

Yayın Kurulu Başkanı / Editor

Ahmet Burçin YERELİ

Yayın Kurulu Başkan Yrd. / Co-Editors

Alparslan A. BAŞARAN

İ. Erdem SEÇİLMİŞ

Altuğ M. KÖKTAŞ

Yayın Kurulu / Editorial Board

Coşkun Can AKTAN

Necmiddin BAĞDADIÖĞLU

Nurettin BİLİCİ

Ali ÇAĞLAR

Mehmet Cahit GÜBAN

Sibel KALAYCIOĞLU

Ahmet KESİK

Oğuz KARADENİZ

Çağlar ÖZEL

İbrahim ÖZKAN

Mustafa Kemal ÖKTEM

Abuzer PINAR

Fatih SAVAŞAN

Selami SEZGİN

Uğur YILDIRIM

• **Türk Bankacılık Sektöründe Etkinlik ve Rekabet: 2002-2007**

Efficiency and Competition in the Turkish Banking Sector: 2002-2007
Tuncay ÇELİK - Muhittin KAPLAN

• **Türkiye'de Büyüme İçin Olası Bir Anahtar: Bilgirisimci**

A Possible Key For Growth in Turkey: Computer-Entrepreneurship
Kamil ORHAN

• **Ekonomik Düzenleme (Regülasyon), Özelleştirme, İdare Hukuku ve Uluslararası Tahkim Matrisinde Değerlendirmeler**

An Evaluation within the Matrix of Economic Regulation, Privatization, Administrative Law and International Arbitration
Sedat ÇAL

• **Stratejik Yönetim Sürecinde Değerler, Vizyon ve Misyon Kavramları Arasındaki İlişki**

Relations between Values, Mission and Vision Concepts in Strategic Management Process
Mustafa KILIÇ

• **Export Insurance Policy When Exporting to Lesser-Known Markets**

Az Tanınmış Piyasalara İhracatta Uygulanan İhracat Sigorta Politikası
Türkmen GÖKSEL

• **Türkiye'de Yabancı Ziyaretçi Harcaması ve Turizm Gelirleri İlişkisi: Bir Eş-bütünleşme Analizi (1970-2008)**

The Relationship of Foreign Visitor Spending and Tourism Incomes in Turkey: A Cointegration Analysis (1970-2008)
Cem İŞİK

• **Kamu Harcamalarının Bileşimi Ekonomik Büyümeyi Etkiler Mi? Türkiye Ekonomisi İçin Bir Analiz**

Does The Combination of Government Expenditure Effect on Growth? An Analysis for Turkish Economy
Deniz AYTAÇ - Mehmet Cahit GÜBAN

• **Yolsuzlukla Mücadelede E- Devlet ve Türkiye'deki Durum**

E-Government to Combat Corruption and the Case in Turkey
Filiz GİRAY

• **Underground Economy and Tax Administration**

Kayıt Dışı Ekonomi ve Vergi İdaresi
Keremettin TEZCAN - İter ÜNLÜKAPLAN

• **Politik İstikrarsızlık - Ekonomik Süreç Politikaları Etkileşimi**

Political Instability - Economic Process Policies Interaction
Selim ŞANLISOY

• **İhracatçı Türk Firmalarında Personel Sağlama ve Seçme Yöntemleri ve İnovasyon Performansı İlişkisi: Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Örneği**

Personnel Recruiting and Selection Methods and Its Relations between Innovation Performance of Exporting Turkish Firms: The Case of Middle Anatolian Exporting Companies Unions
Mustafa KILIÇ - Barış BİLGİNOĞLU



SOSYOEKONOMİ SOSYOEKONOMİ

Refereed, Scientific, Biannual Hakemli, Bilimsel, Süreli

T.C. Hacettepe University, Center for Market Economics and Entrepreneurship (CMEE)
T.C. Hacettepe Üniversitesi, Piyasa Ekonomisini ve Girişimciliği Geliştirme Merkezi (PEGEM)
Year: 6, Volume 13, July-December 2010 Yıl: 6, Sayı 13, Temmuz-Aralık 2010
www.sosyoekonomi.hacettepe.edu.tr ISSN 1305-5577

