermayenin vergi sonrası getiri oranını aşıyorsa yerleşiklerin ulusal para formunda tutukları kaynaklara nazaran yabancı sermaye formunda tutukları kaynaklardan daha fazla gelir elde ettikleri için yabancı kaynaklara yöneleceklerini dolayısıyla sermaye kaçışına neden olunacağını ifade etmişlerdir.

Yine Razin and Sadka (1991), Dooley and Kletzer (1994) ve Bjeksund and Schjelderup (1995) geliştirdikleri modelde ‘yerli ve yabancı yatırımcılar için vergi anlaşmalarındaki farklılıkların sermaye giriş ve sermaye çıkışlarını teşvik edebileceğini ifade etmişlerdir’. Peter Birch Sorensen, “**Uluslararası Vergi Koordinasyonu: bölgeselleşme globalleşmeye karşı**” isimli çalışmasında vergilerin sermaye kaçışına etkisini (2004:1197) ‘...sermayenin global/entegre olmuş sermaye piyasalara hareketinin anlamı, yurtiçi yatırımlar üzerindeki yüksek vergi oranlarının yabancı ülkelere doğru sermaye çıkışını/kaçışı meydana getirdiğidir...’ şeklinde ifade etmiştir. Gordon ve Levine (1988:2) ise, gelişmekte olan ülkelerin karşı karşıya olduğu mali (bütçe açığı, artan borç yükü, gelir kaynaklarının yetersizliği, vergilemeye ilişkin belirsizlikler gibi) ve politik sınırlamaların bu ülkelerden sermaye kaçışının açıklayıcı bir değişkeni olarak kullanılabileceğini belirtmişlerdir. Bu durumu, gelişmekte olan ülkelerin otoriteleri:

“harcama yükümlülükleri ve gelir artırma olanaklarının sınırlı olmasına karşın politik gücü koruma ve bir takım anayasal yükümlülükleri yerine getirme zorunluluğundan dolayı, kamu hizmetlerinin finansmanı için (örneğin) enflasyon vergisi ve ekonomik aktiviteler üzerine direkt yükümlülükler (vergi) gibi alternatiflere başvurabilirler, bu ise vergi yükünün artmasına dolayısıyla sermaye kaçışına neden olabilir.”

şeklinde açıklamışlardır.

Ingo Walter’in (1985:104) sermaye kaçışının açıklayıcı belirleyenleri olarak ortaya koyduğu faktörlerden beklenen getiri ve risk, vergiyle doğrudan ilişkili ve vergilemenin seviyesi beklenen getiri ve risk algılaması değiştirmektedir. Yerleşiklerin risk algılaması ulusal finansal varlıklara ilişkindir ve yerli ve yabancılar arasında yabancılar lehine ayrımcı vergileme uygulamaları bu algılamayı yükseltir. Gulati (1987:172) bu açıklamayı teyit eder şekilde ‘...yerli ve yabancı para egemenli varlıklar arasındaki ayrımcı

vergi anlaşmalarının sermaye kaçışının bir nedeni olabileceğini ifade etmiştir’.

Eaton ve Gersovitz (1989), Ize ve Ortiz (1987) sermaye kaçışına ilişkin açıklamaları, gelişmekte olan ülkelere verilen borçların büyük bir bölümü kamu ya da kamu garantili borçlardır temeline dayanmaktadır. Hatta hiç garanti olmasa dahi kreditorler özel borçların ödenmesindeki başarısızlık durumunda hükümeti sorumlu tutmaktadırlar¹¹. Borçların potansiyel millileştirilmesinin anlamı, herhangi bir borçlu sermaye kaçışını arttırdığında diğer borçluların vergi yükümlülüğünün artmasıdır. Özel borçların potansiyel millileştirmesinin meydana getirdiği vergi yükümlülüğü artışı, sermaye kaçışına neden olabilir (Eaton, 1987:379; Hermes ve diğerleri, 2003:527). Şöyle ki, borçlunun hareketi onun başarısızlık riskini arttırıyorsa, durum diğer borçluların vergi yükümlülüklerinin arması beklentisine neden olur bu durumda sermaye kaçışı dışsalılık formunda artmış olacaktır. Vergi yükümlülüğündeki artış diğer borçluların fonlarını yurtdışına yatırmalarına neden olduğundan vergi tabanında bir daralma meydana gelir. Bu daralmanın neden olduğu yükümlülükleri yerine getirmek amacıyla hükümetler marjinal vergi oranlarını arttırma ya da diğer gelir arttırıcı alternatiflere başvurabilirler.

Literatürde, sermaye kaçışını açıklamada vergilerin direkt olarak açıklayıcı bir değişken olarak kullanıldığı çok az çalışma söz konusu olmakla birlikte, sermaye kaçışını dolaylı olarak (direkt vergilemeye ilişkin uygulamaların etkisini test etmemekle birlikte) vergilemeye ilişkin uygulamalarla ilişkilendiren çok sayıda çalışma olduğu görülmektedir. Bu çalışmaların hemen hepsinde tek olmamakla birlikte vergi/vergiye ilişkin çeşitli uygulamaların (yüksek oranlı vergiler, ayrımcı vergi uygulamaları, bütçe açığı ya da kamu garantili borçlardaki artışın sebebiyet verdiği vergi yükümlülüğündeki artış, kamunun yükümlülüklerini yerine getirebilmek için bir enstrüman olarak kullandığı enflasyon vergisi ya da direkt yükümlülükler, ulusal vergi politikalarına ilişkin gelecekteki belirsizlikler, vergi sığınakları, vergi cennetleri gibi) sermaye kaçışını açıklamada önemli bir değişken olarak kullanıldığı görülmektedir. Dolayısıyla, kaçışın ve kaçışın sebebiyet verdiği bir dizi problemin (ekonomilerin finansal sektörden başlayarak reel sektöre doğru yayılan krizler, vergi tabanındaki daralmadan dolayı yükümlülüklerini karşılayamaması, bunun sebebiyet verdiği üretim daralması ve büyümede düşüşler ve refah kayıplar gibi) yaşanmaması için vergileme ikliminde bir anlayış değişikliğine ihtiyaç olduğunu ifade etmek gerekir.

¹¹ Diaz-Alejandro (1985) bazı Şili bankalarının iflasını bu duruma örnek olarak göstermektedir. Şili hükümeti bu bankaların dış borçları için herhangi bir garanti vermemiş olsa da, kreditorler paralarını hükümetten talep ettiler ve aldılar. Sermaye kaçışının oldukça dramatik görüldüğü bu periyotta önemli miktarda özel borcun hükümet tarafından yüklenildiğini gösteren deliller vardır. Fry (1993) ise; kamu garantili dış borçlardaki artışın devalüasyonu beklentisini arttıracığını bununda yabancı varlık tutmayı teşvik edebileceğini belirtmiştir (Hermes ve Diğerleri, 2003:527).

6. Sermaye Kaçışı Problemi ve Vergileme Anlayışında Meydana Gelen Değişimler

Modern vergi sistemleri mal, sermaye ve iş gücünün ülkelerarası hareketliliğinin nispi olarak az olduğu dönemde geliştirilmiştir. Diğer bir ifadeyle, mevcut vergi sistemleri kapalı ekonomi ve sermaye akımlarının olmadığı dönemin ürünüdürler. OECD ülkelerinin vergi sistemleri incelendiğinde kapalı ekonominin izlerini taşıdıkları görülmektedir (Genschel, 2001:2). Artan oranlı gelir vergisi Birinci Dünya Savaşı sırasında uygulanmış ve büyük gelişmeye/genişlemeye izin vermiştir. Muamele vergileri iki savaş arası dönemde uygulanmaya başlanmıştır. Bunun nedeni, enflasyon ve yaşanan depresyondan dolayı gelir vergisinden elde edilen gelirden meydana gelen düşüştür. Kurumlar vergisi ve sosyal güvenlik vergileri bu dönemde uygulamaya konulmuştur. Bu gelişmeler ulusal piyasalar düzeyinde gerçekleşmekteydi. Ticarete uygulanan sınırlamalar ve sermaye kontrolleri vergi matrahının mobilitesini ve bu matrahın uluslararası alana yayılmasını engellemektedir.

Ulusal ekonomiler arasındaki etkileşimin bu derece yoğun olmadığı zamanlarda ülkeler, vergi rejimlerini belirlerken üçüncü ülkelerde uygulanan politikalar ya da kendi vergi politikalarının diğer partnerleri üzerindeki etkilerini dikkate almamaktaydılar. Politika yapıcıları vergi şedülünü belirlerken yalnızca kendi vatandaşlarının ve girişimcilerinin marjinal davranışlarını dikkate almaktaydılar. Bu durum ‘yerellik prensibi’ olarak adlandırılmıştır (Lautenberg, 2002:2). Ancak, 1980’lerden itibaren birçok ülkede uygulama alanı bulan Neo-Liberal iktisat ve onun hegemonik söylemi olan globalleşme, ulusal ekonomilerin artan ölçüde uluslararası finans sistemine entegre olmasını ve artan sermaye hareketliliğini içermektedir. Globalleşmenin egemen iktisadi anlayış haline gelmesi emek (nitelikli işgücü) ve sermaye gibi üretim faktörlerinin global ölçekte dolaşım yeteneğine kavuşmasına neden olmuştur. Artan sermaye ihtiyacı ve sermayenin uluslararasılaşması ülkelerin bu sermayeden yararlanmak amacıyla adeta birbirleriyle bir yarışa girişmelerine neden olmuştur. Dolayısıyla, son yıllarda bu durumun değişmesi sürpriz değildir. Artan uluslararası entegrasyon (dünya ekonomilerinin giderek bütünleşmeleri), sermaye kontrollerinin kaldırılması ve bilgi teknolojilerinde meydana gelen gelişmeler tamamen yeni bir ortam oluşturmıştır. Bugün için ülkeler hem diğer ülkelerin davranışları hem de artan faktör mobilitesi tarafından sınırlandırılmaktadırlar. Yani, ekonomilerin giderek bağımlı bir hal alması, ulusal hükümetlerin yerel yeniden dağıtım politikaları uyguladıklarında ya da kamu malı arz ettiklerinde ticari partnerlerinin davranışlarını dikkate almalarını gerektirmektedir.

Üretim faktörlerinin daha akışkan bir nitelik kazanması -genel olarak-, onların kamu için potansiyel olarak daha az ulaşılabilir gelir kaynakları olması anlamındadır (Razin ve Sadka, 1995:2). Üretim faktörlerinin akışkanlığındaki artış ülkelerin sermaye gelirini ve vergileme kabiliyetini sermayenin ülkeler arasında serbestçe hareket edebilmesinden dolayı şiddetli şekilde sınırlamıştır. Böyle bir durumda *sermaye üzerine yüksek vergiler uygulamak akışkan vergi tabanlarının bir ülkeden diğerine kaymasına yani dünyanın geri kalan bölgelerine doğru sermaye kaçışının yaşanmasına ve vergi*

tabanlarının daralmasına neden olmaktadır. Sermaye kaçışının neden olduğu vergi kaybını telafi etmek için, hükümetler sermaye üzerindeki vergi oranlarını arttırabilirler. Ancak, sermaye üzerindeki vergi oranlarını arttıran hükümetler, daha sonra vergi gelirlerinin artmayıp azaldığının farkına varırlar. Bunun nedeni sermayenin sahip olduğu yüksek akışkanlıktan dolayı vergi oranlarının artırıldığı ülkede verginin hesaplandığı matrahtaki azalışın vergi oranındaki artıştan daha fazla olmasıdır (Wachtel, 2002:3). Bu hassasiyeti gören uluslararası finans kuruluşları sermaye hareketleri üzerine az sınırlama koymakta ve yeni çok taraflı yatırım anlaşması önerisiyle sabit ve finansal sermayeyi arttırmaya çalışmaktadırlar.

Vergilerin net sermaye birikimini düşürmesi sürpriz değildir. Vergideki artış, sermayeye olan ulusal ve uluslararası talepte azalışlara neden olabilir. Ülkeler arasında faktör donanımı ve vergileme açısından farklılıkların olması sermayenin daha düşük vergi uygulanan ülkelere hareket etmesine (diğer koşullar sabit kabul edildiğinde) neden olabilmektedir. Yani, A ve B ülkelerinde sermaye üzerine uygulanan vergiler farklı ise sermaye daha düşük verginin uygulandığı ülkeye gitmektedir. Sermaye vergilerinin olmaması durumunda ise (sermaye üzerine herhangi bir vergi yüklenmediği takdirde) sermaye hareketleri, diğer ülkelerde yatırılan sermaye/emek oranının eşitlenmesine izin verecektir. Yani, faktör tahsisi etkin gerçekleştiğinden her bir birim sermaye başına çıktı maksimum olacaktır. Sermaye vergileri rakip ülkeye eşitlenmediği takdirde, sermaye hareketlerinin bir kısmı etkin kaynak tahsisi tarafından değil, mali fırsatlar tarafından motive edilmiş olacaktır (Parelda ve van Ypersele, 2002:4).

Yurtiçi yatırımlardan elde edilen gelir üzerine yüksek oranlı bir vergi yükleme, yurtiçi tasarruflar üzerindeki vergi sonrası beklenen getiri oranlarını düşüreceğinden yurtiçi yatırımların yurtdışına yönelmesine neden olabilir. Yerleşik ve yerleşik olmayanlar arasında farklı vergi uygulamaları ile ülkeler arasında sermayeye farklı vergi oranlarının tatbik ettirilmesi sermayenin tahsisinde etkinsizliğe neden olabilir. Razin ve Sadka (1991), Dooley ve Kletzer (1994) ve Bjerksund ve Schjelderup (1995) yerli ve yabancı yatırımcılar için farklı vergi uygulamalarının sermaye giriş ve çıkışlarını teşvik edebileceğini ifade etmişlerdir (Hermes ve Diğerleri, 2003:528). Tüm ülkelerde aynı vergi oranı uygulanıyorsa, sermayenin marjinal verimliliği tüm ülkelerde aynı olacağından kaynak tahsisinde etkinsizlik söz konusu olmayacaktır. Vergi yükünün yalnızca yerleşikler üzerine yüklenmesi yerleşik olmayanların bu yüklere katlanmaması vergilendirme açısından problemlere yol açabileceği gibi kaynak tahsisinde de etkinsizliklere neden olabilir. Daha yüksek vergi yüküne maruz kalan yerleşikler fonlarını daha düşük ve güvenli vergileme alanlarına yönlterek potansiyel büyüme kayıplarına ve kaynak dağılımında etkinsizliğe yol açabilirler.

Globalleşme bütün ekonomik unsurlar gibi vergi sistemlerini de önemli ölçüde etkilemektedir. Bu etkileşimin ilk ve en önemli ayağı vergi kaynaklarının mobilitesinin artması ve ülke sınırlarının elektronik yollarla ortadan kaldırılabilir hale gelmesidir. Kaynakların uluslararası alanda hareketlilik kazanmaları sonucu vergi rekabetinin artması, ülkeleri vergi sistemlerinde bir takım değişikliklere gitmek zorunda bırakmıştır. Üretim

faktörlerinin özellikle sermayenin vergi yüklerindeki sınırlar arası farklılıklara (verginin net getiride neden olduğu değişikliklere) çok daha duyarlı hale gelmesi, üretim dağıtım zincirinin birçok vergileme alanları arasında bölünmesine neden olmuştur (Asher ve Rajan, 2001:3).

Sermayenin serbestçe hareket edebilme olanağına kavuşması firmaların coğrafik dağılımı için fırsatlar, vergi otoriteleri için esaslı meydan okumalar oluşturmıştır. Farklı ulusal vergi normları ve vergi idareleri arasındaki ayrılıklar, konulara yaklaşımda da farklılıklar oluşturmuş ve vergi idareleri arasındaki koordinasyon eksikliği sermaye kaçışını teşvik etmiş ve önemli vergi geliri kaybına neden olmuştur (FitzGerald, 2002:2). Bu belirleme Cable'ın (1995) '...globalleşme, gelişmiş dünyanın işlerini ve ticaretini göü'lere/azgelişmiş ülkelere kaptırmasına neden oluyor. Bu yüzden, gelişmiş endüstriyel toplumların sermaye kaçışı problemi yaşamamak için vergileri ve sosyal harcamaları düşürmeleri ve daha az korumacı uygulamalara yönelmesi beklenir' (Fligsteing ve Merand, 2001:2) şeklindeki değerlendirmesiyle doğrulanır niteliktedir.

Bu gelişmeler, politika yapıcılarının vergilemeye ilişkin düşüncelerinde önemli değişimlere yol açmış ve mobil üretim faktörlerini çekebilmek amacıyla ülkeler vergileme alanında (sermaye lehine) düzenlemelere gitmişlerdir.

Bu yeni çerçeve, vergi politikasının artan etkisi kadar diğer bir dizi politikalardan da etkilenmektedir. Dışsal etkenlerin oynadığı rolün artması, daha fazla miktarda sermaye (varlık) çekmek isteyen ülkelere bir dizi avantaj sunmuş ve bu amaçla bu ülkeler kendi politikalarını oluşturmuşlardır (Lautenberg, 2002:2). Bu fenomen, vergi rekabeti olarak adlandırılmış ve vergi matrahlarını eskisinden daha fazla etkiler hale gelmiştir. Vergi rekabeti, geniş anlamda bir ülkenin diğer ülkeleri etkilemek amacıyla vergi politikasını kullanmasıdır (Edward ve de Rugy, 2002:3). Buna göre vergi rekabeti; ekonomik bütünleşme ve artan sermaye hareketliliğe bağlı olarak, ülkelerin sermaye hareketlerini ve şirketleri kendi piyasalarına çekmek için düşük vergi oranları uygulayarak rakiplerinin vergi tabanlarında aşınmaya neden olması (Engin, 2002:181) olarak tanımlanabilir. Bir başka ifadeyle vergi rekabeti, ülkelerin düşük vergi oranları uygulayarak küresel sermayeyi ve işletmeleri kendi ülkelerine çekme çabaları olarak nitelendirilebilir (TOOB, 2001:32). Eğer komşu ülkeler, düşük vergi oranlarında başarılı olurlarsa, vatandaşlar ve politika uzmanları benzer uygulamaları kendi ülkelerinden de talep edeceklerdir.

Zaten son dönemdeki literatürü inceleyen Vito Tanzi (1995:134), 'entegre olmuş dünyada vergileme' isimli çalışmasında, oldukça derin değişimlerin olduğu uluslararası ekonomide sermaye vergilemesinin mevcut haliyle devam edip etmeyeceği konusunda ciddi şüpheleri olduğunu ve '...ekonomilerin uluslararasılaşma gerçeğinin vergi politikası yapıcılarının düşüncelerindeki değişmeye esaslı katkı yaptığını ifade etmiştir. Tanzi bu değişimi, **'vergi rekabeti, bazı ülkeleri vergi yapısını (vergi seviyesi gibi) değiştirmeye zorlayabilir'** şeklinde ifade etmiştir. Tanzi'nin şüphesini destekler şekilde Roger H.Gordon (1990) **'açık ekonomilerde sermaye geliri verileri uzun ömürlü**

olabilir mi?, Guttorm Schelderup (1993:377) ‘korku şudur ki, sermaye hareketliliği yüksek vergili ülkelere düşük vergili ülkelere doğru sermaye kaçışına sebep olabilir. Büyük miktarda sermaye kaçışı ülkeleri vergi matrahından mahrum eder ve sonuç olarak ülkelerin refah sistemleri olumsuz etkilenir’. Benzer korku Frenkel, Razin ve Sadka (1991:315-318) tarafından da dile getirilmiştir. Bu korku, tüm ülkelerde sermaye gelirini vergilemeyle ilgilidir. Fakat küçük ülkeler için daha özel bir öneme sahiptir. Küçük ülkelerin özellikle sermaye geliri üzerine yüksek vergileri uygulamaları oldukça zordur ve onların bazıları yabancı sermayeyi çekmek için ‘vergi cenneti’ olarak teşvikler sağlamaktadır. Bu yüzden diğer ülkelerin kendi vergi oranlarını sürdürmeleri oldukça güçtür. Razin ve Sadka (1995:2), ‘...dünyanın geri kalanına sermaye kaçışı durdurulmadığı sürece küçük açık bir ekonominin hiçbir sermaye geliri vergisini etkin bir şekilde uygulayamayacağını ifade etmiştir. Sermayenin ülke dışına çıkmaması ancak dünyanın geri kalanında vergi sonrası getiri oranı düşük olduğunda söz konusudur’.

Steinmo’da vergileme politikası alanında bir değişimin olduğunu ve bu değişimin evrime uğrayan politik ve ekonomik ortama adaptasyon ile açıklanabileceğini belirtmiştir (Steinmo, 2003:230).

Yeni dönemde, firmaların ve sermayenin daha mobil bir hal alması onların kolayca ülkeler arasındaki vergi farklılıklarından yararlanmalarını olanaklı kılmıştır. Eğer sermaye geliri vergilemeden kaçabilirse vergi yükü işgücü üzerine yönelecektir. 1970’lerden itibaren ülkelerin hızla entegrasyona gitmeleri ve bu entegrasyonun temel anahtarının uluslararası yatırımlar olması üretim faktörlerinin özellikle sermayenin daha akışkan bir hal almasına neden olmuştur. Sermayenin akışkanlığının artması, ülkeleri vergileme yaparken esnek olmayan vergi oranlarını ve esnekliği düşük faktörler üzerine vergi uygulamaya zorlamıştır. Çünkü vergilendirilen faktörlerin mobilitesinin olmaması onların vergilendirme alanından kaçamamaları anlamındadır. Sermaye vergilendirilmeye kalkışıldığında ise kendisine ayrıcalıklı bir vergi rejimi veya vergi muafiyeti sağlayan bir vergi cenneti arama yoluna gitmektedir.

Sermaye kaçışı, ülkenin vergi matrahını ve refah sistemini aşındırır. Bugünün uluslararası iklimi; bankalar gizli hukuku, yabancı yatırımcıları korumaya yönelik esaslı düzenlemeler bu durumu gerçek yapmaktadır. Ülkelerin karşı karşıya olduğu sermaye kaçışı ve vergi kaçakçılığı problemi, onları sermaye kadar vergiden kolayca kaçınamayan emek üzerine yüksek vergi uygulamaya yöneltmiştir. Bu yargıyı ve sermaye gelirlerine uygulanan vergi oranlarının 1980’lerin başından itibaren düştüğünü destekleyen birçok ampirik çalışma söz konusudur. Sonuç olarak; vergi politikasının yabancı yatırımlar konusundaki önemi giderek artmıştır. Emeğin sermayeden daha yüksek oranlarda vergiye maruz kalması ise etkinlik kadar adaletle de ilgilidir (Schjelderup, 1993:377).