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

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

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

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

I. Erdem SECILMIS
ies@hacettepe.edu.tr

Altug M. KOKTAS
altug@hacettepe.edu.tr

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

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

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

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

Printing House / Basım Yeri : Hacettepe Üniversitesi Hastaneleri Basımevi, Sıhhiye 06100 / ANKARA
Tel: +90 312 305 30 68
Fax: +90 312 305 10 18

Place and Date of Print / : Ankara, 14.12.2010
Basım Yeri ve Tarihi

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

Editorial Board / Yayın Kurulu

Coskun Can	AKTAN	Dokuz Eylul University
Necmiddin	BAGDADIOGLU	Hacettepe University
Nurettin	BILICI	Hacettepe University
Ali	CAGLAR	Hacettepe University
Mehmet Cahit	GURAN	Hacettepe University
Sibel	KALAYCIOGLU	Orta Dogu Teknik University
Ahmet	KESIK	Republic of Turkey, Ministry of Finance
Oguz	KARADENIZ	Pamukkale University
Caglar	OZEL	Hacettepe University
Ibrahim	OZKAN	Hacettepe University
Mustafa Kemal	OKTEM	Hacettepe University
Abuzer	PINAR	Harran University
Fatih	SAVASAN	Sakarya University
Selami	SEZGIN	Pamukkale University
Ugur	YILDIRIM	Kahramanmaraş Sutcu Imam University

Referees of This Issue / Bu Sayının Hakemleri

Cagdas Hakan	ALADAG	Hacettepe University
Asim	ARI	Eskisehir Osmangazi University
Semra	ARIKAN GUNEY	Hacettepe University
Mahmut	ARSLAN	Hacettepe University
Necmiddin	BAGDADIOGLU	Hacettepe University
Serdal	BAHCE	Ankara University
Duran	BULBUL	Gazi University
Irfan	CIVCIR	Ankara University
Dilek	DILEYICI	Dokuz Eylul University
Serkan	ERKAM	Hacettepe University
Ramazan	GOKBUNAR	Celal Bayar University
Sahin	KAVUNCUBASI	Baskent University
Yusuf	KILDIS	Dokuz Eylul University
Altug Murat	KOKTAS	Ankara University
Seyit	KOSE	Abant Izzet Baysal University
Dogan Nadi	LEBLEBICI	Hacettepe University
Metin	MERIC	Dokuz Eylul University
Ozge	OKAY TEKINSOY	Hacettepe University
Kutay	OKTAY	Kyrgyzstan – Turkey MANAS University
Mustafa Kemal	OKTEM	Hacettepe University
Ersan	OZ	Pamukkale University
Ali Riza	OZDEMIR	Balikesir University
Caglar	OZEL	Hacettepe University
Ibrahim	OZKAN	Hacettepe University
Ozlem	OZKIVRAK	Trakya University
Hasan	SAHIN	Ankara University
Ibrahim Erdem	SECILMIS	Hacettepe University
Selami	SEZGIN	Pamukkale University
Nevzat	SIMSEK	Dokuz Eylul University
Recep	TEKELI	Adnan Menderes University
Ozgur	TEOMAN	Hacettepe University
Metin	TOPRAK	Eskisehir Osmangazi University
Mustafa Umur	TOSUN	Hacettepe University
Harun	YAKISIK	Cankiri Karatekin University
Hakki Hakan	YILMAZ	Ankara University

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

Advisory Board / Akademik Danışma Kurulu

Mustafa	ACAR	Kirikkale University
Muhammed	AKDIS	Pamukkale University
Sahin	AKKAYA	Istanbul University
Zeynep	ARIKAN	Dokuz Eylul University
Turusbek	ASANOV	Kyrgyzstan – Turkey MANAS University, Kyrgyzstan
Mehmet	BALCILAR	Eastern Mediterranean University
Turgay	BERKSOY	Marmara University
Hakan	BERUMENT	Bilkent University
Mehmet	BULUT	Baskent University
Duran	BULBUL	Gazi University
Irfan	CIVCIR	Ankara University
Unal	CAGLAR	Istanbul University
Ali Kemal	CELEBI	Celal Bayar University
Omer	DEMIR	Cankiri Karatekin University
Ramazan	GOKBUNAR	Celal Bayar University
Ihsan	GUNAYDIN	Gumushane University
Enver Alper	GUVEL	Cukurova University
Osman	KADI	Fatih University
Metin	KARADAG	Ege University
Muhammed	KARATAS	Mugla University
Biröl	KOVANCIAR	Celal Bayar University
Recep	KOK	Dokuz Eylul University
Celal	KUCUKER	Pamukkale University
Metin	MERIC	Hitit University
Asuman	ALTAY	Dokuz Eylul University
Fevzi Rifat	ORTAC	Gazi University
Ersan	OZ	Pamukkale University
Ferhat Baskan	OZGEN	Adnan Menderes University
Ozlem	OZKIVRAK	Trakya University
Ahmet Fazil	OZSOYLU	Cukurova University
Isa	SAGBAS	Afyon Kocatepe University
Mustafa	SAKAL	Dokuz Eylul University
Sureyya	SAKINC	Celal Bayar University
Naci Tolga	SARUC	Sakarya University
Esra	SIVEREKLI DEMIRCAN	Canakkale 18 Mart University
Mehmet	SAHIN	Canakkale 18 Mart University
Selahattin	TOGAY	Gazi University
Metin	TOPRAK	Eskisehir Osmangazi University
Mehmet	TOSUNER	Dokuz Eylul University
Ahmet Atilla	UGUR	Gaziantep University
Ahmet	ULUSOY	Karadeniz Technical University
Hilmi	UNSAI	Kirikkale University
Istiklal Yasar	VURAL	Dumlupinar University
Julide	YILDIRIM	Gazi University
Seyfi	YILDIZ	Hitit University
Volkan	YURDADOĞ	Cukurova University

Editorial

Turkey's agenda for the second half of 2010 has been occupied with political arguments instead of putting more weight on economic development. Next year's election is the main factor causing political strategies perceived as the fundamental questions subjected to much debate. As it is emphasized by Central Bank, revised economic indicators signal moderate economic recovery in Turkey; however the observable effects of the crisis on US and European markets can be anticipated as a warning sign to remember the global risks. Furthermore; a more detailed evaluation of growth strategies, fiscal and exchange rate policies from a global point of view would be a major step to make Turkish economy more robust against conjectural fluctuations.

This volume of the journal includes 11 articles. With this issue Sosyoekonomi starts to be indexed in EconLit. We hope to be indexed more widely in the near future. I would like to thank all researchers that have supported us.

Prof. Ahmet Burcin YERELİ
Editor

Editörden

2010 yılının ikinci yarısı tamamlanırken Türkiye'nin gündemini ekonomiden ziyade siyasi içerikli tartışmalar meşgul etmektedir. Önümüzdeki yıl yapılacak olan genel seçimler nedeniyle tartışmalar daha çok politik stratejilere doğru kaymaktadır. Revize edilen iktisadi göstergeler Merkez Bankası tarafından da ifade edildiği üzere Türkiye ekonomisinin ılımlı bir toparlanma sürecine girdiğini işaret etse de özellikle Amerika ve Avrupa ekonomileri üzerinde kriz sonrası etkilerin daha net gözlemlenebilir olması küresel risklerin de göz ardı edilmemesi gerektiğinin bir göstergesi olarak algılanabilir. Bu çerçevede büyüme stratejilerinin, maliye ve döviz kuru politikalarının daha dikkatli bir şekilde küresel açıdan değerlendirilmesi Türkiye ekonomisini konjonktürel dalgalanmalara karşı daha dayanıklı kılmak adına önemli bir adım olacaktır.

Sosyoekonomi Dergisi'nin bu sayısında 11 adet makale yer almaktadır. Bu sayı ile birlikte Sosyoekonomi EconLit kapsamında da taranmaya başlayacaktır. Kısa zaman içerisinde dergimizin daha fazla veri tabanında taranır hale geleceğini ümit etmekteyiz. Dergimize destek sağlayan tüm araştırmacılara teşekkür ederim.