Üretim faktörlerinin mobilitesinin artması, bu faktörler üzerine vergi yükleme konusunda önemli sorunlar yaşanmasına neden olduğu gibi, bunların üzerine düşen vergi yükünün dağılımını da değiştirmiştir. Bu değişimin temel nedeni öncelikle vergilemeye konu olan üretim faktörlerinin arz esnekliği ile ilgilidir. ‘Ramsey Kuralı’ gereği verimlilik

bakımından vergi yükünün mobil olan faktörlere nispetle, mobil olmayan faktörler üzerinde kalması yani mobil olan faktörler için ayrıcalıklı vergi muamelesi makul karşılanabilir. Nitekim globalleşme sonucu akışkanlığı artan üretim faktörü, farklı vergi alanlarını kullanarak arz esnekliğini arttırabildiğinden bu faktörün arz esnekliğinin artması ile birlikte faktöre uygulanacak vergi oranı düşer ve vergi yükü akışkan olmayan faktörlere doğru kayar. Sonuçta, tam bir faktör hareketliliği yani tam arz elastikiyeti durumunda, akışkan faktörler üzerine konulacak herhangi bir vergi akışkan olmayan faktörler üzerinde kalacaktır (Günaydın ve Benk, 2003:161). Bu aşamadan sonra mobil faktörlerin üzerine bir vergi yüklenilmesi sermaye ve kalifiye iş gücünün ülkeden kaçmasına neden olacaktır.

Sermaye uluslararası sınırlar arasında oldukça hareketli olduğundan, bireysel gelir üzerine nispeten yüksek vergi uygulayan ülkelerden dünyanın geri kalanına doğru sermaye kaçışı problemi yaşanmaktadır. Bu sorunu aşmak için bazı Nordic ülkeleri [Norveç, İsveç, Danimarka ve Finlandiya] sermaye gelirini emekten elde edilen gelire kıyasla daha düşük oranda vergilemeyi kapsayan ve 'ikili gelir vergisi sistemi' olarak adlandırılan politika cevabını geliştirmişlerdir (Normann, 2004:3-4). Bu bazı şüpheleri uyandırır da globalleşme hareketli vergi matrahları üzerinde bir baskı oluşturduğundan, Nordic ülkeleri gibi dışa açık küçük ekonomiler için optimal vergi sistemi, sermaye gelirlerini emek gelirlerinden daha düşük marjinal vergi oranında vergilendirmeyi yani 'ikili gelir vergisi/dual income taxation' sistemin uygulanmasını gerektirmiştir (Petersen, 2004:10). Bu sistemde mükelleflerin emek faktörlerinden elde ettikleri toplam gelirlerine artan oranlı tarife, sermaye faktöründen elde ettikleri toplam gelirlerine ise düşük ve düz/sabit oranlı tarifenin uygulaması esastır. Sermaye gelirinde daha düşük ve sabit bir vergi oranına yönelik uluslararası sermaye piyasasında rekabetçi kalma ihtiyacının bir sonucudur.

Uluslararasılaşmış bir ekonomide ikili gelir vergilemesinin bir takım avantaj ve dezavantajları söz konusudur. Avantajlardan birincisi, sermaye geliri üzerine düşük bir vergi oranı tatbik ettirilmesi, sermaye geliri vergilendirilmesinde tarafsızlığı arttırmaktadır. Çünkü düşük bir vergileme düzeyi sermayenin bütün şekillerinin vergi matrahına dâhil edilmesine imkân vermektedir. Buna karşın yüksek bir vergileme düzeyi sermayenin belli şekillerinin vergi matrahından çıkarılmasına neden olacağından tasarruf ve yatırım kararlarında sapmalara neden olacaktır. İkincisi, sermaye kaçışına meydan vermemek için sermaye üzerine nispi olarak düşük vergi oranı uygulaması gerekir. Transfer fiyatlama problemi, yerleşim yeri seçimi, uluslararasılaşma ve vergi rekabeti gibi vergi arbitrajı fırsatları şirket vergilemesini azaltma eğilimindedir. Dolayısıyla, sermaye mobilitesi şirket kazançları üzerine düşük bir vergi oranı gerektirir. Globalleşme ile birlikte ülkelerin daha fazla dışa açılmaları ve sermaye gelirinin mobilitesinin artması kurumlar vergisi oranlarının düşmesine neden olmuştur (Günaydın ve Benk, 2003:170).

7. Sonuç

Sermayenin akışkanlığının artması, bu faktörün verginin neden olduğu getiri farklılıklarına daha duyarlı hale gelmesine ve gelişmekte olan ülkeler arasında şiddetli vergi rekabetinin doğmasına neden olduğu ifade edilebilir. Hareketli faktörler için rekabet, ülkeleri vergi sistemlerinde ve vergiye ilişkin çeşitli uygulamalar alanında sermaye lehine (düşük oran uygulaması, vergi yükünün mobil olmayan faktörler üzerine aktarılması, ayrımcı vergi anlaşmaları, vergi sığınakları gibi) düzenlemelere gitmek zorunda bırakmıştır. Hatta sermaye kaçışının önlenmesi ve vergi matrahlarının kendi ülkelerine çekilebilmesi için bazı ülkeler sıfır vergi oranı uygulamayı bile düşüneceklerdir. Vergilerin dip seviyelere düşmesinin ise yetersiz kamu malı arzı gibi bir takım problemleri yükseltmesi ise olasıdır.

Ancak akışkan faktörler lehine düzenlemelere gitmeyen ülkelerin global ölçekte dolaşan sermayeden yararlanamadıkları gibi, mevcut uygulamalarından dolayı sermaye kaçışı problemiyle de karşı karşıya kaldıkları örnekler söz konusudur. Örneğin, Almanya'nın 1989 yılında yurtiçi faiz ödemeleri üzerine %10 düzeyinde stopaj vergileri uygulamaya başlaması bu ülkeden birkaç ay içerisinde önemli miktarda fonun Lüksemburg'a kaçmasına neden olmuştur. Gelişim nedeniyle Alman hükümeti stopaj uygulamasından vazgeçmek zorunda kalmıştır. Benzer tecrübeyi, İsveç ve Belçika'da yaşamıştır. Sermaye kaçışı vergi tabanlarında daralmaya, dolayısıyla kamunun yükümlülüklerini yerine getirememesine neden olmaktadır. Sermaye kaçışı nedeniyle vergi tabanlarında meydana gelen aşınmanın önüne geçebilmek için ülkeler mobil faktörler (sermaye gibi) üzerindeki yükü düşürmüş ve mobil olmayan faktörler (emek, toprak, tüketim) üzerine yüksek oranlı vergi uygulamasına yönelmişlerdir. Sermaye kaçışının bu indirimleri teşvik ettiği ifade edilebilir.

Yapılan değerlendirme ile varılan sonuç, globalleşen dünyada mobil üretim faktörleri üzerine yüksek oranlı vergi tatbik ettirilmesinin güç olduğunu, yüksek oranlı uygulamaların ise bu faktörlerin dünyanın geri kalanına doğru hareketine neden olduğu aşîkârdır. Nitekim artan faktör hareketliliği ve bunun uyardığı potansiyel sermaye kaçışı tehlikesi birçok ülkede 1980'lerden itibaren hareketli vergi tabanları üzerindeki vergilerde esaslı indirimlere gitmeyi zorunda kılmış ve vergi oranları önemli ölçüde aşağı gelmiştir. Bu değişim, üretim faktörlerinin özellikle sermayenin ulusal otoritenin bilgisi dışında dünyanın geri kalanına hareketinin engellenebilmesi, yani potansiyel sermaye kaçışının kontrol edilebilmesi için vergileme ikliminde kaçınılmaz şekilde düzenleme yapılmasının gereğine işaret etmektedir. Düzenlemeler sermayenin global ölçekte hareketine imkân verecek şekilde sermayenin dünya getiri oranlarını denkleştirecek ve vergi tabanlarında aşınmaya sebebiyet vermeyecek nitelikte olmalıdır. Dolayısıyla sermaye kaçışına imkân vermemek için vergileme alanında yapılacak olan düzenlemelerin uluslararası alanda yaşanan gelişmeler paralelinde ve vergi tabanlarında meydana gelebilecek aşınmaları önleyici nitelikte olması gerekmektedir.

Tablo 1
OECD Üyesi Ülkelerde Kurumlar Vergisi Oranı

Ülke	1986	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Avustralya	36	36.0	36.0	36.0	36.0	36.0	34.0	30.0	30.0	30.0	30.0
Avusturya	34	34.0	34.0	34.0	34.0	34.0	34.0	34.0	34.0	34.0	25.0
Belçika	45	40.2	40.2	40.2	40.2	40.2	40.2	40.2	34.0	34.0	34.0
Kanada	38,6	44.6	44.6	44.6	44.6	44.6	42.1	38.6	36.6	36.1	36.1
Çek Cum.	-	39.0	39.0	35.0	35.0	31.0	31.0	31.0	31.0	28.0	26.0
Danimarka	50	34.0	34.0	34.0	32.0	32.0	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0
Fillandiya	33	28.0	28.0	28.0	28.0	29.0	29.0	29.0	29.0	29.0	26.0
Fransa	45	36.7	36.7	41.7	40.0	36.7	36.4	35.4	35.4	35.4	35.0
Almanya	56	57.4	57.4	56.7	52.3	51.6	38.9	38.9	40.2	38.9	38.9
Yunanistan	49	40.0	40.0	40.0	40.0	40.0	37.5	35.0	35.0	35.0	-
Macaristan	-	33.3	18.0	18.0	18.0	18.0	18.0	18.0	18.0	16.0	16.0
İzlanda	51	33.0	33.0	30.0	30.0	30.0	30.0	18.0	18.0	18.0	18.0
İrlanda	50	38.0	36.0	32.0	28.0	24.0	20.0	16.0	12.5	12.5	12.5
İtalya	36	53.2	53.2	41.3	41.3	37.0	36.0	36.0	34.0	33.0	33.0
Japonya	43	51.6	51.6	51.6	48.0	42.0	40.9	40.9	40.9	40.9	-
Kore	30	33.0	30.8	30.8	30.8	30.8	30.8	29.7	29.7	27.0	27.5
Lüksemburg	40	40.3	39.3	37.5	37.5	37.5	37.5	30.4	30.4	30.4	30.4
Meksika	35	34.0	34.0	34.0	35.0	35.0	35.0	35.0	34.0	33.0	30.0
Hollanda	42	35.0	35.0	35.0	35.0	35.0	35.0	34.5	34.5	34.5	31.5
Yeni Zelanda	45	33.0	33.0	33.0	33.0	33.0	33.0	33.0	33.0	33.0	33.0
Norveç	33	28.0	28.0	28.0	28.0	28.0	28.0	28.0	28.0	28.0	28.0
Polonya	-	40.0	38.0	36.0	34.0	30.0	28.0	28.0	27.0	19.0	-
Portekiz	47	39.6	38.0	37.4	37.4	35.2	35.2	33.0	33.0	27.5	27.5
Slovakya C.	-	-	-	-	-	-	29.0	25.0	25.0	19.0	19.0
İspanya	35	35.0	35.0	35.0	35.0	35.0	35.0	35.0	35.0	35.0	35.0
İsveç	52	28.0	28.0	28.0	28.0	28.0	28.0	28.0	28.0	28.0	28.0
İsviçre	24,5	28.5	28.5	27.8	25.1	25.1	24.7	24.5	24.1	24.1	24.1
Türkiye	46	44.0	44.0	44.0	33.0	33.0	33.0	33.0	33.0	33.0	30.0
Birleşik Kral.	35	33.0	31.0	31.0	31.0	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0
Birleşik Dev.	46	40.0	40.0	40.0	40.0	39.4	39.3	39.3	39.4	39.3	39.3
OECD ort.	41	37.6	36.8	35.9	34.8	34.0	32.8	31.4	30.9	30.9	30.9

Kaynak: Chris Edwards and Veronique de Rugy, “International Tax Competition A 21st-Century Restraint on Government”, Policy Analysis No.431, April 12, 2002:43. OECD Tax Database, <http://www.oecd.org/dataoecd/26/56/33717459.xls>; Kişisel gelir vergisinin gelişim seyri için adı geçen çalışmalara bakınız.

Kaynakça

- Asher M.G. and Rajan R.S. (2001)., “Globalization and Tax Systems:Implications for Developing Countries with Particular Reference to Southeast Asia”, *Asean Economic Bulletin*, April, 120-140.
- Bjersund P. and Schjelderup G. (1995), “Capital Controls and Capital Flight”, *Finanzarchiv* 52, 33-42.
- Bjersund P. and Schjelderup G. (1998), “The Political Economy of Capital Controls and Tax Policy in a Small Open Economy”, *European Journal of Political Economy*, Vol.14, 543-559.
- Chang P.H.K., Claessens S. and Cumby R.E. (1997), “Conceptual and Methodological Issues in the Measurement of Capital Flight”, *Int. J. Fin.Econ.*, Vol.2, 101-119.
- Cooper H.W. and Hard P.J. (2000), “Russian Capital Flight, Economic Reforms and U.S.

- Interest:An Analysis”, March 10, <http://www.cnie.org/nle/inter-58.htm>
- Cuddington T.J. (1986), “Macroeconomic Determinants of Capital Flight: An Econometric Investigation”, in D. R. Lessard, and J. Williamson (eds), *Capital Flight and Third World Debt*,. Washington, DC: Institute for International Economics, 1987, 85-96.
- Cuddington T.J. (1987), “Capital Flight”, *European Economic Review* 31, 382-388.
- Cumby, R., and Levich R. (1987), ‘Definitions and Magnitudes: On the Definition and Magnitude of Recent Capital Flight’, in D. R. Lessard, and J. Williamson (eds), *Capital Flight and Third World Debt*,. Washington, DC: Institute for International Economics, 1987, 27-67.
- Dooley M.P. (1988), “Capital Flight-A Response to Differences in Financial Risks”, *Economics and Social Review* 19(4), July, 422-436.
- Dooley M.P. and Kletzer K.M. (1994), “Capital Flight, External Debt and Domestic Policies”, *NBER Working Paper* No.4793, July, 30 p.
- Eaton J. (1987), “Public Debt Guarantees and Private Capital Flight”, *The World Bank Economic Review* Vol.1, No.3, May, 377-394.
- Eaton, J., and Gersovitz M. (1989), “Country Risk and the Organization of the International Capital Transfer”, in G. Calvo, R. Findlay, P. J. K. Kouri, and J. Braga de Macedo (eds), *Debt Stabilization and Development: Essays in Memory of Carlos Diaz-Alejandro*. Oxford: Blackwell, 109-129.
- Edwards C. and Veronigue de R. (2002), “International Tax Competition A 21st-Century Restraint on Government”, *Policy Analysis* No.431, April 12, 43 p.
- Engin İ. (2002) , “Vergi Rekabeti, AB ve Türkiye”, Avrupa Birliğine Geçiş Süreci ve Türk Kamu Maliyesinin Uyumu”, 17. *Türkiye Maliye Eğitimi Sempozyumu*, Mayıs-, 2002, TÜRMÖB Yayınları-185, 180-208.
- Esen O. (1990), Gelişmekte Olan Ülkelerden Sermaye Kaçışı: Ölçülmesi, Nedenleri ve Sonuçları, *Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi*, Mayıs, 39-48.
- FitzGerald V. (2002), “International Tax Cooperation and Capital Mobility”, *QEH-University of Oxford Working Paper* Number 79, February, 1-21.
- Fligsteing N. and Merand F. (2001), “Globalization or Europeanization? Evidence on the European Economy Since 1980”, University of California Berkeley, April 2001. This paper was prepared for conference ‘Shareholder Value-Capitalism and Globalization’ held in Hamburg, FRG, May 10-11, 42 p.
- Frenkel J. Razin A. and Sadka E. (1993), “International Taxation in an Integrated World”, *Journal of Economics* 57, 315-318.
- Genschel P. (2001), “Globalization, Tax Competition, and the Fiscal Viability of the Welfare State”, *MPIfG Working Paper* 01/1, May.
- Gordon H.R. (1990), “Can Capital Income Taxes Survive in Open Economies?”, *NBER Working Paper*, No.3416, August, 30 p., *Journal of Finance*, Vol. 47., No. 3, July 1992, 1159-1180.

- Gordon D.B. and Levine R. (1988), “The Capital Flight ‘Problem’”, *International Finance Discussion Papers*, Number 320, April, 49 p.
- Gulati S. (1987), “Capital Flight: Causes, Consequences and Cures”, *Journal of International Affairs*, 165-185.
- Günaydın İ. ve Benk S. (2003), “Globalleşmenin Vergi Sistemlerinde Meydana Getirdiği Değişmeler”, *Vergi Dünyası*, Sayı 267, Kasım, 160-174.
- Harrigan J. and at all, (2002), “On The Determinants of Capital Flight-a New Approach”, *Journal of Asia Pacific Economy* 7(2), 203-241.
- Hermes N., Lensink R., and Murinde V. (2003), “Capital Flight: the key issues”, (*In Handbook of International Banking, Cheltenham, Edward Elgar*, 516-543.
- Hermes N., Lensink R., and Murinde V. (1994), “The Magnitude and Determinants of Capital Flight in Eastern Europe”, 243-255.
- Ize A. and Ortiz G. (1987), “Fiscal Rigidities, Public Debt and Capital Flight”, *IMF Staff Paper* 34(2), 311-332.
- Kant C. (2002), “What is Capital Flight?”, *World Economy*, 25(3), 2002, 341-358.
- Khan S.M. and Ul Haque N. (1985), “Foreign Borrowing and Capital Flight: A Formal Analysis”, *IMF Staff Papers*, Vol.32, 606-628.
- Lautenberg H.E.A. (2002), Taxation as a Policy Issue in a Changing European Enviroment, ISMA AGM and Conference, Basel, May 24, 12 p.
- McDonald G.T. (1999), International Capital flows: An Evalatution Turkish Capital Flight, The City University of New York, (A Dissertation submitted to the Graduate Faculty in Economics in partial fulfillment of the requirements for the degree of Doctor of Philosopy)
- Normann G. (2004), Taxation of Entrepreneurs Relative to Well Diversified Investors - A Swedish Perspective, The Research Institute of Insistrual Economics, No.632, 23 p.
- Parelda S. and Ypersele van T. (2002), “Coordination of Capital Taxation among Asymmetric Countries”, *Core Discussion Paper*, May 2002/32, 19 p.
- Pastor M.Jr. (1990), “Capital Flight from Latin America”, *World Development*, Vol.18, No.1, 1-18.
- Petersen H.G. (2004), “Globalization, Capital Flight and Capital Income Taxation: A European Perspective, 1-15.
- Razin A. and Sadka E. (1995), "The Status of Capital Income Taxation in the Open Economy", *FinanzArchiv* 52, No. 1, 21 –32.
- Schelderup G. (1993), “Optimal Taxation, Capital Mobility and Tax Evasion”, *Scand. J. of Economics* 95 (3), 377-386.
- Sorensen P.B. (2004), “International Tax Coordination: Regionalism versus Globalism”, *Journal of Public Economics* 88, 1187-1284.
- Steinmo S. (2003), “The Evoluation of Policy Ideas: Tax Policy in the 20th Centruy”,

- British Journal of Politics and International Relations*, Vol.5, No.2, May, 206-236.
- Tanzi V. (1995), *Taxation in an Integrating World*, The Brookings Institution Washington DC. 168 p.
- Tanzi V. (2000), "Globalization, Technological Developments and the Work of Fiscal Termites", *IMF Working Paper* 181, November, 1-23.
- Tanzi V. (2001), "Globalization and the Work of Fiscal Termites", *F&D*, Vol.38, No.1, March, 34-37.
- TOBB (2001), "Vergilemede Global Eğilimler- AB ve Türk Vergi Sistemi", *TOBB Özel İhtisas Komisyonu Raporu*, Ankara-Mayıs.
- Walter I. (1987), *The Mechanisms of Capital Flight*, 1987, 103-127; in *Capital Flight and Third World Debt*, (Ed. Donald R. Lessard and John Williamson), Institute for International Economics, Washington , DC., 1987.
- Wachtel H.M. (2002), "Tax Distortion In The Global Economy", *Paper Presented at the Global Crisis Seminar, TNI, Amsterdam, 17-18 February*, <http://www.tni.org/archives/wachtel/distortion.htm#aa>.
- Williamson J. and Lessard D.R. (1987), *Capital Flight: The Problem and Policy Responses*, Washington DC., Institute for International Economics.

Yoksulluk Sadece Devletin Sorunu Mu? Kamu Harcamaları Açısından Bir Değerlendirme

Asuman Altay

asuman.altay@deu.edu.tr

Is Poverty Only Government's Problem? The Evaluation from The Aspects of Public Expenditure

Abstract

In general poverty is described as being deprive of some economic, social and cultural rights. However usually it is described as a situation in which there is not enough income. The main institution that produces and applies basic policies to struggle with poverty is the government. On the other hand increasing poverty makes it impossible for the states to be successful –individually- in struggle with the problem. In this study; the phenomenon and concept of poverty, and its elements are held within the framework of poverty and public expenditures in Turkey, and programs generally applied by the state to cope with poverty are evaluated.

Key Words : Poverty, Poverty Measurement, Public Expenditures, Social Aid Programmes.

JEL Classification Codes : I32. I38. E62. H53.

Özet

Yoksulluk genel olarak ekonomik ve sosyal, kültürel haklardan yoksunluk olarak tanımlanmaktadır. Tanımda en fazla öne çıkan konu ise “yeterli bir gelire” sahip olamama durumudur. Yoksullukla mücadelede temel politikaları üreten ve uygulayan kurum devlettir. Ancak artan yoksulluk sorunu devletlerin bu konuda tek başına başarılı olmalarını da engellemektedir. Çalışmada yoksulluk olgusu, yoksulluk kavramı, kapsamı, Türkiye’de yoksulluk ve kamu harcamaları ilişkisi kapsamında ele alınmakta ve genelde devletçe mücadele konusunda uygulanan programlar ele alınmaktadır.

Anahtar Sözcükler : Yoksulluk, Yoksulluğun Ölçülmesi, Kamu Harcamaları, Sosyal Yardım Programları.

1. Giriş

Yoksulluk mücadele edilmesi gereken çok önemli bir “sorun”dur. Yoksulluğa yol açan birçok neden, aynı zamanda yoksulluğun sonuçları olarak karşımıza çıkmaktadır. Çok boyutlu kaynakları ve sonuçları olan sorunun giderilmesinde sadece Devlet sorumlu olabilir mi? Bu soruyu cevaplama çabaları çalışmanın amacını oluşturmaktadır.

Yoksulluk sadece devletin görevi olmamakla birlikte, temelde devletin görev ve sorumluluk alanı içinde yer almaktadır. Günümüzde küresel bir sorun olan yoksulluk, bütün ülkeleri yakından ilgilendiren bir konu haline gelmiştir.

1980 sonrasında ülkemizde yoksulluk ile doğrudan ilgilenen kamu kuruluşlarının sayısı artmıştır. Ancak yoksulluk konusunun daha fazla önem kazanması 1990'lı yıllarla birlikte başlamıştır. Yoksulluk kavramı, gerek ulusal gerekse uluslar arası alanda kalkınma ve büyümenin önemli bir eksenini oluşturmaktadır. 1990'lardaki ekonomik gelişmelerin yanı sıra, sosyal, siyasal ve kültürel değişimler, yoksulluk kavramını kalkınma ve gelişme tartışmalarının önemli bir konusu haline getirmiştir. Bu çerçevede, yoksulluğun özellikle Dünya Bankası tarafından hazırlanan 1990 yılı Dünya Kalkınma Raporu'nda ana tema olarak işlenmesi, yoksulluk çalışmalarını ve araştırmalarını hızlandırmıştır. Bu gelişmeler sonucu yoksulluğun ekonomik bir olgu olmanın ötesinde, sosyal, politik ve kültürel sorunları da içeren çok boyutlu bir sorun hale dönüşmesiyle, uluslararası kuruluşların da konuya olan ilgileri artmıştır. Yoksulluk sorunu az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi mutlak ve sürekli olmamakla birlikte, gelişmiş ülkelerde de yerel ve kısmi olarak kendini göstermesi, konunun dünya kamuoyunda dikkate alınmasında etkili olmuştur. Türkiye'de ise son yıllarda yaşanan ekonomik kriz sonucunda, işsizliğin ve beraberinde yoksulluğun alanının ve yoğunluğunun arttığı da bilinen bir gerçektir.

Yoksulluğun ne olduğu, neden ortaya çıktığı ve yoksullukla nasıl mücadele edileceği konuları bugün küresel gündemin merkezi konularından biridir. Özellikle son on yıldır yoksullukla mücadele kapsamında geliştirilen strateji, program ve politikalarda, devletin (merkezi ve yerel yönetim) yanı sıra, özel sektör, sivil toplum kuruluşları (STK), üniversiteler ve medyanın katkı ve işbirliği çabaları göze çarpmaktadır.

Çalışmada öncelikle, yoksulluk kavramı ve algılaması üzerinde durulacaktır. Daha sonra, Dünya da ve ülkemizde yoksulluk ve yoksullukla mücadelede rol oynayan kurumlar ve stratejileri incelenerek, Türkiye açısından sorunun çözümüne ilişkin bütünsel bir yaklaşım geliştirilmeye çalışılacaktır.

2. Yoksulluk Kavramı ve Ölçülmesi

Yoksulluğun çok boyutlu bir kavram olması nedeniyle kavramsallaştırılmasında ve tanımlanmasında bazı güçlükler bulunmaktadır. Yoksulluk ekonomik boyutunun yanı sıra sosyo-kültürel, felsefi, politik ve hatta ahlaki boyutları da içeren karmaşık bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır. Ancak bunlar için de en fazla öne çıkan ekonomik boyut olmaktadır. Çünkü insanların yaşamlarını devam ettirebilmesinin olmazsa olmaz koşulu maddi olarak da ölçülebilir olan beslenme, barınma ve giyinme gibi temel ihtiyaçlarının olmasıdır. Bununla birlikte yoksulluk kavramının yalnızca maddi boyuttan ibaret olmayıp, insanın yetenekleri ve işlevselliği ile de ilişkili olduğunu ileri süren çalışmalar (Sen, 1993) olduğu gibi, buna ek olarak kültürel çeşitliliğin de bu kapsamda görüldüğü raporlar da söz konusudur (UNDP, 2005).

Yol açtığı çok boyutlu olumsuz sonuçlar nedeniyle yoksullukla mücadele edilmesi konusunda genel bir kabulün olduğu söylenebilir. Birçok uygulama yoksullukla mücadelede ya da yoksulluğun kontrol edilmesinde kullanılan ekonomik ve sosyal politikaların zamanla yoksulluğu azaltıcı yönde etkilediğini göstermektedir (Alcock, 1997: 9). Öyle ki yoksulluk tarihi ile bu politikaların yoksullukla mücadele amaçlı geliştirilmesine paralel gelişmiştir.

2.1.Yoksulluk Kavramı

Yoksullukla mücadelenin etkinliği için en önemli konu toplumda kimin/kimlerin yoksul olduğunun belirlenmesidir. Yoksulluk nitelikleri ve yoksulluğun dağılımının toplumdan topluma farklılaşabileceği, hatta aynı toplumda bölgesel ve katmansal farklılıkların da olabileceği görülmektedir. Bu yalnızca sosyolojik bir bulgu olmayıp, gruplar ve bireyler arası yoksulluk düzeylerinin bilinmesine ve böylece yoksulluk için üretilcek politikalara ışık tutabilecek saptamalar olacaktır.

Yoksulluk konusunda tanımlar dağınık olmakla birlikte, çeşitli tanımları kapsayan iki yoksulluk kavramından söz edilebilir. Bunlardan birisi, yoksulluğun tanımında uzun yıllar egemenliğini sürdüren gelir merkezli yaklaşıma göre tanımlanan "mutlak yoksulluk" kavramı veya "gelir yoksulluğu"; diğeri ise, yoksulluğa yeni bir bakış açısı getiren ihtiyaç merkezli yaklaşımın "görelî yoksulluk" veya "insani yoksulluk" kavramıdır.

Yoksulluk genel olarak , “insanların temel ihtiyaçlarını karşılayamama durumu” olarak tanımlanmaktadır. Bunun yanında dar ve geniş yoksulluk tanımlamaları da yapılmıştır. Dar anlamda yoksulluk, açlıktan ölme ve barınacak yeri olmama durumu iken, geniş anlamda yoksulluk, gıda, giyim ve barınma gibi olanakları yaşamlarını devam ettirmeye yettiği halde toplumun genel düzeyinin gerisinde kalmayı ifade eder (DİE, 2004). Mutlak yoksulluk, hanehalkı veya bireyin yaşamını sürdürebilecek asgari refah düzeyini yakalayamaması durumudur. Bu nedenle, mutlak yoksulluğun ortaya çıkarılması,

bireylerin yaşamlarını sürdürebilmeleri için gerekli olan minimum tüketim ihtiyaçlarının belirlenmesini gerektirir. Mutlak yoksul oranı, bu asgari refah düzeyini yakalayamayanların sayısının toplam nüfusa oranıdır.

Görelî Yoksulluk, bireylerin, toplumun ortalama refah düzeyinin belli bir oranının altında olması durumudur. Buna göre toplumun genel düzeyine göre belli bir sınırın altında gelir ve harcamaya sahip olan birey veya hane halkı görelî anlamda yoksul olarak tanımlanır. Refah ölçüsü olarak amaçlanan tüketim veya gelir düzeyi seçilebilir.

Gelir merkezli yaklaşımda yoksulluk, salt gelir eksikliği ile sınırlandırılmış ve kişi başına düşen gayri safî millî gelirden ortalama sapa gelir miktarı olarak tanımlanmıştır. Mutlak yoksulluk, bir insanın yaşamını minimum düzeyde sürdürebilmesi için gerekli kalori miktarını ve diğer besin bileşenlerini sağlayacak beslenmeyi gerçekleştirememesine dayalı olarak tanımlanmaktadır. Gelirleri ve tüketimleri bu temel gereksinimleri karşılamakta yetersiz olanlar mutlak yoksulluk kapsamına girmektedir.

Mutlak yoksulluk kavramında biyolojik kişi, görelî yoksullukta ise sosyal varlık olarak birey anlayışı hâkimdir. Görelî yoksulluk bireyi, sadece biyolojik olarak yaşamını sürdüren değil sosyal bir varlık olarak kendisini yeniden üretebilmesi için gerekli yaşam düzeyinin saptanmasını ifade eder. Bu durumda belli bir toplumda, kabul edilebilir minimum gelir ve tüketim düzeyinin altında olanlar görelî yoksul olarak adlandırılır. İhtiyaç merkezli yaklaşımda, bireyin ihtiyaçları sadece beslenme ile sınırlandırılmamaktadır. Beslenmenin yanı sıra, barınma ve giyim gibi temel ihtiyaçlara ek olarak, güvenli içme suyu, kanalizasyon, elektrik, sağlık ve eğitim gibi hizmetlerle ulaşım, yönetime katılma, temel insan hak ve özgürlüklerinden yararlanma, sigortalı bir işte çalışma gibi unsurlar da hesaba katılmaktadır. Burada “toplumsal (sosyal) dışlanma” kavramı da kilit rol oynamaktadır. Toplumsal dışlanmaya yol açan ihtiyaçların giderilmeme durumu da dikkate alınmaktadır; zira bu durum, bireyin sosyal varlık olma özelliklerini gerçekleştirebilmesine engel teşkil etmektedir. Ayrıca cinsiyet ayrımcılığı gibi olguların yoksulluk üzerinde önemli etkileri olabileceği de dikkate alınmaktadır.

2.2. Yoksulluğun Ölçülmesi

Yoksulluğun çözümüne yönelik kararların alınabilmesi ve politikaların üretilmesi için ölçülmesi ve ölçülebilirliğine yönelik yaklaşımların geliştirilmesi çok önemlidir. Yoksulluğun ölçülmesinde 2000’li yıllarda “gelir yoksulluğu” kavramından “insani yoksulluk” kavramına; “tek boyutlu” yoksulluk tanımlarından “bileşik endeks”lere doğru bir geçiş yaşanmaktadır. Örneğin, “İnsani Yoksulluk Endeksi”, yoksulluğun gelir dışındaki farklı boyutlarını dikkate alan (eğitim, hayatta kalma, sağlıklı içme suyuna ulaşma vb.) bir bileşik endeks olarak Birleşmiş Milletler Gelişme Programı (UNDP) tarafından önerilmiş ve yoksulluğa ilişkin politika önceliklerini belirlemede oldukça geniş bir kullanım alanı bulmuştur.

Yoksulluğun ölçülmesinde yaşanmakta olan geçiş sürecine rağmen yoksulluğun hem dünyada hem de Türkiye’de halen sıklıkla “gelir yoksulluğu” kavramı çerçevesinde tanımlandığı görülmektedir. Dünya Bankası tarafından önerilen ve “Binyıl Kalkınma Hedefleri” arasında da yer alan “günlük ortalama geliri, satın alma gücü paritesine göre 1 (bir) ABD Dolarının altında olan nüfusun oranı” göstergesi hem uluslararası hem de ulusal düzeyde “gelir yoksulluğu”nu ölçmekte sıklıkla kullanılmaktadır. Gelir yoksulluğu tanımından hareketle yapılan tahminlere göre, dünya nüfusunun yaklaşık beşte biri günlük olarak 1 (bir) Doların altında; yaklaşık yarısı ise günlük olarak iki doların altında bir gelir elde etmektedir.

3. Küresel Yoksulluk, Dünya Bankası ve Birleşmiş Milletler Milenyum Bildirgesi

Küreselleşme, temelde ulusal ekonomilerin, dünya piyasalarına eklemlenmesidir. Küreselleşme sürecinde ulusal ekonomilerin karar süreçleri ve hemen hemen tüm ekonomik göstergeleri küresel piyasa dinamiklerinden bağımsız hareket edememektedir. Bu durumda ulus devletlerin kamu otoritelerinin belki de en önemli sorunu, küresel gelişmeler ve ihtiyaçlar karşısında iç politikalarını nasıl yönlendirecekleri sorunudur (Hirst-Thompson, 1992). Küreselleşme sürecinde ortaya çıkan iktisat politikalarının kuramsal dayanağı neo-klasik iktisat kuramı tarafından oluşturulmaktadır. Her türlü müdahaleden arındırılmış tam rekabet piyasa koşullarında üretim kaynaklarının etkin dağılımı gerçekleşecek ve böylece toplam refah artışları elde edilecektir. Ancak sözü edilen etkinliğin sağlanması için devletin ekonomik ve sosyal hizmet ve harcamalarının alanını daraltması, serbest piyasa odaklı bir ekonomik düzen oluşturması gerekmektedir. Nitekim 1980’li yıllardan bu yana ulus devletlerin politik ağırlık ve önemleri devam etse de, Keynesyen refah devleti anlamında müdahaleci ekonomi politikaları uygulayabilme iradesinden yoksundur (Jessop, 1996). Bununla birlikte ulusal ve küresel piyasaların uyumlu çalışması için ulus devletler, özellikle makro ekonomik ve makro organizasyonel politikaların yürütülmesinde koordinasyonu sağlamak ve sistematik bir düzen mekanizması olarak hala önemlerini korumaktadırlar (Barbaros, 2004: 21). Ancak bunun ulusal gereksinimlerden çok küresel gereksinimler doğrultusunda daha yoğun ortaya çıktığı görülmektedir. Küresel süreçte birçok Gelişmekte Olan Ülke (GOÜ)de devletin küçültülme çabaları, çoğunlukla kamu kesiminin etkinliğini zayıflatmış, kamu hizmeti ve kamu harcamalarının azalması bağlamında ciddi sosyo-ekonomik sorunlara yol açmıştır. Özellikle finansal piyasaların serbestleşmesi bu ekonomileri dış şoklara açık hale getirmiştir. Bunun yanında kamu bütçesi açıkları ve cari açıkların iç ve dış borçlanma ile kapatılması tercihi ulus devletlerin kamu mali yönetimlerini zayıflatmış ve büyük ölçüde borç sarmalına girmelerine neden olmuştur. Mali disiplinsizlik, ekonomik açıklar, enflasyon gibi ekonomik ve mali konjonktür dalgalanmaları başta işsizlik ve yoksulluk olmak üzere birçok ekonomik ve sosyal sorunlara yol açmıştır.

3.1. Küresel Yoksulluk

Günümüzde sadece küresel boyutta rekabet gücü olan ülkelerin istikrarlı bir ekonomik büyüme ve toplumsal refah sağlama şanslarının olduğu bir gerçektir. Bu süreci yakalayamayan ülkelerin zaman içinde artan yoksulluk sorunu ile karşılaşma ihtimalleri oldukça yüksek görünmektedir. Bu durumda GOÜ'nün rekabet güçlerini artırmaları gerekmektedir. Son yirmi yıldır büyüme teorilerine hâkim olan “içsel büyüme” modellerinde belirleyici temel unsurun “insan” olduğu kabul edilmekte ve bu doğrultuda “beşeri sermaye yatırımları”nın artırılması önerilmektedir. İnsanın niteliklerinin geliştirilmesi için başta eğitim yatırımları olmak üzere, sağlık, beslenme, konut, göç ve işsizlik gibi sorunların sözü edilen yatırımlara önem ve öncelik verilmesi ile çözüme yaklaşılabileceği düşünülmektedir.

Küresel gelişmeler bilgi odaklı ekonomilerin öne çıkması ile daha da güçlenmiştir. “Bilgi Toplumu”, “Bilgi Ekonomileri” ve “Bilgi İletişim Teknolojileri” adı altında toplanmaktadır. Ekonomik faaliyetleri oluşturan üretim, tüketim hatta tasarruf kararları elektronik ortamlarda alınabilmekte, sevk edilebilmekte ve sonuçlandırılabilir. Sonuçta gelişmeler değerlendirildiğinde, bilginin ekonomik bir değer olarak öneminin gittikçe arttığı söylenebilir. Sözü edilen süreç AG ve GOÜ açısından bazı sıkıntıları da getirmektedir. Tarım ve sanayi sektörü ile geleneksel ve modern yaşamların bir arada dualistik olarak görüldüğü bu toplumların bilgi ekonomisine ulaşma koşullarını hazırlamaları çeşitli zorlukları da getirmektedir. “Yarı Sanayileşmiş Ülke” konumundan “bilgi üreten, dağıtan ve kullanan” toplumlar haline gelmeleri çok zor görünmektedir (Altay, 2005: 24-25). Söz konusu zorlukların aşılmasında yukarıda da değinildiği gibi, insanın, bilgi, beceri ve yeteneklerinin dolayısıyla niteliklerinin artırılmasına yönelik yatırımlara önem verilmesi gerekmektedir. Ekonomik büyüme ve gelişmenin sağlanmasında fiziki yatırımlar kadar önemli olan bu yatırımlar, uzun vadede fiziki yatırımların artışına da yol açabilecek yapıdadır. Söz konusu yatırımlardaki artışlar orta ve uzun vadede milli gelir ve kişi başına düşen gelirin artışına bağlı olarak, yoksulluğun azaltılmasına yardımcı olacaktır. Ancak bunun gerçekleşebilmesi için artan gelirin mutlaka toplumdaki farklı katmanlar arasında daha adil ve etkin dağılımını sağlamaya yönelik politikaların ve programların uygulanması gerekmektedir. Çünkü yoksullukla mücadelede gelir artışları kadar bunların nasıl dağıldığı da çok önemli bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır.

Beşeri Sermaye farklı yöntemlerle hesaplanmaktadır. Bunların içinde, Birleşmiş Milletler Bölgesel Kalkınma Teşkilatı (UNDP) tarafından endeks yöntemi ile her yıl düzenli olarak hesaplanan “Beşeri Kalkınma İndeksi” yaklaşık yüz seksen ülkeye ilişkin verileri bir araya getirmektedir. Her yıl bir konunun öne çıktığı indeks, ortalama yaşam beklentisi, okullaşma oranı ve kişi başına düşen gelire ilişkin verilerle hesaplanmaktadır. Ülkelerin siyasi, idari ve nüfus oranlarını dikkate almamakla eleştirilse de, indeks birçok ülkeyle ilgili önemli veriler seti sunması açısından dikkate alınmaya değerdir. Ayrıca Endeks 1997 yılından bu yana “Beşeri Yoksulluk Endeksi” ile desteklenmektedir.

Yoksulluk Endeksi ile ülkeler arası yoksulluk farkları ve düzeylerinin ortaya çıkarılarak politika ve stratejilere yön vermesi amaçlanmaktadır (Philipp.1999: 4).

3.2. Dünya Bankası ve Birleşmiş Milletler Milenyum Bildirgesi

Küresel düzeyde yoksullukla mücadelede en etkin politika ve program üreten kurumun Dünya Bankası olduğu söylenebilir. Dünya Bankası, özellikle yapısal denge ve yoksulluk konusuna ağırlık verirken, IMF'nin makro ekonomik istikrarın sağlanmasına yönelik çalışmalar yaptığı görülmektedir (Stiglitz, 2000: 15). Dünya Bankası 1990 yılında artan yoksulluk sorununu “Dünya Kalkınma Raporu” ile inceleme gereği duymuştur. Çünkü 1970’lerin kırsal yoksulluğu ve mücadelesi için önerilen sanayileşme politikası önerileri artık önemini yitirmiş ve yeni koşullardan kaynaklanan yeni bir yoksulluk olgusu ve buna uygun çözüm arayışları ortaya çıkmıştır. Raporda öne çıkan konular arasında, ekonomik büyüme, beşeri sermaye yatırımları, ekonomik denge, katılım ve çevre ile yoksullukla mücadelede gerekli parasal desteğin banka kaynaklarından karşılanması konularıdır. 1990’dan sonra her on yılda dünya ekonomik raporunun konusunun “yoksulluk” olmasına karar verilmiş ve bu kapsamda 2000 yılı raporunun konusu yine yoksulluk olmuştur. 2000 yılı raporunda daha geniş bir yoksulluk tanımı yapılarak, yoksulluk sadece gelir açısından değil, aynı zamanda eğitim, sağlık ve kültürel yoksunluk açısından da tanım genişletilmiştir. Bu kapsamda büyümeye vurgu yapılırken, büyüme oranının yoksulluğu azaltacak şekilde ortaya çıkmasının önemine dikkat çekilmiştir. Ayrıca, gelirin yeniden dağıtılmasında etkin kamu ve özel sektör politikalarının uygulanması önerilmiştir. Piyasalar için güçlü kurumsal temellerin yaratılması ve yoksul kitlelere hizmet üretecek sosyal kurumların kamu, özel ve gönüllü kuruluşlarca desteklenmesi ve/veya oluşturulması gibi hedefler yer almıştır (Maxwell, 2000: 11). 2000 yılı raporunda öne çıkan politika önerileri; fırsat (opportunity), yetki verme (empowerment) ve güvenlik (security) olmuştur. Raporun 1990’lar boyunca yoksullukla ilgili yapılmış olan çalışmaların bir sentezi niteliğinde olduğu görülmektedir (Uzun, 2003: 165).

Küresel yoksulluk, Birleşmiş Milletler tarafından da önemli bir sorun olarak algılanmakta ve BM’lere bağlı bazı örgütlerin bu yönde çalıştıkları bilinmektedir. BM’ler 6-8 Eylül 2002 tarihinde New York’ta üye 189 ülkenin devlet ya da hükümet başkanlarının katılımı ile “Milenyum Zirvesi” (Binyıl Zirvesi) adı ile bir zirve düzenlemiş ve 2015 yılına kadar ulaşılması hedeflenen sekiz amaç belirlemişlerdir. Birinci ve öncelikli amaç “yoksulluk ve açlığın azaltılması” olarak belirlenmiştir.¹ Bildirge ile adeta insanların yaşadığı, aşırı yoksulluktan kaynaklanan onur kırıcı ve insanlık dışı koşulların ortadan

¹ Diğer amaçlar, temel eğitimin evrensel düzeyde sağlanması; Cinsiyet eşitliği; Çocuk ölümlerinin azaltılması; Anne sağlığının düzeltilmesi; HIV/AIDS vb. gibi diğer bulaşıcı hastalıklarla mücadele edilmesi; Sürdürülebilir bir çevrenin sağlanması ile Kalkınma için global bir katılımın teşvik edilmesi şeklinde sıralanabilir.

kaldırılması taahhüdü yapılmaktadır. 2015'e kadar günde bir Dolardan daha az bir gelire sahip olan yoksul kitlelerin durumlarının iyileştirilmesi için global ölçekli projelerin geliştirilerek, Gelişmiş Ülkelerce yapılan yardımların miktar ve oranlarının artırılması önerilmiştir. Hatta bu konuda bir oranda verilerek, yardımların iki katına (100 Milyar Dolar) çıkarılması gereği vurgulanmıştır. Raporda ayrıca, yoksullukla baş etmek için yardım, ticaret ve güvenlik şeklinde üç spesifik öneri getirilmektedir. Sözü edilen bu alanlarda, ortak bir tutumun belirlenmesinin gerekliliği üzerinde durulan raporda, bu yönde atılacak adımların küresel kalkınmaya yardımcı olacağı da vurgulanmaktadır. Burada üzerinde durulması gereken önemli bir nokta da, yoksul ülkelerde yoksullukla mücadele konusunda gerekli yatırımların yeterince yapılamaması ve bu konuda etkin bir siyasi iradenin ortaya çıkmaması söz konusu fondan bu ülkelerin yeterli düzeyde yararlanamamasına neden olacaktır.