Prof.Dr. Ahmet Burçin YERELİ
Editör

Content / İçindekiler

Author(s) / Yazar(lar)	Title / Makale Başlığı	pp. / ss.
Tuncay CELİK Muhittin KAPLAN	Türk Bankacılık Sektöründe Etkinlik ve Rekabet: 2002–2007 Efficiency and Competition in the Turkish Banking Sector: 2002–2007	7
Kamil ORHAN	Türkiye’de Büyüme İçin Olası Bir Anahtar: Bilgirişimci A Possible Key for Growth in Turkey: Computer-Entrepreneurship	29
Sedat CAL	Ekonomik Düzenleme (Regülasyon), Özelleştirme, İdare Hukuku ve Uluslararası Tahkim Matrisinde Değerlendirmeler An Evaluation within the Matrix of Economic Regulation, Privatization, Administrative Law and International Arbitration	59
Mustafa KILIC	Stratejik Yönetim Sürecinde Değerler, Vizyon ve Misyon Kavramları Arasındaki İlişki Relations between Values, Mission and Vision Concepts in Strategic Management Process	81
Turkmen GOKSEL	Export Insurance Policy When Exporting to Lesser-Known Markets Az Tanınmış Piyasalara İhracatta Uygulanan İhracat Sigorta Politikası	99
Cem ISIK	Türkiye’de Yabancı Ziyaretçi Harcaması ve Turizm Gelirleri İlişkisi: Bir Eş-bütünleşme Analizi (1970 – 2008) The Relationship of Foreign Visitor Spending and Tourism Incomes in Turkey: A Cointegration Analysis (1970 – 2008)	115
Deniz AYTAÇ Mehmet Cahit GURAN	Kamu Harcamalarının Bileşimi Ekonomik Büyümeyi Etkiler Mi? Türkiye Ekonomisi İçin Bir Analiz Does The Combination of Government Expenditure Effect on Growth? An Analysis for Turkish Economy	129
Filiz GIRAY	Yolsuzlukla Mücadelede E- Devlet ve Türkiye’deki Durum E-Government to Combat Corruption and the Case in Turkey	153
Keremettin TEZCAN İlter UNLUKAPLAN	Underground Economy and Tax Administration Kayıt Dışı Ekonomi ve Vergi İdaresi	179
Selim SANLISOY	Politik İstikrarsızlık - Ekonomik Süreç Politikaları Etkileşimi Political Instability - Economic Process Policies Interaction	191
Mustafa KILIC Baris BILGINOGLU	İhracatçı Türk Firmalarında Personel Sağlama ve Seçme Yöntemleri ve İnovasyon Performansı İlişkisi: Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Örneği Personnel Recruiting and Selection Methods and Its Relations between Innovation Performance of Exporting Turkish Firms: The Case of Middle Anatolian Exporting Companies Unions	215
About the Authors		242
Yazarlar Hakkında		244
Notes for Contributors		246
Yazarlara Duyuru		247

Türk Bankacılık Sektöründe Etkinlik ve Rekabet: 2002–2007

Tuncay ÇELİK
tcelik@erciyes.edu.tr

Muhittin KAPLAN
mkaplan@meliksah.edu.tr

Efficiency and Competition in the Turkish Banking Sector: 2002–2007

Abstract

Turkish banking sector, following the crisis year of 2001, went through a fast recovery period. Reduced profits during the crisis period began to increase again and the Turkish banking sector attracted many foreign investors. While the number of foreign firms in the sector and their shares has increased, the first five banks concentration ratio (CR_5) which is theoretically expected to decrease has also increased. In this study, we investigated the efficiency-competition relationship for the Turkish banking sector using Panzar and Rosse (1987) model over the period of 2002-2007. The results show that competition is high in the sector related mainly to the fact that the number of efficient banks is high in 2005 and 2006 compared to the other years. For the rest of the years in this period, it is observed that the level of competition has decreased in parallel with a decline in efficiency scores.

Key Words : Turkish Banking Sector, Crisis, Efficiency, Panzar and Rosse Model.