4. Türkiye'de Yoksulluk Olgusu

Bugün, gelişmiş ülkeler de dahi, yoksul ailelerin varlığından bahsetmek mümkündür. Ancak, bu ülkelerde sosyal devlet anlayışı, ileri bir boyutta olduğundan ve sosyal politika araçlarını da etkin bir şekilde uygulandığından, yoksul ailelerin en azından daha da yoksullaşmasının önüne geçilmekte, kendilerine ve bakmakla yükümlü aile fertlerine, sosyal yönden kabul edilebilir asgari seviyede bir hayat standardını yakalama fırsatı verilmektedir.

Türkiye Cumhuriyeti Devleti, 1961 yılından beri anayasal anlamda sosyal devlet olmasına rağmen, kronikleşen ve yaygınlaşan yoksulluk sorununa karşı kalıcı bir çözüm stratejisi oluşturma bakımından yetersiz kalmıştır. Şüphesiz, bunun böyle olmasının başında makro ekonomik istikrarsızlıklar (özellikle enflasyon), istihdam imkânlarının yetersizliği ile yoksul kişi ve ailelere dönük çok amaçlı ve kapsamlı sosyal politikaların geliştirilmemiş olması yer almaktadır.

Türkiye Devleti sosyal devlet olma gereklerini aşağıda açıklanacak bazı nedenlerden dolayı etkin bir şekilde gerçekleştirememiştir. Türkiye GOÜ bir ülke konumunda olup, özellikle 1980'lerden sonra başta IMF ve Dünya Bankası olmak üzere uluslararası mali kurumların neo-liberal politika önerileri bağlamında ekonomisini dışarıya açarak gelişme ve büyümesini bu doğrultuda yönlendirmiştir. Ancak tüm diğer benzer konumda olan ülkeler gibi makro ekonomik istikrarını bu yöntemlerle sağlayamadığı gibi, ciddi bir ekonomik istikrarsızlık sürecine girmiştir. Bu süreçte yoksulluk olgusu sayı, coğrafi konum, sektörel ve gelir olarak biçim değiştirmiş ve özellikle iç göç olgusu ile kır yoksulluğuna önemli ölçüde kent yoksulluğu eklenmiştir.

4.1. Türkiye'nin Beşeri Sermaye, Yoksulluk Endeksi ve DİE Yoksulluk Araştırması

Yoksulluk incelemelerinin temelde ekonomik ve sosyal yoksunluklar kapsamında ele alınması nedeniyle, Türkiye açısından yoksulluk olgusu öncelikle genel sosyo-ekonomik durumun analizi yapılmak suretiyle incelenecektir. Konu BM'ler "Beşeri Kalkınma Endeksi"nde yer alan Türkiye ile ilgili rakamlar bazında gözden geçirilecek ve ülkemizdeki yoksulluk gerçeğini ilk defa bu kadar net görebildiğimiz DİE 2002 Yoksulluk Çalışma Sonuçları bağlamında yoksulluk olgusu irdelenecektir. Daha sonra devlet yoksulluk ilişkisi kapsamında kamu harcaması ve kamu hizmetleri ile yoksulluk arasındaki ilişkiye yer verilecektir.

4.1.1. Beşeri Sermaye ve Yoksulluk Endeksi

Türkiye'nin GOÜ klasmanında yer alan bir ülke olarak beşeri sermaye konusunda oldukça yetersiz olduğu söylenebilir. Söz konusu indeksin genel sıralamasında ülkemiz 2005 yılın için hazırlanan endekste 177 ülke içinde 94. sırada yer almıştır. Türkiye bu seviye ile "orta gelirli ülkeler" sınıfında yer almaktadır.

Günümüzde geleneksel "okur-yazar"lığın yerini "bilgi okur-yazar"lığı almıştır. Bu bağlamda temel eğitim, orta öğretim yanında bilimsel bilgi üreten ve bunları topluma dağıtma fonksiyonlarını gören Yükseköğretim Kurumları çok önemli hale gelmektedir. Türkiye AB'ye üyelik yolunda bugüne kadar birçok uyumlaştırma politikası uygulamış ve uygulamaya devam etmektedir. Ancak eğitim, bilgi teknolojileri konusunda, özellikle gelişmiş AB ülkelerinin düzeyinin çok altındadır. Hatta UNDP Kalkınma İndeks verilerine bakıldığında okullaşma oranı, bölgesel dengesizlikler ve en önemlisi kadınların sosyo-ekonomik ve siyasi yaşamdaki yerleri itibarıyla Suriye, Mısır gibi Orta doğu ülkeleri ile Ruanda, Gana, Bostwana gibi bazı Afrika ülkelerinin gerisinde kaldığı görülmektedir (UNDP, 2005).

Bilgi çağında, bilgiyi üretmek ve/veya üretilmiş bilgileri kullanmak için yükseköğretim kurumlarına büyük işler düşmektedir. Ancak bu kurumların devlet tarafından desteklenmesi, sanayi işbirliği sağlanarak büyük ölçekli araştırma projelerinin oluşturulması gerekmektedir. Çünkü Türkiye'de dâhil birçok GOÜ'de eğitim ve işgücü dengesi sağlanamamaktadır.

Ülkemizde de istihdamın % 75'i ilköğretim ve daha az eğitimli olanlardan oluşmaktadır. İşgücünün eğitim seviyesinin artırılması ve aynı zamanda eğitimli nüfusun istihdam düzeyinin yükseltilmesi gereği açıktır. İstenilen düzeyde olmasa da Bilgi İletişim Teknolojileri (BİT)'ndeki gelişmeler eğitimsiz nüfusun iş bulabilme olasılığını her geçen gün daraltmaktadır. İşgücünün eğitim durumuna göre dağılımına bakıldığında, İstihdam edilen nüfus içinde sadece yüzde 10'luk bir kesim yüksek öğrenim görmüştür. Yüzde 61'i ilkokul mezunu iken, yüzde 29'luk bir kesim ortaokul ve lise eğitiminden yararlanmıştır.

Bu rakamlar aynı zamanda nüfusun refah düzeyi konusunda da ipuçları vermektedir. Nitekim özellikle kırsal yoksulluğun yüksek olduğu ülkemizde toplam istihdam içinde sektörel paylara bakıldığında, tarım sektörü % 38, sanayi sektörü % 24 ve hizmetler sektörü % 38 paya sahip bulunmaktadır (DİE, 2004). GÜ'lerde % 5 dolayında olan tarımsal istihdam ülkemizde yüksektir. Verimlilik açısından ise düşük düzeydedir. Bu durumsa yeni yatırım imkânlarını kısıtlarken, işgücü talebinin azalmasına dolayısı ile gelirin azalarak çalışan kesimlerin dahi yoksullaşmasına ortam hazırlamaktadır.

İstihdam edilenlerin yüzde 53'ünü herhangi bir sosyal güvenlik kuruluşuna bağlı olmadan çalışanların oluşturması, kayıt dışı istihdamın formel istihdamın yarısını oluşturduğunu göstermesi açısından ilginçtir. Çocuk işçiliği konusunda rakamlara bakıldığında, 12-17 yaş grubunda çalışan çocukların sayısını 1 milyon 59 bin olarak görülmektedir. 1 milyon dolayında yabancı kaçak işçinin piyasada istihdam edildiği de yetkililer tarafından dile getirilmektedir (Kenar, 2004). Türkiye'deki iş gücü piyasası AB ile karşılaştırıldığında, düşük iş gücüne katılma ve istihdam oranı, işsizlik ve özellikle genç işsizlik oranlarının yüksekliği, iş gücünün eğitim düzeyinin düşük olması ve düşük verimlilik, tarım sektörünün istihdamdaki payının yüksekliği, kayıt dışılık ve enformel olguları, yabancı kaçak işçilik ve çocuk işçiliği sorunlarına sahip olarak görülmektedir. IMF destekli "dezenflasyon politikaları"nın bir sonucu olarak mevcut etkin istihdam politikaları uygulayamamakta ve buna bağlı olarak ekonomik büyüme kaydetmesine karşın, özellikle genç işgücü arzını karşılayacak bir istihdam seviyesi yaratamamakta ve ülkemiz giderek mutlak ve göreceli yoksul anlamında yoksullaşmaktadır.

DİE ile Dünya Bankası tarafından hazırlanan rapora göre, 1994 ile 2002 yılları arasındaki dönemde ülkemizde yoksulluk oranı azalmamış, aksine yüzde 27 oranında artmıştır. 2005 İnsani Gelişim Endeksine göre Türkiye 103 Gelişmekte Olan Ülke içinde yoksulluk açısından 19. sıradadır. Türkiye'de yoksulluk özellikle bölgesel gelişim farklılıklarına yakın bir düzeyde seyrederken kırsal bölgelerde yoksul kitlelerin yoğunlaştığı dikkati çekmektedir. Bunu yanında büyük ölçüde bölgesel dengesizliklerin teşvik ettiği iç göçlerin etkisi ile gelişmiş merkezlerin çevresinde kümelenen yoksul kesimlerin ortaya çıkardığı kent yoksulluğu olgusu da ülkemizin bir başka gerçeği olarak karşımıza çıkmaktadır. Nitekim BM'ler Kalkınma Programının yoksulluk alanında yaptırdığı son araştırmada Türkiye'de "yeni bir yoksulluğun" artmakta olduğu dile getirilmiştir (UNDP, 2005). Buna göre, geleneksel olarak akraba ile arkadaş ve komşuların desteği ile iyileştirilemez düzeyde bir yoksulluk olgusunun ortaya çıkması ile yeni bir durum oluşmaktadır. Bu konu literatürde geleneksel toplumsal ilişkiler içinde kendini yoksul tanımlamayan kesimlerin piyasa ekonomilerinin gelişimine paralel olarak birey haline dönüşmeleri ve geleneksel çevrelerinden uzak ve herkesin kendi başının çaresine bakmak durumunda olduğu bir ortama sürüklenmeleriyle meydana çıkan yeni bir yoksulluk olgusu olarak tanımlanmaktadır (Özel, 2005: 58-59).

Yoksulluk oranlarının yüksek olduğu ülkelerde "yolsuzluk" oranlarının da yüksek olduğu göze çarpmaktadır. Türkiye "Uluslararası Yolsuzluk Endeksinde" 133 ülke

inde 75. Sırada yer alarak aşırı "yolsuz" bir ülke konumunda gözükmektedir (UNDP, 2005). Bir toplumda yolsuzluğun artmasının önemli toplumsal refah kayıplarına ve dolayısı ile yoksulluğun artmasına neden olduğu bilinmektedir. Yolsuzluğun ve yoksulluğun bu denli büyük rakamlara ulaştığı ülkemizde rekabet, katma değer, bilgi yaratma süreçlerinin etkin işlemesi beklenemez. Sahip olduğu Milli Gelir düzeyi ile dünyanın 20 ekonomisinden biri olan Türkiye'nin yine 2005 UNDP rakamlarına göre teknoloji üreten ilk 25 ülke arasında adı ne yazık ki geçmemekte, ancak 102 ülke arasında 54. sırada yer alabilmektedir. İhracatta teknoloji mamullerinin payı da sadece yüzde 2 oranındadır. Makro ekonomik ortamın uygunluğu açısından yine 102 ülke arasında 82. ve istikrarı açısından 94. sırada bulunmaktadır. Türkiye, kamu kurumsal yapısının elverişliliği açısından 63. sırada, konratlara sadakat ve mülkiyet haklarının sağlamlığı açısından 52. sırada ancak kendine yer bulabilmektedir.

4.1.2. DİE Yoksulluk Araştırması

Devlet İstatistik Enstitüsü'nün 2002 yoksulluk çalışmasında, eşdeğer kişi başına tüketim harcaması medyan değerinin %50'si görel yoksulluk sınırı olarak tanımlanmıştır. Görel yoksulluk oranı ise, eşdeğer fert başına tüketim harcaması, görel yoksulluk sınırının altında kalan hane halklarının oluşturduğu nüfusun, toplam nüfus içindeki payı olarak hesaplanmıştır.

DİE tarafından Dünya Bankası'ndan sağlanan kredi desteği ile 2001 yılından itibaren Sosyal Riskin Azaltılması Projesi yürütölmektedir. Proje kapsamında, hanehalkı bütçe anketlerinin uygulanması ve anketin sonuçlarına dayalı olarak yoksulluk analizlerinin yapılması da yer almaktadır. Bu bağlamda, 2002 yılında uygulanan Hanehalkı Bütçe Anketi'nden elde edilen verilere dayalı olarak Türkiye'de yoksulluğun profili, nedenleri ve sonuçları üzerine Devlet İstatistik Enstitüsü ile Dünya Bankası birlikte çalışarak, ulaşılan sonuçları 2004'te açıklamışlardır. (DİE, 2004), Bu çalışmada, gerek gıda, gerekse gıda ve gıda dışı harcama bileşenlerini içeren mutlak yoksulluk sınırları hesaplanmıştır.²

² Çalışmada, gıda yoksulluğunun temelini teşkil edecek olan gıda sepetinin belirlenmesinde 2002 Hanehalkı Bütçe Anketi verileri kullanılmıştır. Gıda harcamasına göre sıralı 3. ve 4. %10'luk dilimler, referans grup olarak alınmış ve bu hanelerin gıda tüketiminde en önemli paya sahip 80 madde gıda sepeti olarak tespit edilmiştir. Bir ferdin günlük asgari 2100 kalori almasını sağlayacak miktarlar, bu 80 maddeden oluşturulmuştur. Bu sepetin maliyeti gıda yoksulluk sınırı olarak alınmıştır. Gıda yoksulluk oranı, eşdeğer fert başına tüketim harcaması, gıda yoksulluk sınırının altında kalan hanehalklarının oluşturduğu nüfusun, toplam nüfus içindeki payı olarak hesaplanmıştır.

Fertlerin gıdanın yanı sıra gıda dışı ihtiyaçları da bulunmaktadır. Bu ihtiyaçları göz önüne almak için gıda yoksulluk sınırına, gıda dışı mal ve hizmet payının da eklenmesi gerekmektedir. Bu yoksulluk sınırının belirlenmesi amacıyla da toplam tüketimleri gıda yoksulluk sınırının hemen üstünde olan hanelerin toplam harcama içindeki gıda dışı harcama payı (%57) esas alınmıştır. Buna göre gıda ve gıda dışı mal ve hizmetleri kapsayacak şekilde yoksulluk sınırı belirlenmiştir. Gıda ve gıda dışı yoksulluk oranı ise, eşdeğer

Buna göre, Türkiye'de nüfusun % 1.35'i gıda harcamalarını kapsayan yoksulluk sınırının altında iken, % 26.96'sı gıda ve gıda dışı harcamaları içeren yoksulluk sınırının altında bir yaşam seviyesine sahip bulunmaktadır. Ülkemizde yoksulluk sınırında yaşayan diğer deyişle gıda yoksulu olan nüfus DİE verilerine göre yılı yaklaşık olarak 926 bin kişi civarındadır. Gıda yoksulluğu, gıda harcaması maliyetinin gıda yoksulluk (açlık) sınırı olarak kabul edildiği durumda, hane halklarının toplam tüketim harcamasının bu sınırın altında olmasıdır. Gıda yoksulluğu oranı ise, bu sınırın altında yer alan hane halklarının oluşturduğu nüfusun, toplam nüfus içindeki payı olarak hesaplanmaktadır. Bu oran Türkiye geneli için % 1.35 iken, kırsal yerleşim yerlerinde % 2.01'e çıkmakta, kentsel yerleşim yerlerinde ise % 0.92'ye düşmektedir.

DİE verilerine göre, Türkiye'de 18.4 milyon kişi, gıda ve gıda dışı harcamaları içeren yoksulluk sınırının altındadır.

Gıda ve gıda dışı yoksulluk ise, gıda ve gıda dışı harcamaların maliyetinin hane halkının toplam tüketim harcamasından az olduğu durumdur. Gıda yoksulluğuna benzer yapı burada da karşımıza çıkmaktadır. Kırsal yerleşim yerlerinde, kentsel yerlere göre daha yüksek oranda yoksul yaşamaktadır. Türkiye geneli için bu oran % 26.96 iken, kırsal yerleşim yerleri için % 34.48. kentsel yerleşim yerleri için ise % 21.95 olarak tahmin edilmiştir.

Uluslararası karşılaştırmalarda kullanılan yoksulluk sınırlarına bakıldığında; satın alma gücü paritesine göre kişi başına günlük 1 \$'ın yoksulluk sınırı olduğu durumda, Türkiye geneli için yoksulluk oranı % 0.20 olurken, sınır 2.15 \$ olarak belirlendiğinde bu oran % 3.04 ve sınır 4.3 \$ olarak belirlendiğinde ise, % 30.3 olarak gerçekleşmektedir. Yine kırsal yerleşim yerlerinde yoksulluk kentsel yerlere göre daha fazladır.

Türkiye genelinde, hane halkı büyüklüğü 7 ve daha fazla olan hane halkları içinde yoksul hane halklarının oranı % 45.95'tir.

Türkiye genelinde hane halkı büyüklüğü arttıkça yoksulluk oranı da artmaktadır. Hane halkı büyüklüğü 1-2 olan hanelerdeki yoksulluk oranı % 16.48 iken, 7 ve daha fazla kişiden oluşan hanelerde bu oranın % 47.38 olduğu görülmektedir.

Görelî yoksulluk, eşdeğer kişi başına tüketim harcaması medyan değerinin % 50'sinin yoksulluk sınırı olarak belirlendiği durumda, Türkiye geneli için yoksulluk oranı

fert başına tüketim harcaması, gıda ve gıda dışı yoksulluk sınırının altında kalan hane halklarının oluşturduğu nüfusun, toplam nüfus içindeki payı olarak alınmıştır.

Çalışmada ayrıca özellikle uluslararası karşılaştırmalarda kullanılan çeşitli yoksulluk sınırları da hesaplanmıştır. Bu bağlamda, satın alma gücü paritesine göre günlük kişi başına 1 \$, 2.15 \$ ve 4.30 \$ değerleri yoksulluk sınırları olarak tanımlanmıştır. Eşdeğer fert başına tüketim harcaması, satın alma gücü paritesine göre günlük kişi başına 1 \$, 2.15 \$ ve 4.30 \$'ın altında kalanlar yoksul olarak belirlenmiştir.

%14.74. kırsal yerleşim yerleri için %19.86 ve kentsel yerleşim yerleri için % 11.33 olarak tahmin edilmiştir.

Nüfus iktisadi faaliyet alanlarına göre incelendiğinde yoksulluğun bazı alanlarda yoğunlaştığı görülmektedir. Nitekim kırsal yerlerde, tarım, avcılık, ormancılık ve balıkçılık sektöründe çalışanların %36.62'sinin yoksul olduğu tahmin edilmiştir.

Yoksul fertler, iktisadi faaliyet kollarına göre incelendiğinde, kırsal ve kentsel yerler ayrımında hemen hemen aynı sektörler göze çarpmakta ancak kır ve kent ayrımında sektör sıralamalarında değişiklik söz konusu olmaktadır. Türkiye genelinde, tarım, avcılık, ormancılık ve balıkçılık sektörü, çalışanların % 36.19'luk oranla yoksulluk riskinin en fazla olduğu sektör olarak birinci sırayı almaktadır. Bunu, % 35.92 ile inşaat ve bayındırlık sektörü izlerken, kentsel yerlerde ise birinci sırayı inşaat ve bayındırlık sektörü (% 37.62), ikinci sırayı tarım sektörü (% 32.80) almaktadır. Türkiye genelinde en düşük yoksulluk riski taşıyan sektör ise madencilik ve taşocakçılığı sektörüdür. Nitekim yukarıda beşeri sermayenin önemine vurgu yapılırken, beşeri sermaye yatırımlarının artırılarak insan kalitesinin artırılmasının gerekliliğinden hareket edilmektedir. Artan eğitim imkânları yanında sağlık, beslenme, konut, meslek edindirme ve göç politikaları ile ülkemizde yoğun yoksulluğun yaşandığı iş kollarında verimliliği ve gelirleri artırarak yoksulluk sorunu önemli ölçüde giderilebilir.

Konuya özellikle eğitim açısından bakıldığında, eğitim durumu yükseldikçe yoksul olma riskinin de azaldığı görülmektedir. Hane halkı fertlerinin eğitim durumlarına göre yoksulluk oranlarına bakıldığında; eğitim durumunun yoksulluğu en iyi açıklayan değişkenlerden biri olduğu göze çarpmaktadır. Gerek kır, gerekse kentsel yerlerde eğitim durumunun artması yoksulluk riskini azaltmaktadır. Buna göre; toplam nüfus içindeki oranları da dikkate alınarak eğitim durumlarına göre yoksulluk oranları incelendiğinde, Türkiye geneli için % 11.27'lik nüfus payına sahip okuryazar olmayan fertlerde yoksulluk oranı % 41.07 iken, % 3.79'luk nüfus payına sahip yüksekokul, fakülte ve üstü eğitilmiş fertlerde yoksulluk oranı % 1.57'ye düşmektedir. Aynı oran, kırsal yerlerde sırasıyla % 46.42 ve % 4.37'ye yükselmektedir. Türkiye genelinde okur-yazar olup bir okul bitirmeyen fertler için yoksulluk oranı % 34.60 olup bu oran kırsal yerlerde % 41.13'e yükselmektedir.

Çalışan nüfus açısından yoksulluk oranlarına bakıldığında, en yüksek risk taşıyan grubun yevmiyeli (geçici, mevsimlik) olarak çalışanlar olduğu gözlenmektedir. Türkiye geneli için bu grup % 45.01'lik yoksulluk oranına sahip iken, en düşük yoksulluk oranına sahip işverenlerde bu oran % 8.99 olarak gerçekleşmiştir. Özellikle kırsal yerlerde oldukça yüksek nüfus payına sahip ücretsiz aile işçileri de ikinci sırada yoksulluk riskine sahip grubu teşkil etmektedir. İşsizlerde yoksulluk riski, Türkiye genelinde % 32.44 iken, kentsel yerlerde % 22.99. kırsal yerlerde ise % 62.56 olarak gerçekleşmiştir.

4.1.3. Türkiye’de Kamu Harcamaları ve Yoksulluk İlişkisi

Kamu harcamaları bir ekonomide devletin kaynak tahsisindeki yerini ve büyüklüğünü belirlemenin en kolay yoludur. Kamu harcamaları, kamusal nitelikli hizmetler için yapılır. Kamu harcamalarının yönlendiği hizmetler ekonomik ve sosyal karakterli olabilir. Yoksulluğun azaltılmasında ve yeni yoksulların oluşmaması yönünde kullanılabilecek kamu harcamalarının, birçok GOÜ’de mali disiplinin sağlanması ve faiz maliyetlerinin karşılanması ile ekonominin borç ödeyebilme kapasitesi kazanabilmesi için azaltıldığı bilinmektedir. Ancak, bütçe harcamalarının kısılma yoluna gidildiği zaman bu kısıntının hangi harcamalarda olacağı, diğer bir deyişle bunun hangi kesimlere yansıtacağı konusunda herhangi bir teorik temel ortaya konmuş değildir (Kirmanoğlu-Arıkboğa, 2002). Avrupa Birliği üyelerinden 13 ülke için yapılmış bir araştırmada, kamu borçlarının yüksek olan ülkelerde düşük olan ülkelere göre, faiz dışı bütçe harcamalarının daha düşük olduğu saptanmıştır (Krogstrup, 2002). Sosyal harcamaların kamu borç yükü karşısında nasıl etkilendiği konusunda ise kapsamlı bir araştırma Ravallion tarafından yapılmış ve bütçe harcamalarının kısıldığı dönemlerde en yoksullara yönelik programların etkilenmediği ancak genel sosyal harcamaların ve özel olarak belirli hedeflere yönelik sosyal harcamaların ağır biçimde kısıldığı bulunmuştur (Ravallion, 2000). Vito Tanzi, sanayileşmiş ülkelerin çeşitli bütçe harcamaları istatistiklerini değerlendirirken, 1990’lı yıllar sonrası için “kamu faiz ödemeleri ile kamu yatırımları arasında negatif korelasyon olduğunu” (Tanzi ve Schuknecht, 2000: 47) vurgulamaktadır. Sonuçta yapılan ampirik çalışmalardan ve uygulamalardan kamu borçları nedeniyle baskılanan bütçelerde harcamaların kısılması gündeme gelmektedir. Kamu harcamaları toplumda özellikle ekonomik olarak korunmaya muhtaç olanlara yönlendirilmelidir.

Gelişmiş ülkelerde kamu harcamalarının GSMH’ye oranı yüzde 50’lere yakındır. Oysa birçok GOÜ’de olduğu gibi, ülkemizde konsolide bütçenin yarısına yakın bir kısmı faiz harcamalarına gitmektedir (Tablo 1). (1993 yılında bu oran % 23.7 civarındadır. Diğer deyişle bütçenin yaklaşık ¼’ü oranındadır.) Kamu harcamaları faiz giderleri düşüldüğünde kamu harcamalarının GSMH içindeki payının % 20 olduğu görülmektedir. Bu durum, kamu harcamaları içersinde faiz giderlerinin yüksek düzeylerde olduğunu göstermektedir.

Tablo 1
Konsolide Bütçe İçinde Harcamaların Fonksiyonel Dağılımı (%)

YILLAR	EĞİTİM	SAĞLIK	PERSONEL	FAİZ	YATIRIM
1993	16.5	3.9	34.56	23.70	11.74
1994	14.1	3.8	30.26	33.10	8.53
1995	15.5	3.9	29.15	29.20	8.5
1996	11.0	3.0	29.59	32.80	5.9
1997	11.4	3.3	25.75	28.80	7.95
1998	12.1	3.0	24.79	39.60	6.4
1999	11.8	2.9	24.61	38.20	5.5
2000	10.1	2.4	21.37	43.80	5.3
2001	8.7	2.9	18.88	51.00	5.15
2002	8.9	3.4	19.96	41.50	6.36
2003	9.3	3.4	19.21	44.56	5.48
2004	10.7	3.5	18.98	42.89	4.7

Kaynak: D.İ.E. verilerinden hazırlanmıştır.

Faiz giderleri, bütçeyi önemli ölçüde baskılayarak, kamu hizmetlerinin ve yatırımlarının azalmasına ve hatta niteliksizleşmesine yol açmaktadır. Nitekim Türkiye’de özellikle 1994 yılından sonra konsolide bütçe içinde eğitim ve sağlık harcamalarının giderek düşme eğiliminde olduğu görülmektedir.

Faiz harcamaları 1990’dan bu yana % 20’lerden % 43’lere yükselirken, eğitim harcamaları %18.8’den % 10 düzeyine, sağlık harcamaları ise % 4.7’den, % 3.5 düzeylerine düşmüştür. Yatırım harcamalarındaki düşüş ise daha fazladır. 1986 yılında bu kaleme bütçeden ayrılan pay % 21.3 iken, bu oran 2004 yılında % 4.7 olarak öngörülmektedir.

Yine personele ayrılan pay 1992 yılında % 41.74 düzeyinde iken bu oranın 2004 yılı için % 18.98 düzeyindedir.

Tablo 1’den izlenebileceği gibi, devlet bütçesi, sosyal ve ekonomik büyümeyi sağlamak bir yana, borç faizi ödemek suretiyle bir transfer bütçesi halini almıştır. Bütçenin yaklaşık yarısı borç faizlerinin ödemesine giderken, borç stoku ise büyümeye devam etmektedir. Kamu harcamalarından yapılan kısıntılar, personel alımlarına getirilen sınırlandırmalar, eğitime ve sağlığa ayrılan payın azaltılmasının ve özelleştirme faaliyetlerinin borç miktarını azaltmaya yetmedikleri aksine borçların büyüdüğü görülmektedir. Maliye Bakanlığı verilerine göre son on yılda kamu çalışanlarının yüzde 15 yoksullaşmış oldukları dikkati çekmektedir (Maliye Bakanlığı, 2005). OECD ülkelerinde kamu çalışanlarının nüfusa ve toplam istihdama oranlarına bakıldığında, Türkiye’de kamu çalışanı sayısının çok fazla olmadığı görülmektedir. Örneğin, Finlandiya, Fransa ve Macaristan gibi ülkelerde toplam istihdam içinde kamu çalışanlarının oranı % 20’lerin üzerindeyken, Türkiye’de bu oranın sadece % 9 olduğu görülmektedir.

2003’te milli gelirin yüzde 20’lik 5 nüfus diliminde dağılımını gösteren oranlar, tüketim harcamaları dağılımı için kullanılmıştır. Gelir dağılımı ile tüketim harcamaları

dağılımı farklıdır. Ancak başka gösterge olmadığından bu tablo konu ile ilgili önemli ipucu niteliğinde bilgiler sunmaktadır. Nüfusun beş dilimden oluşan yüzde yirmilik oranlarına bakıldığında, en fakir grubun Milli Gelirden'den aldığı pay, 6.8 iken, en zengin grubun payı 45.1'dir. Kişi başı toplam tüketimde bu paylar sırası ile 3.69 ve 24.50'dir.

Tablo 2
Özel Tüketim Harcamalarının Dağılımı

	Milli Gelirden Grubun Aldığı Pay (%)	Gruba Toplam Tüketimden Düşen Pay (Milyon \$)	Yıl Ortası Nüfus (Bin Kişi)	Kişi Başı Yıllık Tüketim (\$)	Kişi Başı Günlük Tüketim (\$)	Kişi Başı Yıllık Tüketim (YTL)
1. %20 Nüfus (en yoksul)	6.8	13.514	14.356	941	2.58	3.69
1. %20 Nüfus (yoksul)	11.3	22.456	14.356	1.564	4.29	6.14
1. %20 Nüfus (orta direk)	15.4	30.604	14.356	2.132	5.84	8.37
1. %20 Nüfus (zengin)	21.4	42.528	14.356	2.962	8.12	11.62
1. %20 Nüfus (en zengin)	45.1	89.626	14.356	6.243	17.10	24.50
TOPLAM	100	198.728	71.780	2.688	7.36	10.54

Kaynak: D.İ.E. verilerinden hazırlanmıştır.

Tablo 2'de her grubun toplam tüketimden aldığı payı gösterilmektedir. Her grupta 14.3 milyon kişi olduğu varsayılmaktadır. Gruba düşen toplam tüketim harcamasının 14.3 milyon kişiye bölünmesiyle kişi başı yıllık tüketim rakamına ulaşılmaktadır. Yıllık tüketimin 365 güne bölünmesiyle de günlük tüketim hesaplanmaktadır.

Milli gelirin yüzde 20'lik nüfus dilimlerine dağılımı ile ilgili son tespitler 2003 yılına aittir. Her grubun milli gelirden aldığı paya göre gruba düşen milli gelir toplamı verilmektedir. Her grupta 14.3 milyon kişi olduğu varsayılmaktadır. Milli Gelirin dağılımı olarak bakıldığında, en yoksul % 20'lik dilimdeki gruba düşen gelirden alınan pay yıllık %1.421 iken, günlük olarak 3.85'dir. Bu oran en yüksek % 20'lik dilimde sırası ile 9.425 ve 25.75 olarak karşımıza çıkmaktadır. Böylece verilen rakamlara bakıldığında ülkemizdeki yoksullaşmanın küçümsenemeyecek düzeyde olduğu ileri sürülebilir.

Tablo 3
Milli Gelirin Dağılımı (2004)

	Milli Gelirden Grubun Aldığı Pay (%)	Gruba Düşen Milli Gelir (Milyon \$)	Yıl Ortası Nüfus (Bin Kişi)	Kişi Başı Milli Gelir Yıl Ort. (\$)	Kişi Başı Milli Gelir Gün Ort. (\$)
1. %20 Nüfus (en yoksul)	6.8	20.400	14.356	1.421	3.85
1. %20 Nüfus (yoksul)	11.3	33.900	14.356	2.361	6.52
1. %20 Nüfus (orta direk)	15.4	46.200	14.356	3.218	8.87
1. %20 Nüfus (zengin)	21.4	64.200	14.356	4.472	12.25
1. %20 Nüfus (en zengin)	45.1	135.300	14.356	9.425	25.75
TOPLAM	100	300.000	71.780	4.172	11.43

Kaynak: D.İ.E. verilerinden hazırlanmıştır.

5. Türkiye’de Yoksullukla Mücadele Programları ve Stratejileri

Türkiye’de yoksulluk sorunu, 1990’lı yıllara kadar resmi olarak dillendirilmeyen ve özellikle ekonomi bilimi içinde çok irdelenmeyen bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır. Artan küresel yoksulluk ve uluslararası kuruluşların bu konudaki çalışmaları ile ülke içinde artan kır yoksulluğunun yanı sıra kent yoksulluğu ve işsizlik gibi sorunlar “yoksullaşma olgusu”na olan ilginin artmasına da yol açmıştır.

Türkiye’de 1980’lere kadar görülen yoksulluk daha çok ekonomide gelir eşitsizliğini gideren politikalarla ve geleneksel yardımlaşma ve dayanışma ile gideriliyordu. Tarımdaki destekleme politikaları, ücretsiz eğitim ve sağlık hizmetleri, kentlerde gecekondulaşma, sendikal hareketlerin gelişmişliği, içe dayalı bir büyüme modelinden kaynaklanan yüksek ücret politikası gelir dağılımında eşitsizliklerin büyümesinin önüne geçmişti. 1980’lerden sonra hissedilen ve 1990’larda hızlanan makro ekonomik istikrarsızlıklar reel gelirin artmamasına ve hatta enflasyon nedeniyle sürekli aşınmasına neden olurken, kamu iç borç senetleri nedeniyle izlenen yüksek reel faiz politikaları, hem faiz gelirleri içinde eşitsizliğin artmasına hem de faiz gelirlerinin toplam gelirler içindeki yerinin büyüyerek gelir dağılımında ciddi boyutlarda dengesizliklerin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Türkiye’de gelirin dağılımının iktisadi rasyonellikten uzak, çoğunlukla siyasi ölçütlerle bir tür rant aktarımı şeklinde ortaya çıktığı ileri sürülebilir. Teşvik ve sübvansiyonlar siyasi-bürokratik ilişki ağları şeklinde bir rant dağıtım mekanizması halini almıştır. Finansal piyasaların kamu müdahaleleri sonucu etkin işleyememesi tarımdan sanayiye dönüşümün gerçekleştirilmesinin önündeki önemli engellerden olmuştur. Ayrıca ekonomideki yetersiz girişim ve yatırımlarda bu süreci olumsuz olarak besleyen diğer etmenler olarak karşımıza çıkmaktadır.

Türkiye’de yoksullukla mücadelenin kamu kurumları açısından durumu oldukça karmaşık bir idari yapı ve anlayışına sahiptir. Sosyal Yardım ve sosyal hizmetlerden sorumlu olan Sağlık bakanlığı ile Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığının birçok faaliyeti birbirine benzemekte ve aralarındaki koordinasyonsuzluk nedeni ile aynılık taşıyan projelerde bir araya gelememektedirler. Ayrıca Sosyal Hizmetler Çocuk Esirgeme Kurumu (SHÇEK) ile Sosyal Yardım ve Dayanışma Fonu Başbakanlığa bağlı olarak faaliyetlerini sürdürmekte ve kendi alanlarında yoksullukla mücadelede ve yoksulluğun önlenmesinde riskli kesimlere yönelik projeler üretmekte ve programlar uygulamaktadırlar.³ Bir çok kurumsal çabaya rağmen hala ülkemizde sosyal risk taşıyan, aile, kadın, çocuk, yaşlı, özürü, mülteci, hasta, göçmen, emekli, evsiz, alkol ve madde bağımlısı, yoksulluk vb. durumda olan grupların muhtaçlıklarının giderilmesinde maddi destekler yanında verilen sosyal dışlanmıslığı önlemeye ve yoksulluk kültürünün

³ SHÇEK’e bağlı Kuruluşlar içinde, Çocuk Yuvaları; Yetiştirme Yurtları; Huzurevleri; Kreş ve Gündüz Bakım Evleri; Bakım ve Rehabilitasyon Merkezleri; Toplum Merkezleri; Çocuk ve Gençlik Merkezleri; Yaşlı Dayanışma Merkezleri; Aile Dayanışma Merkezleri yer almaktadır.

yerleşmemesine dayanak oluşturacak danışma ve rehabilitasyon hizmetleri de oldukça yetersizdir.

Türkiye özelinde konuya yaklaşıldığı zaman, Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışmayı Teşvik Fonu (SYDTF), sosyal yardım konusunda merkezi devlet politikasının en önemli aracı olarak görünmektedir. 1986 yılında yürürlüğe giren bir yasayla kurulan Fon'un bu alanda yaptığı çalışmalar, yoksul kesimin desteklenmesinde büyük önem arz etmektedir. Anayasa'nın 2. maddesinde ifadesini bulan "Sosyal Devlet" ilkesinin en belirgin oluşumu olan Fon, sosyal güvenlikten yoksun muhtaç ve düşkünlere ilişkin devletin sosyal sorumluluklarını yerine getirmektedir. Halen 81 il ve 850 ilçe olmak üzere toplam 931 adet Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Vakfı faaliyetlerini sürdürmektedir (SHCEK, 2005).

SYDTF, ayrıca, 2001 yılında yürürlüğe giren ve yaşanan ekonomik krizin yoksul aileler üzerindeki etkilerini azaltarak gelecekteki benzer risklere karşı mücadele etme kapasitelerini artırmayı amaçlayan Sosyal Riski Azaltma Projesi'nin de uygulayıcı kuruluşudur. Projenin bölümlerinden biri, 2001'de yaşanan ekonomik krizin, en dezavantajlı kesim üzerindeki etkilerinin hemen azaltılmasını amaçlayan ve SYDTF'nin yürütmekte olduğu eğitim, gıda, yakacak, giyim gibi sosyal yardımlarının maddi anlamda desteklenmesini öngören Hızlı Yardım'dır. İkinci bölüm, SYDTF'nin, Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Vakıflarının (SYDV), yaşlı ve kimsesizlere sosyal hizmet sağlayan Sosyal Hizmetler ve Çocuk Esirgeme Kurumu'nun (SHÇEK) ve yoksulluk çalışmaları için çeşitli veriler üreten ve mevcut verileri güncelleyen Devlet İstatistik Enstitüsü'nün (DİE) kurumsal kapasitesini arttırmaya yönelik Kurumsal Gelişim Bölümü'dür. Son iki bölümden biri olan Şartlı Nakit Transferi, yoksulluğun kuşaklar arası aktarımını engellemeyi ve eğitilmiş ve sağlıklı bir nesil yetiştirilmesini; Yerel Girişimler ise yoksul kesime istihdam olanakları sunarak kalıcı bir gelir desteği ve onları daha iyi bir hayat standardına kavuşturmayı hedeflemektedir.

Şartlı Nakit Transferleri (ŞNT), kuşaklararası yoksulluk zincirini kırmanın bir yolu olarak, insan sermayesi birikimini hedefleyen son dönem kalkınma programlarının bir parçasıdır. Adından da anlaşılacağı gibi, şartlı nakit transferleri, çocukların düzenli olarak okula devamının sağlanması veya sağlık muayenelerinin yaptırılması gibi insana yatırım yapmaları şartıyla yoksul ailelere düzenli nakdi para transferi yapılmasıdır. Şartlı Nakit Transferleri uygulamalarının temel hedefi yoksul ailelerde insan sermayesi birikimini mümkün kılmak olsa da, uygulanan programlar, mevcut yoksulluğun azaltılması, çocuk işçiliğinin önlenmesi veya kriz dönemlerinde bir sosyal güvenlik ağına oluşturulması gibi diğer hedefleri açısından farklılık gösterebilmektedir (TED, 2005).

Uzun süre farklı kuruluşlar tarafından yürütülen sosyal hizmetlerin, kaynak tasarrufu ve hizmet standardizasyonu sağlamak amacıyla tek elde toplanması çalışmaları sürdürülmüş, 1983 yılında çıkarılan 2828 sayılı Sosyal Hizmetler ve Çocuk Esirgeme Kurumu Yasası ile bu alandaki kuruluşlar, Sosyal Hizmetler ve Çocuk Esirgeme Kurumu

Genel Müdürlüğü çatısı altında toplanmıştır. 2828 sayılı Yasaya göre Kurumun görevi; korunmaya, bakıma ve yardıma muhtaç aile, çocuk, yaşlı ve diğer kişilere sosyal hizmet ve yardım götürmektir. Kuruma bağlı kuruluşlarda, 2002 yılı sonu itibarıyla 19.182 korunmaya muhtaç çocuğun bakımı yapılmaktadır. Bunlardan; 8.448'i çocuk yuvalarında, 9.439'u yetiştirme yurtlarında, 1.144'ü özürlü bakım ve rehabilitasyon merkezlerinde, 151'i yatılı hizmet veren çocuk ve gençlik merkezlerinde barındırılmaktadır.

Türkiye'de yoksulluk (muhtaçlık) durumunun saptanması açısından üzerinde görüş birliğine varılmış bir tanım ve yoksulluk düzeyini belirleyecek güvenilir veriler yoktur. Aynı ve nakdi yardımların dağıtımında, Sosyal Hizmetler ve Çocuk Esirgeme Kurumu elemanlarınca yapılan yoksulluk durum saptamaları belirli bir ölçüte dayanmamakta; incelenen her olayda hakkında inceleme yapılan kişilerin sosyo-ekonomik durumuna özgü öznel değerlendirmeler yapılmaktadır. Korunma kararı alınan çocuklar, bulundukları yerde Kuruma (SHÇEK) bağlı bir kuruluşa ya da bir koruyucu aile yanına yerleştirilmekte, buna olanak bulunmazsa Genel Müdürlükçe uygun görülecek illerdeki kuruluşlardan birisine gönderilmektedir. Bu alanda önemli bir kurumsal yapılanma da 1998 yılında açılan çocuk ve gençlik merkezleri ve bu kuruluşlara bağlı gözlem evi ya da ilk adım istasyonlarıdır. Bu merkezlerde sokakta yaşayan çocuklar ve yoksul kesimin bulunduğu semtlerdeki çocuklarla iletişim sağlanarak, bunlardan korunmaya muhtaç olanlar saptanmakta ve yararlanacakları hizmet modelinin belirlenmesine yönelik çalışmalar yapılmaktadır.

Kurumun yukarıda belirtilenler dışında, korunmaya muhtaç çocukların kuruluşlarda yetiştirilmelerine, aile yanında bakımlarına, evlat edindirilmelerine, işe yerleştirilmelerine, toplum içinde izlenmelerine ilişkin görevleri bulunmaktadır.

Tablo 4
Türkiye'deki Korunmaya Muhtaç Çocuk Sayısına İlişkin Bazı Tahminler

Temel Göstergeler	Yoksulluk Oranı (%)	DİE-GNS 2000	MERNİS 31.12.2002
Türkiye nüfusu	---	67.803.328	70.242.283
Çocuk nüfusu	---	25.958.449	25.834.212
Mutlak yoksulluk sınırı altında oldukları varsayılan çocuk sayısı	8	2.076.676	2.066.737
8.BYKP'ye göre yoksul çocuk sayısı	11.8	3.063.097	3.048.437
Temel gereksinimler yaklaşımına göre yoksulluk riski altındaki çocuk sayısı	34	6.230.028	6.200.212

Kaynak: SHAÇEK verilerinden hazırlanmıştır.