JEL Classification Codes : L11.

Özet

Türk bankacılık sektörü, 2001 yılında yaşanan krizin ardından hızlı bir toparlanma süreci yaşamıştır. Kriz döneminde azalan karlar yeniden yükselmiş ve sektöre yabancıların ilgisi artmaya başlamıştır. Yabancı firmaların sektördeki sayısı ve payları artmaya başlamış, teorik olarak azalması beklenen ilk beş banka yoğunlaşma oranları (CR_5) ise artış göstermiştir. Türk bankacılık sektöründe 2002–2007 döneminde etkinlik ve rekabet ilişkisini Panzar ve Rosse (1987) modeliyle incelediğimiz bu çalışmada, 2005 ve 2006 yıllarında sektörde etkin banka sayısının diğer yıllara göre daha fazla olmasına bağlı olarak sektörde rekabetin de yüksek olduğu sonucu ortaya çıkmıştır. Dönem içindeki diğer yıllarda etkinlik skorları ile birlikte rekabet düzeyinin de düşük olduğu görülmüştür.

Anahtar Sözcükler : Türk Bankacılık Sektörü, Kriz, Etkinlik, Panzar ve Rosse Modeli.

1. Giriş

Ülkemizde 2001 yılında yaşanan finansal kriz bankacılık sektörünü olumsuz şekilde etkilemiştir. Bu dönemde yaşanan gelişmelere bağlı olarak sektörde rekabet düzeyi de etkilenmiş, piyasadan firma çıkışlarına bağlı olarak ilk beş banka yoğunlaşma oranlarında artış görülmüştür. Krizin ardından ortaya çıkan ekonomik canlanmaya bağlı olarak bankacılık sektörü hızlı bir toparlanma süreci yaşamış ve sektörde karlar yeniden artmaya başlamıştır. Yaşanan bu olumlu hava beraberinde yabancıların Türk bankalarına olan ilgilerinin yeniden artmasına neden olmuş ve 2005 yılında 13 olan yabancı banka sayısı 2006’da 15, 2007’de de 18’e yükselmiştir. Artan yabancı banka sayısına bağlı olarak bu bankaların sektördeki payları da %5’lerden %12–15 seviyelerine yükselmiştir.

Geleneksel endüstri iktisadi, bir sektöre yeni firma girişlerinin o sektörde etkinlik ve rekabeti arttıracağını ileri sürmektedir. Geleneksel yapı-davranış-performans yaklaşımına göre sektöre yeni girişler o sektörde etkin firma sayısını arttırırken yoğunlaşma oranlarının azalmasına neden olacak ve rekabet düzeyi artacaktır. Türk bankacılığında 2001 krizi sonrasında yaşanan gelişmeler ışığında sektörde yabancı banka sayısı ve ağırlığı artmış fakat yoğunlaşma oranları düşmemiş, aksine yükselmiştir. Son dönemde yapılan deneye dayalı çalışmalarda yoğunlaşmanın yüksek olduğu piyasaların da rekabetçi olabileceğine dair bir takım bulgular elde edilmiştir. İşte bu çalışmada Panzar ve Rosse (1987) modeli kullanılarak özellikle 2001 krizi sonrası Türk bankacılık sektöründe etkinlik ve rekabet arasındaki ilişkiyi Bikker ve diğ. (2006) tarafından ileri sürülen bir takım önerileri de dikkate alarak ortaya koymak amaçlanmıştır. Ayrıca araştırma sonuçları geleneksel yaklaşımın ileri sürdüğü hipotezi de sinamamıza olanak verecektir. Bankacılık sektöründe etkinlik ve rekabet düzeyinin belirlenmesi, bu sektörü denetleyen kurumlar kadar bankalara da bir takım bilgiler sunması açısından önem arz etmektedir. Bu amaç doğrultusunda çalışmamızın ikinci bölümünde sektördeki gelişmeler kısaca özetlenmiş, üçüncü bölümde teorik yaklaşımlara ve literatürdeki çalışmalara değinilmiş, dördüncü bölümde ekonometrik tahmin ve sonuçlar verilmiş ve genel bir değerlendirmenin yapıldığı sonuç bölümüyle çalışmamız son bulmuştur.