Değişen yoksulluk ölçütlerine göre saptanan potansiyel korunmaya muhtaç çocuk sayısı açısından en düşük sayı olan 2.076.676 (Tablo 4) kişi esas alındığında bile Kurum tarafından bakımı yapılan korunmaya muhtaç çocuk sayısı toplam sayının ancak %1'ine yaklaşmaktadır. Bu sonuçlar gelecekteki yoksulluk oranlarına ilişkin şimdiden önemli fikirler vermektedir. Yoksul çocukların özellikle eğitimi ve topluma kazandırılması

konusunda önemli adımların atılması gereği kaçınılmaz olarak kendini göstermektedir. Bu yönde bazı projeler hazırlanmış ve bunlar içinde bazıları uygulamaya geçirilmiştir. Koruyucu Ve Önleyici Hizmetler; Sevgi Zinciri Projesi; Uçurtmayı Vurmasınlar Projesi; Erken Çocukluk Gelişimini Destekleme Projesi; Olumsuz Deneyimler Yaşayan Çocukların Sağaltımı Çalışmaları gibi uygulamalar bu kapsamda sayılabilir. Yoksul çocuk sayısındaki artışlar bu tür ve benzeri proje ve uygulamalarının arttırılmasını gerekli kılmaktadır.

6. Sonuç ve Değerlendirmeler

Devlet, piyasa ekonomisinde ortaya çıkan başarısızlıkların ve bu çerçevede ortaya çıkan gelir dağılımında adaletsizlik ve yoksulluk sorununun çözülmesinde her zaman başarılı olamayabilir. Burada devlet müdahalesinin kapsamı, uygulanan araçlar, müdahaleci iktisat politikalarını uygulayan yönetimin yapısı vs. hususlar son derece önem taşır. Devlet, bazı sorunların çözümü olduğu kadar bazı sorunların da bizatihi kaynağıdır. Bu bakımdan, gelir dağılımında adaletsizlik ve yoksulluk sorununun kapsamlı bir sorun olduğu için devlet yanında Sivil Toplum Kuruluşları, ulusal ve uluslar arası inisiyatif ve özel sektör, üniversiteleri de ilgilendirmektedir.

Türkiye bireysel gelir dağılımı eşitsizliğinin en fazla olduğu ülkeler arasında yer almaktadır. Türkiye gelir dağılımı bakımından Şili, Peru, Brezilya gibi Güney Amerika ülkelerinden daha iyi, fakat sanayileşmiş ülkelere daha kötü durumdadır (Başol, 1995: 101). Orta gelirli ülkeler arasında Türkiye'nin 49'a yaklaşan gini katsayısı ile orta gelişmiş ülkeler arasında ilk beşte yer aldığı görülmektedir. Diğer ülkelerle karşılaştırıldığında bu katsayının Malezya'da 48.4. Tayland'da 46.2 düzeyinde olduğu, gelişmiş ekonomilerden ABD'de ise bu oranın 40.1 olduğu görülmektedir.

DİE'nin son araştırmasında ortaya çıkan Türkiye yoksulluk düzeyi dikkat çekicidir. Buna göre, Türkiye'de nüfusun % 1.35'i gıda harcamalarını kapsayan yoksulluk sınırının altında iken, % 26.96'sı gıda ve gıda dışı harcamaları içeren yoksulluk sınırının altında bir yaşam seviyesine sahip bulunmaktadır. Ülkemizde yoksulluk sınırında yaşayan diğer deyişle gıda yoksulu olan nüfus DİE verilerine göre yılı yaklaşık olarak 926 bin kişi civarındadır. DİE verilerine göre, Türkiye'de 18.4 milyon kişi, gıda ve gıda dışı harcamaları içeren yoksulluk sınırının altındadır. Kırsal yerleşim yerlerinde, kentsel yerlere göre daha yüksek oranda yoksul yaşamaktadır. Türkiye geneli için bu oran % 26.96 iken, kırsal yerleşim yerleri için % 34.48. kentsel yerleşim yerleri için ise % 21.95 olarak tahmin edilmiştir.

Türkiye'nin son 20 yıllık tarihçesinde yoksullaşmaya verilen tepki, daha çok “telafi edici mekanizmalar” aracılığıyla olmuştur. Bu telafi edici mekanizmalar yöresine ve somut durumlara göre büyük çeşitlilik gösterirken toplumun sosyal-siyasal ve kültürel kimyasında da ciddi değişimlere yol açmış ve yeni yoksullaşma biçimleri ve olgularına cevap verememesi gibi bir durumla karşılaşmıştır. Nitekim DİE verileri bugüne kadar yoksullukla ilgili çalışmaların yetersizliğini göstermektedir. Konuya kamu harcamaları

açısından bakıldığında yoksullukla mücadelede niçin etkin sosyal harcamaların yapılamadığı da açıkça görülmektedir. Uzun yıllardır borca dayalı bir kamu finansman yöntemi uygulayan ülkemizde hazırlanan bütçelerin büyüme, istihdam ve beşeri nitelikleri geliştirici yöndeki harcamaları kapsamı mümkün olamamaktadır. Ancak yapılan çalışmalar Türkiye’de yoksulluğun yerleşmeye başladığı ve önlemler geliştirilemez ise gelecekteki ekonomik ve toplumsal maliyetlerinin çok yüksek olacağını göstermektedir. Bu nedenle sorun önemli ve büyük boyutludur. Yoksulluk sorunu ile mücadelede devletin yanında STK, Özel Sektör, Üniversiteler ve Medyaya da görevler düşmektedir. Bu kurumlar ve kuruluşlar arasında kolektif programlar ve koordineli politikalar oluşturulması ve uygulamaya ilişkin düşüncelerin ve önerilerin de geliştirilmesi gerekmektedir. Bu konu ise bir başka çalışmanın konusunu oluşturmaktadır.

Kaynakça

- Alcock, Pete (1997), *Understanding Poverty*, Macmillian Press Ltd, London.
- Altay, Asuman (2005), *Türkiye’de Beşeri Sermayenin Karşılaştırmalı Analizi*, TUGİAD Bilimsel Eserler Yarışması Birincilik Ödülü, İzmir.
- Barbaros, Funda (2004), “Küreselleşme Sürecinde Devletin değişen Rolü: Türkiye Üzerine Bir Değerlendirme”, *DPT- 2004 İzmir İktisat Kongresi*, 5-9 Mayıs 2004. İzmir.
- Başol, Koray, (1995), *Türkiye Ekonomisi*, İzmir.
- DİE (2004) 2002 *Yoksulluk Çalışması Sonuçları*, www.die.gov.tr, Erişim Tarihi: (13.04.2004).
- DPT (2002), [http: /www.dpt.gov.tr](http://www.dpt.gov.tr).
- Hirst, Paul-Grahame Thompson (1992), “The Problem of Globalization: İnternational Economic Relations, National Economic Management and the Formation of Trading Blocks”, *Economy and Society*, Vol: 21. No: 4.
- Kenar, Nejdett (2004), [http: //www.iskur.gov.tr](http://www.iskur.gov.tr), Erişim Tarihi: 10.04.2005.
- Kirmanoglu, Hülya-Aysel Arıkoğlu, (2002) “Türkiye’de Kamu Borç Servisinin Bütçe İçi Etkileri: 1950- 2001”, www.marmara.edu.tr/maliyesempozyumu/tebligler, Erişim Tarihi: 10.04.2005.
- Krogstrup, S.: (2002), “Public Debt Asymmetries: The Effect on Taxes and Spending in the European Union”, *ECB Working Paper*, No.162. [http: //www.ecb.int/pub/wp/ecbwp162.pdf](http://www.ecb.int/pub/wp/ecbwp162.pdf).
- Jessop, Bob (1996), “Post-Fordism and The State”, in *Fordism A Reader*, Ed. Ash Amin, Blackwell, USA.
- Maliye Bakanlığı (2005), [http: //www.maliye.gov.tr](http://www.maliye.gov.tr)
- Maxwell, Simon (2000), “Developing the Concensus”, *New Economy*, Vol: 7. Issue: 4.
- Özel, Hüseyin (2005), “Yoksulluk ve Piyasa Ekonomisi”, *Asomedyä*, ASO Yayını, Mart 2005.
- Philipp, Björn (1999), “Poverty Reduction Project Poverty-Worldbank and UNDP

- Concepts, <http://www.gtz.de/forum>, Erişim Tarihi: 28 Mart 2005.
- Ravallion, M.: (2000), “Are the Poor Protected from Budget Cuts? Theory and Evidence for Argentina”, *World Bank Working Paper*, No.2391. <http://www-wds.worldbank.org/>.
- Sen, Amartya (1993), “Capability and Well-Being”, Amartya Sen etc. (eds), *The Quality of Life*, Oxford: Clarendon Press.
- Stiglitz, Joseph E., (2000), “Development Thinking at the Millenium”, *Annual World Bank Conference on Development Economics* 1999. Washington 2000).
- Tanzi, V. Ve L. Schuknecht: (2000), *Public Spending In The 20th Century*, Cambridge, Cambridge University Press.
- UNDP (2005), *Human Development Report*, <http://www.un.org.tr>, Erişim Tarihi: 08.04.2005.
- Uzun, Ayşe M., (2003), “Yoksulluk Olgusu ve Dünya Bankası”, *Ç.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt: 4. Sayı: 2.
- <http://www.ted.org.tr/modules.php?op=modload&name=Ted&file=nisanci>, Erişim Tarihi: 24.05.2005.
- http://www.shcek.gov.tr/portal/dosyalar/hizmetler/aile/aile_danisma.asp- Erişim Tarihi: 05.07.2005.
- http://www.cankaya.gov.tr/tr_html/DDK/soshiz.htm, Erişim Tarihi: 05.07.2005.
- http://www.shcek.gov.tr/portal/dosyalar/hizmetler/aile/aile_danisma.asp- Erişim Tarihi: 24.05. 2005.

Türkiye’de Sosyal Güvenliğin Durumu ve Reorganizasyon Arayışları

Ersan Öz

ersanoz@pamukkale.edu.tr

The Current Situation of Social Security in Turkey and Reorganization Efforts

Abstract

The aim of social security is to eliminate the risks that affect individuals and to guarantee their well-being in the future. Today, the citizens of the developed countries are protected by the social security institution of their countries. In this study, the current situation and the problems of the Turkish Social Security System is elaborated.

Key Words : Social Security, Transfer, New Law, Fiscal Discipline, Budget.

JEL Classification Codes : H55 - Social Security and Public Pensions

Özet

Sosyal Güvenlik kısaca; toplumsal hayatta bireyleri etkileyen sosyal risklerin bertaraf edilmesi ve geleceğin garanti altında tutulmasıdır. Günümüzde, çağdaş demokratik sosyal hukuk devleti ilkesini benimsemiş tüm ülkeler vatandaşlarını sosyal güvenlik şemsiyesi altına almak zorunluluğundadır. Bu çalışmada, Türk Sosyal Güvenlik Sisteminin mevcut durumu ortaya konulmakta ve çıkarılması planlanan yeni sosyal güvenlik yasasının sorunların çözümüne katkısı tartışılmaktadır.

Anahtar Sözcükler : Sosyal Güvenlik, Transfer, Yeni Yasa, Mali Disiplin, Bütçe.

1. Giriş

Sosyal güvenlik; bireylerin istek ve iradeleri dışında oluşan sosyal risklerin, kendilerinin ve geçindirmekle yükümlü oldukları kişilerin üzerlerindeki gelir azaltıcı ve harcama artırıcı etkilerini azaltmak ve kişilere sağlıklı ve asgari bir hayat standardını garanti edebilmek olarak tanımlanabilir. Bu sosyal risklerin başlıcaları; yaşlılık, ölüm, hastalık, iş kazası, iş göremezlik, işsizlik, doğum olarak sayılabilmektedir. Bir toplumda yaşayan tüm bireyler bu tehditlerin gerçekleşmesi durumunda ortaya çıkabilecek sorunları kişisel birikimleriyle bertaraf edebilecek durumda değildir. Bu sebeple sosyal güvenlik, sosyal risklerin, riske maruz kalan birey yerine, tüm topluma dağılımını ve doğan zararın toplum olarak bölüşülmesini amaçlamaktadır.

Demokratik sosyal hukuk devleti ilkesini benimsemiş tüm çağdaş dünya devletleri söz konusu riskleri bertaraf etmek ve vatandaşlarını sosyal açıdan güvenlik şemsiyesi altına almak zorundadırlar¹. Söz konusu yükümlülüğün yerine getirilebilmesi amacıyla sosyal güvenlik kuruluşları teşkil edilmiştir. Sosyal refah devleti anlayışının bir sonucu olarak giderek büyüyen sosyal güvenlik kuruluşları² kamu kesimi içerisinde ciddi büyüklüklere ulaşmıştır. Türkiye’deki sosyal güvenlik kuruluşları Emekli Sandığı, Bağ-Kur, Sosyal Sigortalar Kurumu (SSK) ve özel sandıklardan oluşmaktadır. SSK özel sektörde, kamuda ve tarım kesiminde çalışan işçiler ile isteğe bağlı özel sigortalılara hizmet vermektedir. Bağ-Kur; esnaf-sanatkarlar ve diğer bağımsız çalışanlar ile çiftçiler ve isteğe bağlı sigortalıları (ev hanımları ve muhtarlar), Emekli Sandığı ise devlet memurlarını kapsamaktadır.

Bu çalışmanın amacı; Türk Sosyal Güvenlik Sisteminin mevcut durumunu rakamsal göstergeler yardımıyla ortaya koymak ve IMF’in de istediği yeniden yapılanmayı sağlamak üzere düşünülen Yeni Sosyal Güvenlik Kanunu’nun katkılarını ve olumsuzluklarını tartışmaktır.

2. Sosyal Güvenlik Sisteminin Sorunları

26 Mayıs 2005 tarihinde Dünya Bankası tarafından yayımlanan “21 nci Yüzyılda Yaşlılara Gelir Desteği” (**Old - Age Income Support In The 21st Century**) adlı raporda (Holzman ve Hinz, 2005: 42–2) dünyada gelişen tıbbi uygulamalar paralelinde

¹ *Dünyadaki bütün sosyal güvenlik sistemleri söz konusu sosyal risklere karşı hukuki güvence sağlanması sözünü veren uluslararası hukuki belgelere imza atmışlardır. Bu belgelerden bazıları; 1948 tarihli İnsan Hakları Evrensel Beyannamesi, 1952 tarihli sosyal Güvenliğin Asgari Normlarına ilişkin 102 Sayılı Sözleşme, ILO Sözleşmeleri, 1976 Tarihli Avrupa sosyal Güvenlik Kodu ve son olarak Almanya’da imzalanan yaşlı ve sakatların evlerinde bakılmalarını içeren Bakım Sigortası olarak sayılabilir.*

² *Türkiye’de 3 ana sosyal güvenlik kuruluşu bulunmaktadır. Bunlardan Sosyal Sigortalar Kurumu (SSK) 1946 yılında İşçi Sigortaları Kurumu adıyla kurulmuş ve 1964 yılında Sosyal Sigortalar Kurumu adını almıştır. Emekli Sandığı Kurumu 1950 yılında, Bağ-Kur ise 1972 yılında kurulmuştur.*

artan yaşam süresi nedeniyle, sosyal güvenlik kuruluşlarının maliyetlerinin artacağı belirtilmektedir. Bir yandan çalışma süresinin ömür süresine oranla azalması³ (Erol ve Yıldırım, 2005: 696-525), diğer yandan yaşlı nüfusun artan sağlık harcamaları, sosyal güvenlik sistemlerinin mali yapısını bozmaktadır. Dünya Bankası’na göre, sosyal güvenlik maliyetlerini arttıran diğer nedenler; kadınların çalışma hayatına katılmamaları, kayıt dışı kesimin büyümesi ve yaşlı nüfusun genç nüfusa oranla daha hızlı büyümesi olarak sıralanmaktadır. DB tarafından, sosyal güvenlik kuruluşlarının iktisadi sürdürülebilirliklerinin ciddi olarak tehlikede olduğu vurgulanmakta, emeklilik ödemelerinde (emeklilik aylığı, sağlık harcamaları v.s.) piyasa koşullarına uygun bir yeniden yapılanmanın gerekliliği üzerinde durulmaktadır. Ancak Dünya Bankasına göre yeniden yapılanmanın gerçekleştirilebilmesi için sosyal mutabakatın sağlanması gerekmektedir.

Dünya ülkeleri artık cömert sosyal güvenlik sistemlerinin sürdürülebilir olmadığını farkına varmış ve harcamaları kısıcı ve gelirleri artırıcı politikalarla hâlihazırdaki sorunlara çözümler üretmeyi kaçınılmaz olarak tartışır hale gelmişlerdir. Dünya Bankası çalışmalarına göre sosyal güvenlik sistemlerinin genel anlamda sorunları yukarıda belirtildiği gibi olmakla beraber, Türk Sosyal Güvenlik Sisteminde de aynı paralelde problemler yaşamaktadır.

2.1. Genel Sorunlar

Sosyal güvenlik sisteminin genel sorunlarını şu şekilde sıralayabiliriz (Hazine Müsteşarlığı, 2005):

(1). 3774 Sayılı Yasa⁴,

³ OECD genelinde 1990 yılında %18 olan yaşlıların toplum içerisindeki payı, 2030’da %30’a yükseldiğinde, bir emekliye karşılık sadece bir çalışan kalacaktır.

⁴ 1993 yılından itibaren sosyal güvenlik sisteminin açık vermesindeki en önemli etken 20.02.1992 tarihinde yürürlüğe giren 3774 sayılı yasadır. Bu yasa ile emeklilikteki yaş sınırı ortadan kaldırılmıştır. 1992 yılında emekli aylıklarını enflasyona endeksleyen hükümetin emekli yaşını yükseltmek istemesi sonucu, yüz binlerce kamu çalışanının emeklilik talebinde bulunmasına neden olmuştur. 3774 sayılı yasa ile getirilen düzenlemeler Sosyal Güvenlik Sisteminde sonun başlangıcı olmuştur. Sistemdeki mevcut tikanıkların ortadan kaldırılamaması üzerine 08.09.1999 tarihinde 4447 sayılı yasa çıkartılmıştır. Bu yasa ile getirilen en önemli hüküm emeklilik için yeniden yaş haddi getirilmesidir. Bu yasa emeklilikte yaş haddini kadınlar için 58 erkekler için 60 yaş olarak belirlemiştir. Kanun’un yürürlüğe girdiği tarihte emekliliğe hak kazanmış olanlar ile emekliliğine 2 yıl ve daha az bir süre kalmış olan sigortalılar bu Kanun’un yürürlük tarihinden önceki hükümlere göre emekli olabilecekler, emekliliğine 2 yıldan fazla kalanlar ise kademeli geçiş sürecine tabi olacaktır. Bu yasanın yürürlüğe

- (2). Emekli sayısının çalışan sigortalı sayısına oranı olarak tanımlanan sistem bağımlılık oranının yüksekliği ve dolayısıyla prim tahsilât oranının düşüklüğü;
 - (a) Geçmiş dönemde uygulanan yanlış politikalar sebebiyle, orta yaşlarda emekli olmaya hak kazanan vasıflı işgücü, emek piyasasına geri dönmüştür. Bu grup çok düşük ücretlere razı olmuş, prim tahsilâtını ve özellikle kayıtlı istihdamı olumsuz etkilemiştir.
 - (b) Prim alınmadan yapılan sigorta ödemeleri, sigorta sistemindeki mali dengeyi de bozmuştur. Uluslararası normlara göre asgari dört aktif sigortalıya bir pasif sigortalı düşmesi gerekirken, Türkiye’de neredeyse SSK’da 2.1 çalışan kişi bir emekliyi, Emekli Sandığı’nda 2.2 kişi bir emekliyi, Bağ-Kur’da 3 çalışan 1 emekliyi finanse etmektedir.
- (3). İşgücüne katılım oranının düşüklüğü ve kayıt dışı istihdamın yüksekliği;
 - (a) Mal ve hizmet piyasalarında önemli bir yere sahip olan kayıt dışı sektör, kayıtlı kesimle haksız rekabet içindedir. Sonuç olarak kayıtlı sektör olumsuz etkilenmekte ve emek piyasalarında kayıt dışı işgücü kullanımı yaygınlaşmaktadır. Bu durum, varolan gelir kayıplarının artmasına neden olmuştur. Emekli Sandığı bir yana bırakıldığında, Bağ-Kur ve SSK açıklarının oluşmasının en büyük sebeplerinden birisi kayıt dışı ekonominin fazla olmasıdır.
 - (b) Türk emek piyasalarındaki her türlü sosyal güvenceden uzak çocuk yaştaki çalışanların toplam istihdam içindeki göreceli büyüklüğü (Yeldan ve Köse, 1999: 192: 90–91),
- (4). 2000 yılına kadar çok düşük düzeylerde kalan sigorta primine esas taban ve tavan ücretler (2005 Kasım itibarıyla Alt:488.70 – Üst:3.176.70 YTL),
- (5). Borçlanma kanunları (şu ana kadar kişileri borçlandırarak emekli yapan 10’un üzerinde kanun çıkartılmıştır)
- (6). Uzayan ortalama ömür nedeniyle artan emekli aylık ödemeleri ve sağlık yardımları; 65 yaş ve üzeri nüfusun toplam nüfus içindeki payı artmıştır,

girmesinden sonra, kademeli geçişe ilişkin bir takım hükümler anayasa mahkemesi tarafından iptal edilmiştir. Ancak kademeli geçiş uygulaması nedeniyle erken emeklilik uygulamasının etkileri 2050 yılına kadar devam edecektir. Bunu doğal sonucu olarak erken emeklilik uygulaması sistemin finansmanının olumsuz yöndeki etkileri 2050’ye kadar sürecektir

- (7). Ödenmeyen primlerin gecikme cezalarına uygulanan aflar ve sık uygulanan borç azaltıcı ödeme kolaylıkları,
- (8). Ülkemizde 1980’li yıllardan itibaren yaşanan kronik enflasyon nedeniyle mevcut fon değerlendirme sisteminin yetersiz kalması ve sosyal güvenlik fonlarının enflasyon nedeniyle erimesi,
- (9). İdari ve kurumsal yetersizlikler

şeklinde özetlenebilir.

2.2. Yapısal Sorunlar

Sosyal güvenlik sisteminin yapısal sorunları ise şunlardır (Hazine Müsteşarlığı, 2005):

- (1). Sigortalılık hali devam eden kişilerin tam olarak bilinmemesi,
- (2). Vergi mükellefi olduğu halde Bağ-Kur’a üye olmayanların saptanamaması,
- (3). Sigorta bilgilerine erişmesi gereken kurumlar arasında veri alışverişinin olmaması,
- (4). Şeffaf, doğru ve güncel veri tabanı ve yönetim bilgi sisteminden yoksun olunması,
- (5). Veri ve insan kaynakları eksikliği nedeniyle icrai takibat yapılamaması,
- (6). Veri eksikliği nedeniyle muhasebeleştirmede aksaklıklar olmasıdır.