2. Türk Bankacılık Sektörü: 2002–2007

Türk bankacılık sektörü için 2002 yılı, 2000 yılı Kasım ve 2001 yılı Şubat ayında yaşanan finansal krizin ardından toparlanma döneminin başlangıcı olmuştur. Finansal kriz, bankacılık sektörünü farklı kanallardan önemli ölçüde etkilemiştir. Yükselen faiz oranları vade uyumsuzluğu olan bankaların fonlama zararlarını arttırmış, bankaların portföylerinde bulunan menkul kıymetlerin değeri düşmüştür. 2001 yılı Şubat ayında dalgalı kur sistemine geçilmesiyle birlikte devalüe edilen Türk lirası, yüksek açık pozisyonla çalışan bankalar için önemli miktarlarda kambiyo zararına neden olmuştur. Ayrıca yaşanan ekonomik daralmayla birlikte bankaların takipteki alacakları da yükselmiştir (BDDK, 2001: 12). Yaşanan bu gelişmeler sektörden bazı bankaların çekilmesine bazılarının da TMSF’ye devredilmesine neden olmuştur.

Krizin olumsuz etkileri yerini 2003 ve 2004 yılında sektör için olumlu gelişmelere bırakmıştır. Özellikle enflasyonla mücadele programına bağlı olarak faiz oranları düşmüş, döviz kurunda istikrar sağlanmış ve ekonomide hızlı bir büyüme kaydedilmiştir. Krizin ardından uygulamaya konulan bankacılık sektöründe yeniden yapılandırma çalışmalarıyla birlikte, TMSF bünyesinde bulunan bazı bankaların satışı, devri ya da başka bir banka adı altında birleştirilmeleri gerçekleştirilmiştir. Ayrıca oluşan olumlu havayla birlikte bankacılıkta kârlılık da artış göstermiştir (BDDK, 2004: 32).

Sektördeki olumlu hava 2005 ve 2006 yıllarında da devam etmiştir. 2004 yılında toplam aktiflerin GSMH'a oranı %71 düzeyinden 2005 yılında %82'ye yükselmiştir (Bankalarımız, 2005: 37). Aynı oran 2006 yılında da artarak %85 seviyesine yükselirken, bankacılık sektörü büyüme hızı yılın ikinci yarısında gerileyerek %35'den %22'ye düşmüştür (Bankalarımız, 2006: 36). Bu yılda dikkat çeken önemli bir gelişme ise, yabancı bankaların sektöre girişinin artarak 2005'de 13 olan yabancı banka sayısının 15'e yükselmesidir. Sektöre yabancı bankaların ilgisi 2007 yılında da devam etmiş ve sayıları 18'e yükselmiştir. Türk bankacılık sektörüne giriş yapan yabancı sermayeli bankalar Almanya, Hollanda, Fransa ve İtalya gibi gelişmiş Avrupa ülkeleri kökenlidir (Yayla ve diğ., 2005: 13). Genellikle sektöre yabancı banka girişleri sektörde bulunan bir bankanın satın alınması ya da yerli sermayeli bir bankanın yabancıya dönüştürülmesi şeklinde olmuştur. Aşağıda verilen tabloda da görüldüğü gibi sektörde faaliyet gösteren ticari banka sayısı 2001 yılından itibaren sürekli azalarak 46'dan 2007'de 33'e gerilemişken yabancı banka sayısı giderek artmıştır.

Tablo: 1
Türk Bankacılık Sektöründe Banka Sayıları (2001–2007)

Bankalar	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Mevduat Bankaları	46	40	36	35	34	33	33
Özel Serm. Bankalar	22	20	18	18	17	14	11
Kamu Serm. Bankalar	3	3	3	3	3	3	3
Yabancı Serm. Bankalar	15	15	13	13	13	15	18

Kaynak: TBB kaynaklarından derlenmiştir.

Türk bankacılık sektörü toplam aktif, toplam mevduat ve toplam kredilerin dağılımı açısından incelendiğinde de yabancı bankaların sektör içindeki ağırlıklarının özellikle 2005 yılından sonra artmaya başladığı görülmektedir. 2005 yılına kadar her üç kategoride de %5'lerin altında bir paya sahip olan yabancı bankaların sektördeki paylarının bu yıldan itibaren %10'ların üzerine çıktığı dikkati çekmektedir. Özel sektör bankalarının sektör içindeki ağırlıkları ortalama %60-65'lerde olmakla beraber 3 kamu bankasının sektör içindeki payları da %25-30'lar gibi önemli bir seviyededir (Çelik ve Ürünveren, 2009: 45). Kamu banka sayısının son 10 yılda azaltılmış olmasına rağmen Ziraat, Halk ve Vakıf Bank'ın sektör içindeki güçleri hala önemli düzeydedir. Halk Bank'ın esnaf, Ziraat Bankası'nın da zirai kredi veren devlet bankaları olması, ülkenin hemen her yerinde şubeleşmiş olmaları, kamu bankaları olmaları nedeniyle halk tarafından güvenilir kabul

edilmeleri gibi bir takım sebepler söz konusu bankaların sektör içindeki paylarının hala önemli düzeylerde olmasına neden olmaktadır.

Türk bankacılığında 2001 Krizi sonrası genel olarak özetlemeye çalıştığımız gelişmeler yaşanmışken sektör yeniden kendini, 2008 sonunda Türkiye ekonomisinde hissedilir derecede etkisini göstermeye başlayan yeni bir kriz ortamının içinde bulmuştur.

3. Etkinlik ve Rekabet

Endüstri iktisadı, çalışmamızın giriş bölümünde de belirttiğimiz gibi temelinde iki farklı akıma bağlıdır. Bunlardan ilki olan YDP paradigmasının dayandığı temel varsayım “piyasa yoğunlaşmasının sektördeki firmalar arasında anlaşma yapılmasını teşvik ettiği”dir. Diğer bir deyişle yoğunlaşma arttıkça firmaların piyasa gücü artar, firmalar arası anlaşma maliyetleri düşerek gizli ve açık anlaşmalar yapılmaya başlanır, firmaların sattıkları ürünün fiyatı yükselir, yükselen fiyatlar aşırı kara neden olur ve son olarak piyasa tekelleri bir yapıya dönüşür. Bain’in (1951) “işbirliği hipotezi” (collusion hypothesis) olarak adlandırılan bu görüşe göre, piyasa yoğunlaşması ile kârlılık arasında doğrusal, dolayısıyla yoğunlaşma ile piyasa performansı (rekabetçi yapı) arasında ise ters yönlü bir ilişki söz konusudur.

Bain (1956), bir sektördeki yüksek kârlılığın sebebinin sadece yüksek yoğunlaşma oranına bağlanmaması gerektiğini de belirtmiştir. Bain, sektördeki firmaların giriş ve çıkış engelleriyle korunabildikleri sürece aşırı karların devam edeceğini, piyasaya giriş ve çıkışların serbest olması durumunda ise aşırı karların zamanla ortadan kalkacağını belirtmiştir. Kısaca piyasaya yeni firmaların girmesiyle yoğunlaşma oranının azalacağı ve piyasada rekabetçi bir yapının zamanla oluşacağı varsayılmaktadır. Bu durumun tam tersini düşündüğümüzde piyasalarda giriş ve çıkış engeli olması durumunda ise, piyasa performansı düşmekte yani tekelleri eğilimler artmaktadır (Yıldırım ve diğ., 2005: 25).