Söz konusu sorunlara ilave olarak, Türk emek piyasalarındaki en derin deformasyon, çocuk yaştaki çalışanların toplam istihdam içindeki göreceli büyüklüğünden ve bu kesimin her türlü sosyal güvenceden uzak çalıştırılmasından kaynaklanmaktadır (Yeldan ve Köse, 1999: 192:90–91). Bu aynı zamanda, zaten çözümlenemeyen kayıt dışı istihdam sorununu da körüklemektedir.

Tüm bu sorunlar bir araya geldiğinde sosyal güvenlik sistemi bir sorunlar yumağı haline gelmektedir.

Ülkemizin nüfus yapısı genç olmasına rağmen, yaşanan sorunlara bağlı olarak 1990’lı yıllarla birlikte sistem ciddi mali açıklar vermeye başlamıştır. Reform niteliğinde

tedbirler alınmadığı takdirde, bu açıkların büyümesi kaçınılmaz olacaktır.

3. Sosyal Güvenlik Kuruluşlarında Mali Denge

Türk Sosyal Güvenlik Sisteminde çalışanlar emeklileri finanse etmekte yetersiz kalmaktadır. Uluslararası normlara göre asgari dört aktif sigortalıya bir pasif sigortalı düşmesi gerekirken, Türkiye’de neredeyse SSK’da 2.1 çalışan kişi bir emekliyi, Emekli Sandığı’nda 2.2 kişi bir emekliyi Bağ-Kur’da 3 çalışan 1 emekliyi finanse etmektedir. Tablo 2’den görüldüğü üzere aktif pasif dengesi açısından en sağlıklı göstergelere Bağ-Kur sahiptir. SSK ve Emekli Sandığı açısından ise aktif pasif dengesi uluslararası normlardan çok uzak bulunmaktadır.

Tablo 1
Sosyal Güvenlik Kuruluşları Aktif-Pasif Dengesi

Yıllar	Kurumlar		
	SSK	Emekli Sandığı	Bağ-Kur
1990	2.4	2.7	3.3
1991	2.3	2.6	3.0
1992	2.3	2.8	2.9
1993	2.2	2.7	4.5
1994	2.3	2.4	3.9
1995	2.3	2.3	3.6
1996	2.3	2.1	3.3
1997	2.2	2.1	3.2
1998	2.2	2.0	2.6
1999	2.0	1.9	2.6
2000	2.0	1.9	2.6
2001	1.7	1.8	2.4
2002	1.8	1.9	2.4
2003	1.6	1.8	2.3
2004	1.6	1.7	2.1
Ortalama Denge	2.08	2.3	2.98

Kaynak: İlgili sosyal güvenlik kurumlarının web sitelerinden derlenmiştir.

Sosyal Güvenlik Kurumları Toplam Gelir-Gider dengesi açısından incelendiği zaman ise tablo 2’deki kompozisyonla karşılaşılmaktadır. Tablo 2. 1993–2005 dönemi toplam sosyal güvenlik giderlerinin bütçe büyüklüklerine oranını vermektedir.

Tablo 2 incelendiğinde; Sosyal Güvenlik Kurumlarına her yıl artan miktarlarda mali transferler yapıldığı gözlemlenmektedir. Söz konusu mali transferlerin toplam bütçe giderleri içerisindeki payı 2004 yılı itibarıyla %14.1’e ulaşmıştır. 2004 yılı itibarıyla toplam bütçe gelirlerinin %18.0’ı Sosyal Güvenlik Kurumlarının açıklarının kapatılmasına gitmektedir. Yine 2004 baz alındığında toplam sosyal güvenlik giderlerinin GSMH’ya oranı %4.66’dır⁵.

1980’den bu yana borcu borçla ödeyen ve borç kısır döngüsü içerisinde olan bir ülke olarak, söz konusu kurumlara yapılan aktarımlar iç borç stokunu ciddi biçimde artırmıştır. 1993 yılından 2005 yılı ilk onbir ayı sonuna kadar sosyal güvenlik kuruluşlarına aktarılan kaynak miktarı dolar cinsinden yaklaşık 80,5 milyar dolardır. 2005 Kasım ayı itibarıyla iç borç stoku ise 180,6 milyar dolardır. Bu durumda sosyal güvenlik kuruluşlarına aktarılan rakam iç borç stokunun % 44,5’ine tekabül etmektedir. Eğer sosyal güvenlik kuruluşlarının açıkları olmasaydı iç borç stoku 180,6 milyar dolar yerine yaklaşık 100 milyar dolar olacaktı. Borç stokunun bu seviyede olması durumunda ödenen faizler çok daha düşük ve ortalama vade çok daha uzun olacaktı. Ancak hemen belirlenmelidir ki hükümetlerin sosyal güvenlik kuruluşlarını ucuz birer fon kaynağı olarak görmeleri ve bu kuruluşların verimli kullanabilecekleri kaynakları borçlanmak suretiyle kullanmaları da kuruluşların açıklarını ciddi anlamda arttıran unsurlardan olmuştur. Hükümetlerin bilinçli olarak getirdikleri sosyal güvenlik kuruluşların kuruluş ve işleyişini düzenleyen yasalardaki sınırlayıcı hükümler kuruluşların etkin fon idaresinden uzaklaşmalarına neden olmuştur⁶. Dolayısıyla sorun çok boyutlu olarak değerlendirilmelidir.

Ancak, devletin bu parayı hazine bonosu çıkararak borçlandığı düşünülürse, bu paranın devlete maliyetini hesaplamak için ödenen faizleri de dikkate almak gerekir. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı tarafından 2005 Nisan ayında yayımlanan “Sosyal Güvenlik Sisteminde Reform” adlı çalışmada bu hesaplama yapılmıştır. Tablo 3’te sunulan söz konusu hesaplama göre, 1994–2004 yılları arasında Sosyal Güvenlik Kuruluşlarına aktarılan paranın Hazine borçlanma faiziyle güncellenmiş değeri 474.8 milyar YTL’dir. 2004 yılı GSMH’ sinin 428.9 milyar YTL olduğu dikkate alındığında, bu rakamın 2004 yılı GSMH’ sinin 1.1 katı; 2004 yılı kamu iç borç stokunun ise 2.1 katı olduğu görülecektir.

⁵ IMF ile yapılan 19. Stand-By Anlaşması’nda toplam sosyal güvenlik giderleri / GSMH oranının şu an itibarıyla %4.5 sınırında tutulması ve uzun vadede de %1’e düşürülmesi gerektiği üzerinde durulmuştur.

⁶ Bkz. 5434 Sayılı Emekli Sandığı Kanunu Md. 29: Söz konusu maddede özet olarak Emekli Sandığı gelir kaynaklarının nasıl değerlendirileceğine ilişkin kanunla mecburiyet getirilmiştir. Söz konusu mecburiyet fonların etkin idaresinin önündeki en büyük engel olarak yürürlüğünü devam ettirmektedir.

Tablo 2
1993–2005 Toplam Sosyal Güvenlik Giderlerinin Bütçe Büyüklüklerine Oranı
(Milyar TL)

Yıl	Top. Sosyal Güv. Gider. (1)	Top. Sosyal Güv. Gider. (Milyar \$)	Top. Bütçe Gider. (2)	Top. Bütçe Gid. İçin. Pay (1)/(2)	Top. Bütçe Gelirleri (3)	Top. Bütçe Gel. İçin. Pay (1)/(3)	İç Borç Stoku (4)	Top.Sos. Güv. Gid./İç Borç Stoku (1)/(4)	Top.Sos. Güv.Gid. /GSMH
1993*	11.000	0.75930144	490.438	2.2	358.333	3	357.347	3.0	0.55
1994	34.480	0.89570074	902.454	3.8	751.615	4.5	799.309	4.3	0.89
1995	108.205	1.76341650	1.724.194	6.2	1.409.251	7.6	1.361.007	7.9	1.38
1996	335.300	3.10333657	3.961.308	8.4	2.727.959	12.2	3.148.985	10.6	2.24
1997	760.000	3.69398269	8.050.252	9.4	5.815.099	13.0	6.283.425	12.0	2.59
1998	1.400.000	4.45533526	15.614.441	8.9	11.811.064	11.8	11.612.885	12.0	2.62
1999	2.750.000	5.06722830	28.084.685	9.7	18.933.065	14.5	23.000.000	11.9	3.51
2000	3.321.098	4.92011602	46.705.028	7.1	33.440.143	9.9	36400.000	9.1	2.64
2001	5.112.000	3.53402327	80.579.065	6.3	51.542.90	9.9	122.200.000	4.1	2.90
2002	11.205.000	6.82239963	115.682.350	9.6	75.592.324	14.8	149.900.000	7.4	4.10
2003	16.554.208	11.80279300	140.454.842	11.3	100.250.427	16.5	194.400.000	8.1	4.46
2004	19.995.211	14.899.561	141.020.860	14.1	110.720.859	18.0	224.500.000	8.9	4.66
2005**	22.163.657	16.417.523	126.705.324	17.4	121.258.900	18.3	243.810.000	9.0	4.60

*1990, 1991 ve 1992 yıllarında sosyal Güvenlik Kurumlarına mali transfer yapılmamıştır.

** 2005 rakamları, ilk onbir aylık gerçekleştirmelerdir. Top. Sos. Güv. Gid. Yeşilkart hizmetlerini içermemektedir.

Kaynak: Maliye Bakanlığı Muhasebat Genel Müdürlüğü ve Hazine istatistiklerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

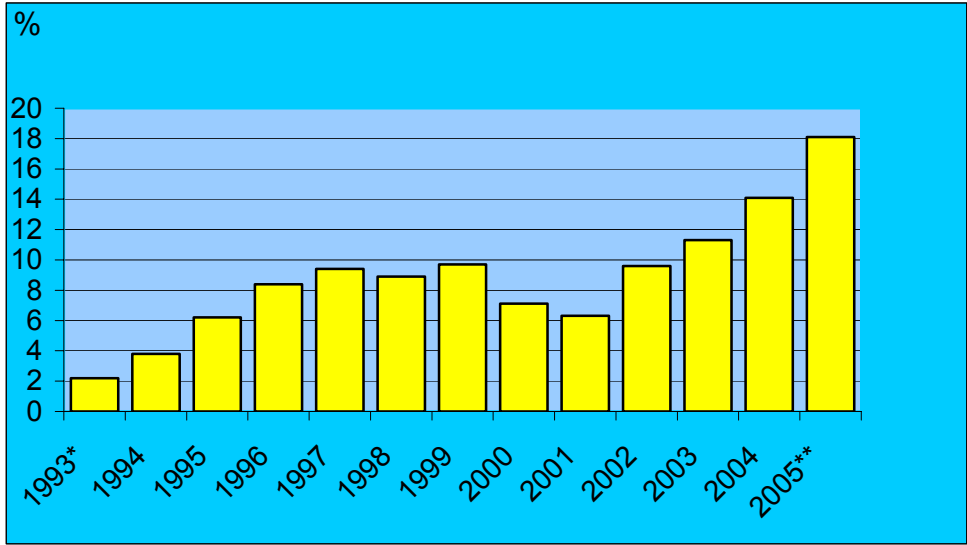
Tablo 3
2004 Yılı İtibariyle Sosyal Güvenlik Transferlerinin Bugünkü Değeri
(Milyar TL.)

SSK Bağ-Kur ve Emekli Sandığı’nın 1994–2004 Dönemi Açıklarının Hazine Borçlanma Faiziyle Güncellenmiş Değeri	474.8
Kamu İç Borç Stoku (2004)	224.5
GSMH (2004)	428.9

Kaynak: Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı (2005), *Sosyal Güvenlik Sisteminde Reform*, Çalışma Raporu, 5 Ekim, Ankara, www.calisma.gov.tr.

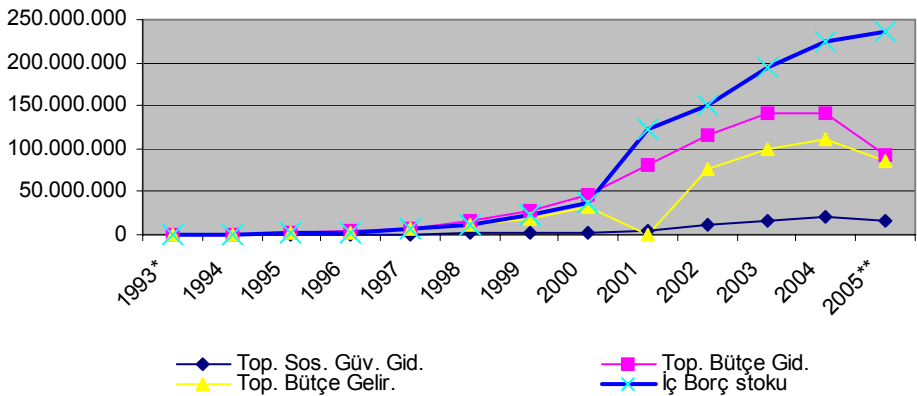
Söz konusu kuruluşların mali durumları tablolardan, Grafik 1’deki görünümünden ve yapılan yorumlardan anlaşılacağı üzere oldukça kötü durumdadır. İvedi bir şekilde rehabilitasyona tabi utulmaları veya yeniden yapılandırılmaları kaçınılmazdır.

Grafik 1
Sosyal Güvenlik Kuruluşlarına Yapılan Transferlerin Bütçe Giderleri İçindeki Payı



** İlk sekiz aylık gerçekleştirmelerdir.

Grafik 2
Toplam Sosyal Güvenlik Giderleri, Toplam Bütçe Giderleri, Toplam Bütçe Gelirleri ve İç Borç Stoku



Tablo 4
1993 – 2005 Dönemi SSK, Emekli Sandığı ve Bağ-Kur’a
Bütçeden Yapılan Kaynak Aktarımları

(Milyar TL.)

YIL	SSK	Emekli San.	BAĞ-KUR	İşz.Sig.Fon	Yeşil Kart Uyg. Hizm.	Top. Sos. Gv. Giderleri
	Transferler	Transferler	Transferler	Transferler	Transferler	
1993	0	11.000	0	-	-	11.000
1994	14.480	20.000	0	-	-	34.480
1995	59.205	41.000	8.000	-	-	108.205
1996	146.000	119.200	70.100	-	-	335.300
1997	337.000	300.000	123.000	-	-	760.000
1998	451.000	514.000	435.000	-	-	1.400.000
1999	1.105.000	1.035.000	610.000	-	-	2.750.000
2000	400.000	1.775.000	1.050.685	95.413	-	3.321.098
2001	730.000	2.625.000	1.437.000	320.000	-	5.112.000
2002	3.180.000	4.822.000	2.943.000	260.000	-	11.205.000
2003	4.505.000	6.145.000	4.922.000	350.000	632.208	16.554.208
2004	5.757.000	7.800.000	5.336.000	488.000	614.211	19.995.211
2005*	7.032.267	8.685.000	5.992.800	453.590	1.520.012	23.683.669

2005 rakamları ilk onbir aylık gerçekleşmelerdir.

Yeşil kart uygulama hizmetlerinde yılsonu hedefi 1.150.000 YTL öngörülmüş olmasına rağmen ilk sekiz ayda öngörünün üzerine çıkmıştır. Sağlık Bakanlığı’nca, yeşil kartların sağlık karnesi şekline dönüştürülerek, kartlara T.C. kimlik numarası yazılması ve “otokopili sistem”e geçilmesi uygulamasının başladığı 1 Mart 2005’ten bu yana mükerrer veya ihtiyacı olmadığı halde yeşil kart alanlar belirlenmiştir. Buna göre, yeni sisteme geçmeden önce 12.5 milyon olan Yeşil Kart’lı sayısı, usulsüz verildiği tespit edilen 4 milyon 453 bin 367 kartın iptal edilmesi sonucu 8 milyon 656 bin 729’a düşmüştür. Bu arada ihtiyacı olduğu belirlenen 1 milyon 796 bin 638 kişiye daha yeni Yeşil Kart verilmesi kararlaştırılmıştır. Son verilenlerle birlikte Türkiye’de Yeşil Kartlı sayısı 9 milyon 843 bin 271’e yükselmiştir (www.ntvmsnbc.com, Erişim:20.09.2005).

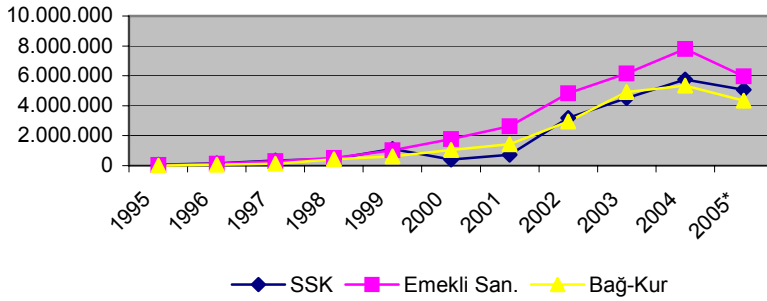
Kaynak: Maliye Bakanlığı Muhasebat Genel Müdürlüğü ve Hazine istatistiklerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

Tablo 4 incelendiğinde; SSK, Bağ-Kur ve Emekli Sandığına bütçeden yapılan transferler açısından bütçe üzerinde en fazla yükü Emekli Sandığı’nın⁷, daha sonra SSK’nın ve Bağ-Kur’un oluşturduğu görülebilmektedir. 2000 yılından sonra İşsizlik Sigortası Fonu’na da kaynak aktarılmaya başlanmıştır. Sosyal güvenlik kuruluşlarının sorunlarına yönelik çözüm önlemlerinin gecikmesi, kurumlara yapılan transferlerin de artmasına yol açmaktadır. Bağ-Kur ve SSK açıklarının oluşmasının diğer en büyük

⁷ Fakat burada belirtilmesi gereken önemli bir nokta da; bütçeden yapılan transferler açısından en fazla yüke Emekli Sandığı neden olmakla beraber, söz konusu rakamın gerçeği yansıtmadığıdır. Şöyle ki; Emekli Sandığı’na bütçeden yapılan transferlerin %46’sı sosyal devlet olmanın bir gereği olarak Emekli Sandığı’nca yapılan ödemelerden (Gazi, şehit, dul, yetim, maluliyet aylıkları v.b.) kaynaklanmaktadır. Dolayısıyla 2004 yılı itibarıyla bütçeden Emekli Sandığı’na aktarılan rakama 7.800.000 Milyar TL. olarak değil, gerçek rakam olan 4.212.000 Milyar TL. olarak bakmak gerekmektedir (Tabloda görünen rakamın %46’sından artı kalan kısım).

sebeplerinden birisi kayıt dışı ekonominin dolayısıyla kayıt dışı istihdamın genişliğidir. Yine Bağ-Kur ve SSK açısından söz konusu olan düşük prim tahsilâtı da bir diğer neden olarak gelir-gider dengesini olumsuz olarak etkilemektedir. İlave olarak siyasi iktidarların sosyal güvenlik mantığına ters düşen uygulamalarla gerçekleştirdiği ödemelerde sosyal güvenlik kuruluşlarının gelir-gider dengesinin bozulmasına neden olan unsurlar arasındadır. Tablo 4’te yer alan veriler ve Grafik 3’deki görünüm yapılan yorumları güçlendirir niteliktedir.

Grafik 3
Sosyal Güvenlik Kurumlarına Yapılan Kaynak Aktarımlarının Yıllar İtibariyle Seyri



Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti Sosyal Güvenlik Kurumlarının bahsolunan problemlerine köklü bir çözüm getirmek ve IMF’in şart koştuğu düzenlemeyi yerine getirmek amacıyla 04.04.2005 tarihinde “**Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu Tasarısı**”nı TBMM Başkanlığı’na göndermiştir. Söz konusu tasarıyla uluslararası sistemlere de uygun olarak, mevcut sistemin sorunları ve gerekse nüfus yapısında beklenen değişim göz önüne alınarak; tek bir emeklilik sistemi, tek bir sağlık sistemi, tek bir sosyal yardım sistemi ve bu yapıyı yürütmek üzere tek bir kurumsal yapıyı içeren kapsamlı bir sosyal güvenlik reformu öngörülmektedir. Hükümet bu sistemle; sürekliliği olan bir hizmet ağına sahip, gelişmelere açık, finansal gücü olan ve rekabet özelliği taşıyan bir alternatif özel sektörle sinerji oluşturarak sunmak amaçındadır.

4. Yeni Tasarının Getirdikleri

Sosyal Güvenlik Kurumlarının var olan problemlerine köklü bir çözüm getirmek ve IMF ile yapılan Stand - By anlaşmaları çerçevesinde istediği şartları yerine getirmek amacıyla 04 Nisan 2005 tarihinde “Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu Tasarısı”⁸ TBMM Başkanlığı’na gönderilmiştir (TÜSİAD, 2004: 67). Söz konusu tasarı

⁸ Yeni Sosyal Güvenlik Yasa Tasarısıyla ilgili bilgiler TBMM web sayfasından (www.tbmm.gov.tr) ve değerlendirmeler ise çeşitli ekonomi kuruluşlarının bilimsel yorumlarından derlenmiştir.

uluslararası sistemlere de uygun olarak, mevcut sistemin sorunları, nüfus yapısında beklenen değişim göz önüne alınarak düzenlenmiştir. Bu tasarıda tek bir emeklilik sistemi, tek bir sağlık sistemi, tek bir sosyal yardım sistemi öngörülmüştür. Bu yapıyı yürütmek üzere de tek bir kurumsal yapı düzenlenmiştir⁹. Sistemle; sürekliliği olan bir hizmet ağına sahip, gelişmelere açık, finansal gücü olan ve rekabet özelliği taşıyan özel sektörle uyum içinde olan bir yapı getirilmek istenmektedir.

Bu reformun öncelikli amacı; bütçe üzerindeki en büyük kambur olan Sosyal Güvenlik açıklarına kalıcı çözüm getirebilmektedir. Bu amaçla orta ve uzun dönemde adil, kolay erişilebilir, daha etkin koruma sağlayan ve malî açıdan sürdürülebilir bir sosyal güvenlik sistemini tesis edebilmek için düzenlemeler getirilmektedir. Aşağıda bahsedilecek düzenlemeler tasarının özellikle açıkların azaltılmasına ve mali disiplinin sağlanmasına yönelik katkılar sağlaması muhtemel maddeleridir:

- (I) Bu amaçla tek bir emeklilik sistemi, tek bir sağlık sistemi tek bir sosyal yardım sistemi ve bu yapıyı yürütmek üzere tek bir kurumsal yapıyı içeren dört temel unsurdan oluşan kapsamlı bir sosyal güvenlik reformu planlanmaktadır. Bu Kanunla emeklilik ve sağlık sistemlerinde norm birliği gerçekleştirilmesi amaçlanmaktadır.
- (II) Emeklilik rejiminin malî olarak sürdürülebilir bir yapıya dönüştürülmesi amacıyla, ortalama ömürdeki artışta göz önünde bulundurularak emeklilik yaşında düzenleme öngörülmektedir. Buna göre; şu anda en az 3600 gün prim ödeyerek en az 60 yaşında emekli olabilen bir erkek, en az 9000 gün prim ödeyerek 60 yaşından önce emekli olamayacaktır (kadınlar 58). Söz konusu yaş haddi kademeli olarak artırılacak ve 2075’de erkek ve kadın 71 yaşından önce emekli olamayacaktır,
- (III) Özellikle Emekli Sandığına yönelik olarak, prim ödemedi sağlık hizmetinden yararlanmanın mümkün olmadığı ve prime esas kazanç kavramının içeriğini genişleten düzenlemeler yapılmaktadır. Örneğin önceden prime esas kazanç kapsamına dâhil edilmeyen her türlü yan ödeme (makam tazminatı, görev tazminatı, hizmet tazminatı v.s.), bu kapsama dâhil edilecektir. Sadece aile yardımı ve çocuk yardımı hariç tutulacaktır,
- (IV) Bazı kesimlere verilen haklarda kesintilere gidilmektedir. Şöyle ki; mevcut uygulamada bir kişi üç sosyal güvenlik kurumunun üçünden de aylık alabilmektedir. Örneğin bir kişinin; SSK’dan yaşlılık aylığı, ölmüş eşinden dolayı Emekli Sandığından dul aylığı ve ölmüş babasından dolayı Bağ-

⁹ 2001 yılında DPT tarafından yayımlanan *Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Sosyal Güvenlik Özel İhtisas Komisyonu Raporu*’nda da aynı amaç “Sosyal Güvenlik Kurumları arasında standart ve norm birliğin sağlanması amacıyla Sosyal Güvenlik Temel Yasası Çıkarılmalıdır”(225-63) ifadesiyle dile getirilmiştir.

Kur’dan yetim aylığı alabilmesinde şu anda herhangi bir engel bulunmamaktadır. Yeni tasarıyla bu hakkın kısa vadede en fazla iki kurumdan aylık alınabilmesine, uzun vadede ise tek kurumdan aylık alınabilmesine imkân tanınması öngörülmektedir,

- (V) Mevcut aktif sigortalıların emeklilik aylıkları, eski sistemde ve yeni sistemde geçirdikleri süreye bağlı olarak, her iki sistemde hak edilen aylığın ağırlıklı ortalamasının alınması şeklinde hesaplanacaktır. Mevcut durumda kişi emekli olurken en son maaşının prime esas kazanç tutarı üzerinden emekli olmakta ve dolayısıyla çok yüksek bir emekli maaşı almaya hak kazanmaktadır¹⁰. Yeni düzenlemeyle kişi OECD ülkeleri ve ABD’de olduğu gibi emekliliğe kadar geçen süredeki prime esas kazançlarının ortalaması alınarak emekli yapılacaktır. Dolayısıyla en son aldığı maaşına yakın tutarda emekli maaş almaya hak kazanarak emekli olma devri kapanmaktadır,
- (VI) Özellikle askeri personeli ilgilendiren ve aktüeryal denge gözetilmeksizin yapılan yüksek tutardaki vazife malullüğü ve harp malullüğü aylık ve haklarında kısıntılara gidilmektedir,
- (VII) Mali disiplinin sağlanmasına yönelik olarak getirilen en önemli düzenlemelerin başında 5018 sayılı kanunu da saymak gerekmektedir. 5018 Sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu’nda “Sosyal güvenlik kurumları hizmetleriyle ilgili aylık finansman programlarını vize edilmek üzere merkezi yönetim bütçe kanununun yürürlüğe girdiği ilk ay içinde Maliye Bakanlığı’na gönderir. Bu programlar Maliye Bakanlığınca vize edilmeden bu idarelerin bütçelerine yardım yapılmaz. Bu idareler, aylık uygulama sonuçlarını izleyen ay içinde Maliye Bakanlığı’na göndermek zorundadır” hükmü sosyal güvenlik kurumlarını sıkı bir mali disiplin altına almaktadır,
- Tasarıyla getirilmesi planlanan diğer düzenlemeler ise şunlardır:
- (I) Kişilerin ekonomik gücüne ve isteğine bakılmaksızın, ortaya çıkacak hastalık riskine karşı, toplumun bütün fertlerinin sağlık hizmetlerinden eşit, ulaşılabilir ve etkin bir şekilde faydalanmasını sağlayan tüm nüfusu kapsayacak genel sağlık sigortası sistemi getirilmektedir. Genel sağlık sigortasından prim ödemediği faydalanmak mümkün olmayacaktır,

¹⁰ Yapılan değerlendirmeler Emekli Sandığı ve Bağ-Kur için geçerlidir. SSK’da 01.01.2000 tarihinden itibaren tüm yılların kazançları dikkate alınarak aylık bağlama sistemine geçilmiştir.

- (II) Genel sağlık sigortasının hayata geçirilmesi, Sağlık Bakanlığı’nın koordinasyonunda yürütülen “Sağlıkta Dönüşüm” programı ile paralellik göstermektedir. SSK, Bağ -Kur, T.C. Emekli Sandığı ve Maliye Bakanlığı tarafından farklı finansman yöntemleri ile yürütülen programların tek elde toplanması ve etkin kontrol mekanizmaları ile güçlendirilmiş bir sağlık hizmeti satın alma işlevinin sağlanması, Sağlıkta Dönüşüm Programının amaçlarını gerçekleştirmede önemli bir rol oynayacaktır,
- (III) Tasarıyla, diğer kamu kurumlarının da eşgüdümlü çalışmasıyla tek bir vatandaşlık numarası tesis edilmesi; bu numaranın T.C. kimlik numarası, vergi kimlik numarası, sosyal güvenlik numarası gibi bilgileri bünyesinde barındırarak tüm işlemlerin aynı numara üzerinden yürütülmesi planlanmaktadır.

Tasarıyla getirilenlere bakıldığında; sosyal güvenliğin devletinde sırtında bir yük olduğu düşüncesiyle yapılmış mali düzenlemeler oldukları görülmektedir. Fakat soruna sadece bu perspektiften bakılırsa yani sosyal boyut göz ardı edilirse, reform faaliyetinin faydadan çok zarar getireceği riski de göz önünde bulundurulmalıdır (Şakar, 2004: 621-220). Toplumsal dengeler açısından sosyal amaç da reforma yansıtılmak zorundadır.

5. Sonuç ve Değerleme

Mevcut sosyal güvenlik kurumlarımızın finansman, örgütlenme ve altyapıyla ilgi çözülmesi gereken önemli sorunları vardır. Türk sosyal güvenlik sisteminin finansman sorununun bir bölümü gelirleri azaltıcı, diğer bir kısmı ise giderleri artırıcı gelişme ve uygulamalardan kaynaklanmaktadır.

Gelir azaltıcı faktörlerin başlıcaları erken emeklilik uygulaması, prime esas kazancın düşük gösterilmesi, prime esas kazancın hesaplanmasına dâhil ödemelerin kapsamının darlığı, prime esas kazanç sınırlarının düşüklüğü, her üç kuruluştan da aylık alabilmenin önünde bir engel bulunmaması, kayıt dışı istihdamın yüksekliği, prim tahsilât oranının düşüklüğü, af ve ödeme kolaylığı gibi uygulamalarla prim ödeme eğiliminin azalması, söz konusu kurumların gelirlerini etkin bir fon yönetimiyle değerlendirememeleri (hükümet bu fonları ucuz kaynak olarak görmektedir) ve gelir kaynaklarının yetersizliğidir.

Gider artırıcı faktörler ise, erken yaşta emeklilik uygulamaları, primi alınmadan yapılan sigorta ödemeleri, borçlanma kanunları, uzayan ortalama ömür nedeniyle artan aylık ödemeleri ve sağlık yardımlarının yanı sıra prim gelirleri ile ödenen aylıklar arasındaki ilişkinin zayıflığıdır.

Prim esasıyla hareket eden ve gelir-gider dengesini kurması beklenen Sosyal Güvenlik Kurumları bütçeden gerçekleşen transferlerle ayakta kalmaktadır. Söz konusu transferlerin bütçe üzerindeki yükü giderek artmakta, yatırımlara ve diğer verimli alana yönlendirilebilecek kaynaklar açıkların karşılanmasında kullanılmaktadır. Buna ilaveten Sosyal güvenlik kuruluşlarının sorunlarına yönelik çözüm önlemlerinin gecikmesi, kurumlara yapılan transferlerin de artmasına yol açmaktadır.

Siyasi iktidarların sigortacılık mantığına ters düşen uygulamalarla gerçekleştirdiği ödemelerin sosyal güvenlik kuruluşlarının gelir-gider dengesinin bozulmasına neden olduğu değerlendirilmektedir.

Sosyal Güvenlik Kurumlarına yapılan toplam transferler, 2004 yılı iç borç stokunun % 8.9’una tekabül etmektedir. Sosyal Güvenlik Kurumlarına mali transferler hazinenin % 8.9 oranında daha fazla borçlanmasına yol açmaktadır.

Sosyal güvenlik alanında faaliyet gösteren çok sayıda kurumun bulunması, bu kurumlar kapsamında bulunan kişilerin hak ve yükümlülüklerinin farklılaştığı bir sosyal güvenlik sistemi yaratmaktadır. Ayrımcılık yaratan bu dağınık yapı eş güdüm sağlanmasını da zorlaştırmaktadır. Diğer taraftan, mevzuatın karmaşık olması, aşırı bürokratik işlemler, bilgi işlem altyapısının yetersiz olması ve personele ilişkin sorunlar sosyal güvenlik kurumlarının etkin çalışmasına engel olmaktadır.

Mevcut sistemin kurgusundan kaynaklanan bu sorunların yanı sıra, Türkiye’nin nüfus yapısında orta ve uzun dönemde meydana gelmesi beklenen değişim de sosyal güvenlik sistemimizde reform yapılmasını zorunlu kılmaktadır.

Kanunun amaçlarında da belirtildiği gibi tek bir emeklilik sistemi, tek bir sağlık sistemi, tek bir sosyal yardım sistemi ve bu yapıyı yürütmek üzere idari ve mali özerkliği olan tek bir kurumsal yapıyı içeren kapsamlı bir sosyal güvenlik reformu planlanmıştır. Bu Kanunla emeklilik ve sağlık sistemlerinde norm birliği gerçekleştirilmesi ve söz konusu kurumları hantallık ve bürokrasiden kurtarmak amaçlanmaktadır.

Getirilen genel sağlık sigortası sistemi ile herkes sağlık güvencesi altına alınmaktadır. Yüksek gelir gruplarının düşük gelir gruplarını, sağlıklı olanların hasta olanları, bekâr olanların aile sahiplerini finanse ettiği, riskin paylaşıldığı ve herkesin %0–50 arasında ödeyeceği primlerle sağlık finansmanına katkıda bulunduğu bir yapılandırma ile bu hizmet sunulmaya çalışılmaktadır. Fakat çeşitli kesimlerce bunun çok geniş bir aralık olduğu ve her hizmet için tek bir oran olması gerektiği önerilmektedir.

Sosyal Güvenlik Kanunu Taslağı, ülkemizin kronikleşen sosyal güvenlik sorununun çözümüne iyi niyetli bir yaklaşım sergilemekle birlikte, diğer birçok yasada olduğu gibi siyasi otoritenin müdahalesine açık bir sistem öngörmesi nedeniyle eleştiri almaktadır. Sosyal güvenlik sistemlerinin popülist uygulamaların dışında tutulmasına ve

hükümetlerin sosyal güvenlik fonlarına müdahale etmemesine özen gösterilmelidir. Sosyal güvenlik kurumlarının özerk ve bağımsız bir statüye kavuşturulması bu sakıncanın önüne geçilebilmesi adına atılacak en önemli adımlardandır. Fakat bu noktada son günlerde tartışılan bir konuda Cumhurbaşkanı’nın yasa taslağını bu haliyle gelmesi durumunda Anayasa Mahkemesine götüreceği yönündedir. Çünkü Sosyal Güvenlik Kurumu’nun teşkilat yapısını düzenleyen taslakta, Sosyal Güvenlik Kurumu Başkanı’na çeşitli alanlara ilişkin atama yetkileri tanınmaktadır. Cumhurbaşkanı, Gelir İdaresi Teşkilat Kanunu’nda yer alan, Gelir İdaresi Başkanı’nın genel müdür yardımcıları ve daire başkanlarını atamasına ilişkin yetki nedeniyle konuyu Anayasa Mahkemesine taşımıştı. Konuyla ilgili olarak Anayasa Mahkemesi henüz kararını açıklamamıştır.

Söz konusu tasarının bu haliyle çıkmasının birçok tartışmayı beraberinde getireceği ve istikrar önünde hâlihazırda büyük bir engel olarak durmaya devam edeceği tahmin edilmektedir.

Kaynakça

- Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı (2005), *Sosyal Güvenlik Sisteminde Reform*, Çalışma Raporu, 5 Ekim, Ankara, www.calisma.gov.tr.
- DPT (2001), *Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Sosyal Güvenlik Özel İhtisas Komisyonu Raporu*, 225-63.
- EROL A., YILDIRIM E. (2005), “Sosyal Güvenlik Sistemlerinde Yaşanan Krizlerin Bireysel Emeklilik Sisteminin Gelişimine Etkileri”, *Yaklaşım Dergisi*, 155, 696-525, www.yaklasim.com.
- Hazine Müsteşarlığı (2005), “Sosyal Güvenlik Reformu”, Çalışma Raporu, 1 Kasım, Ankara, http://www.hazine.gov.tr/sosyal_guvenlik.pdf.
- Holzman R. and Hinz R. (2005), *Old Age Income Support in The 21st Century*, An International Perspective on Pension Systems and Reform, The World Bank, Washington D.C., www.worldbank.com.
- Maliye Bakanlığı Muhasebat Genel Müdürlüğü (2005), Kamu Hesapları Bülteni, Eylül 2005, www.muhasibat.gov.tr.
- ŞAKAR M. (2004), “Sosyal Güvenlik Reformunun Getirdikleri”, *Yaklaşım Dergisi*, 143, 621-220, www.yaklasim.com.
- TÜSİAD (2004), *Türk Emeklilik Sisteminde Reform, Mevcut Durum ve Alternatif Stratejiler*, Çalışma Raporu, Eylül 2004, İstanbul, 116-17.
- Yeldan E. ve Köse A. (1999), “Türk Sosyal Güvenlik Sisteminin Yapısal Sorunları Üzerine Gözlemler”, *Mülkiye Dergisi*, XXIII, 217-90,91.
- www.hazine.gov.tr
- www.tbmm.gov.tr

www.ssk.gov.tr

www.bagkur.gov.tr

www.emekli.gov.tr

www.ntvmsnbc.com

www.yaklasim.com

Yazarlar Hakkında

İsmail AKTAR

Kırıkkale Üniversitesi, İ.İ.B.F. İktisat Bölümü'nde yardımcı doçent olarak çalışmaktadır. E-mail: aktar@kku.edu.tr

Ömer EMİRKADI

Çanakkale On Sekiz Mart Üniversitesi, Biga İ.İ.B.F. İktisat Bölümü'nde araştırma görevlisi olarak çalışmaktadır. Akademik ilgi alanları; politik ekonomi, kamu ekonomisi ve kriz teorileridir. E-mail: emirkadi@superposta.com & emirkadi@yahoo.com

Fatih YÜCEL

Çukurova Üniversitesi, İ.İ.B.F. İktisat Bölümü'nde araştırma görevlisi olarak çalışmaktadır. E-mail: fatihyucel@cu.edu.tr

Melek AKDOĞAN

Çukurova Üniversitesi, İ.İ.B.F. Maliye Bölümü'nde araştırma görevlisi olarak çalışmaktadır. E-mail: makdogan@cu.edu.tr

Levent KÖSEKAHYAOĞLU

Süleyman Demirel Üniversitesi, İ.İ.B.F. İktisat Bölümü'nde yardımcı doçent olarak görev yapmaktadır. E-mail: levent@iibf.sdu.edu.tr

Gökhan ÖZDAMAR

Süleyman Demirel Üniversitesi, İ.İ.B.F. İktisat Bölümü'nde araştırma görevlisi olarak görev yapmaktadır. E-mail: gozdamar@iibf.sdu.edu.tr

Vuslat US

T.C. Merkez Bankası'nın Araştırma Bölümünde görev yapmakta olup, Bilkent Üniversitesi ile Başkent Üniversitesi'nde ders vermektedir. E-mail: vuslat.us@tcmb.gov.tr

Okyay UÇAN

Niğde Üniversitesi, İ.İ.B.F. İşletme Bölümü'nde araştırma görevlisi olarak çalışmaktadır. İlgi alanları matematik, istatistik, ekonometri ve finansal şifrelemedir. E-mail: okyayu@hotmail.com & okyayu@nigde.edu.tr

Birol KARAKURT

Karadeniz Teknik Üniversitesi, İ.İ.B.F. Maliye Bölümü'nde araştırma görevlisi olarak çalışmakta olup, İktisat Anabilim Dalı Doktora öğrencisidir. E-mail: birolkarakurt@ktu.edu.tr

Asuman ALTAY

Dokuz Eylül Üniversitesi, İ.İ.B.F. Maliye Bölümü'nde doçent olarak görev yapmaktadır. E-mail: asuman.altay@deu.edu.tr

Ersan ÖZ

Pamukkale Üniversitesi, İ.İ.B.F. Maliye Bölümü'nde yardımcı doçent olarak görev yapmaktadır. E-mail: ersanoz@pamukkale.edu.tr

About the Authors

İsmail AKTAR

He is assistant professor in Kırıkkale University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics. E-mail: aktar@kku.edu.tr

Ömer EMİRKADI

He is research assistant in Çanakkale on Sekiz Mart University, Biga Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics. He is academically dealing with political economy, public economics and theory of crisis. E-mail: emirkadi@superposta.com & emirkadi@yahoo.com

Fatih YÜCEL

He is research assistant in Çukurova University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics. E-mail: fatihyucel@cu.edu.tr

Melek AKDOĞAN

She is research assistant in Çukurova University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Public Finance. E-mail: makdogan@cu.edu.tr

Levent KÖSEKAHYAOĞLU

He is assistant professor in Süleyman Demirel University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics. E-mail: levent@iibf.sdu.edu.tr

Gökhan ÖZDAMAR

He is research assistant in Süleyman Demirel University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics. E-mail: gozdamar@iibf.sdu.edu.tr

Vuslat US

She is specialist at the Research Department of the Central Bank of Turkey. She is also instructor in Başkent and Bilkent Universities. E-mail: vuslat.us@tcmb.gov.tr

Okyay UÇAN

He is research assistant in Niğde University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Business Administration. He is dealing with math, statistics, econometrics and financial coding systems. E-mail: okyayu@hotmail.com & okyayu@nigde.edu.tr

Birol KARAKURT

He is research assistant in Karadeniz Technical University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Public Finance; is also PhD student in Economics at Karadeniz Technical University. E-mail: birolkarakurt@ktu.edu.tr

Asuman ALTAY

She is associate professor in Dokuz Eylül University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Public Finance. E-mail: asuman.altay@deu.edu.tr

Ersan ÖZ

He is assistant professor in Pamukkale University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Public Finance. E-mail: ersanoz@pamukkale.edu.tr

YAZARLARA DUYURU

1. Sosyoekonomi.com dergisinde sadece Türkçe ve İngilizce makaleler yayımlanmaktadır. Dergiye gönderilen makaleler başka bir yerde yayımlanmamış veya yayımlanmak üzere gönderilmemiş olmalıdır.

Yazılar üç kopya olarak aşağıdaki posta ya da elektronik posta adreslerinden birine gönderilebilir.

Posta Adresi:

Elektronik Posta Adresi:

2. Yazılar A4 boyutunda kağıdın bir yüzüne bir buçuk aralıkla, *Times New Roman* karakterinde, 12 punto ile ve 20 sayfayı geçmeyecek şekilde yazılmalıdır. Yazının posta ile gönderilmesi halinde Microsoft Windows Word ile 3.5"lik diskete ya da CD' e kaydedilmiş bir kopyasının da eklenmesi gerekmektedir.

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; ve (vii) anahtar sözcükler. Aynı bir sayfada yazarın adı, adresi, e-mail adresi, telefon ve faks numaraları belirtilmelidir.

4. Tablo ve şekillere başlık ve numara verilmeli, başlıklar tabloların üzerinde, şekillerin ve grafiklerin altında yer almalı, kaynaklar ise tablo ve şekillerin altına yazılmalıdır. Rakamlarda ondalık kesirler nokta ile ayrılmalıdır. Denklemlere verilecek sıra numarası parantez içinde sayfanın sağında yer almalıdır. Denklemlerin türetilişi, yazıda açıkça gösterilmemişse, hakemlerin değerlendirmesi için, türetme işlemi bütün basamaklarıyla ayrı bir sayfada verilmelidir.

5. Yazılarda yapılan atflara ilişkin dipnotlar yazının sonuna, kaynakçanın önüne eklenmelidir.

6. Kaynaklara göndermeler dipnotlarla değil, metin içinde, sayfa numaralarını da içererek, aşağıdaki örneklerde gösterildiği gibi yapılmalıdır:

.....belirtilmiştir (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.

NOTES FOR CONTRIBUTORS

1. Articles not published or submitted for publication elsewhere are accepted either in Turkish or English. Articles should be sent in three copies to:

(Posta adresi yazılacak)

or

(elektronik posta adresi yazılacak)

2. Manuscripts should be typed on one side of a A4 sized paper and should not exceed 30, 1,5-spaced pages with the *Times New Roman* 12-font character size. For mail posts, a copy on a floppy disk or CD-Rom in a *Microsoft Windows Word* file should be included.

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. The name, address, e-mail address, phone and fax numbers of the author(s) should be indicated on a separate page.

4. Tables and figures should be numbered consecutively and contain full references. The titles of the tables should be placed at the heading of the table; they should be placed at the bottom of the graphs and figures. Decimals should be separated by a full-stop. 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 end of the text, before the References.

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.