Geleneksel işbirliği hipotezi 1970’li yılların başında bir takım eleştirilere maruz kalmış ve yapılan eleştiriler doğrultusunda “etkin yapı” hipotezi açığa çıkmıştır. Demsetz (1973) tarafından ileri sürülen etkin yapı hipotezi, işbirliği hipotezinin ön gördüğü ilintiyi kabul etmekle birlikte yoğunlaşmanın tesadüfî bir olgu olarak kabul edilmesine karşı çıkmıştır. Demsetz (1973) hipotezinde, piyasa yoğunlaşmasının tesadüfen değil piyasadaki öncü firmaların yüksek etkinlikleri (yani düşük maliyetleri) sonucu ortaya çıktığını ileri sürmüştür. Diğer bir ifadeyle rakiplerine göre maliyet avantajı sağlamış yani diğerlerinden daha etkin çalışan firma, etkin olmayan firmalara göre fiyatını düşürerek piyasa payını genişletecek ve bu da piyasada yoğunlaşmanın artmasına neden olacaktır. Demsetz’e göre piyasadaki yüksek yoğunlaşmanın sebebi eğer etkin firmalar ise, bu piyasada yoğunlaşma yüksek olsa bile yapı rekabetçi olabilecektir. Kısaca özetlemek gerekirse Demsetz’in etkin yapı hipotezine göre kârlılık ile yoğunlaşma arasında gözlemlenen ilişki sahte (spurious) bir ilişki olup esasında yüksek etkinlik, yüksek piyasa payına ve bu da o piyasada yüksek

yoğunlaşma oranına neden olmaktadır (Smirlock 1985: 70–71). Bir piyasada etkin firma sayısının ne olduğunda piyasanın rekabetçi olduğu ya da ne olduğunda rekabetten uzak olduğu konusunda literatürde belirgin bir ölçüt yer almamaktadır. Bununla beraber genel olarak zaman itibariyle genellikle de yıllık olarak yapılan karşılaştırmalarda, sektörde etkin firma sayısının artması rekabetin gelişmesi yönünde olumlu algılanırken, etkin firma sayısının azalması da sektörde rekabetin zayıfladığı anlamına gelmektedir.

İşte yukarıda kısaca özetlemeye çalıştığımız etkinlik ve rekabetle ilgili teorik bilgiler çerçevesinde çalışmamızda öncelikle 2002–2007 döneminde Türk ticari bankalarının etkinlik skorları hesaplanmıştır. Demsetz (1973)’in etkin yapı hipotezini dikkate aldığımızda, sektörde etkin firma sayısının çok olması aslında piyasada rekabetin de yüksek olacağı anlamına gelmektedir. Tahmin ettiğimiz etkinlik skorlarına göre aslında Türk bankacılık sektörünün piyasa yapısı hakkında bir ön bilgiye sahip olabileceğiz. Şöyle ki, ilgili dönemde her yıl olarak yapılan tahminlerde etkin banka sayısının giderek azalması rekabetin düştüğünü, giderek çoğalması da rekabetin arttığını gösterecektir. Fakat bankacılık sektöründe rekabeti daha kesin belirleyebilmek amacıyla çalışmamızda yeni deneysel endüstri iktisadı kapsamında Panzar ve Rosse (1987) tarafından geliştirilmiş olan yöntem kullanılmıştır. Bu yöntem, spesifik banka verisi kullanımına olanak sağladığı ve çalışmalarda zaman kısıtını ortadan kaldırdığı için son dönemde rekabet ölçümü çalışmalarında sıkça tercih edilmektedir. Ayrıca literatürdeki çalışmalarda bu yaklaşımın tercih edilmesindeki diğer bir önemli neden de P&R metodunun piyasa yapısı hakkında daha kesin bir bilgi sunmasıdır. Şöyle ki; geleneksel yaklaşımda yukarıda da belirttiğimiz gibi sektörde yoğunlaşma oranının artışı genel olarak rekabetin azaldığı şeklinde yorumlanmaktadır (tersi de geçerli olmak üzere). Yoğunlaşma oranları temelindeki çalışmalar genellikle piyasadaki rekabet hakkında arttı-azaldı ya da oligopolist eğilimler var-yok şeklinde sonuçlar vermekteyken, Panzar ve Rosse modeli piyasa yapısının tekeli, tam rekabet ya da tekelci rekabet şeklinde kesin olarak belirlenmesine olanak sağlamaktadır. İlerleyen kısımda firma etkinlik hesaplamasına yönelik teorik çerçeveye, yine piyasa yapısı belirlenmesine yönelik olarak Panzar ve Rosse (1987) tarafından geliştirilmiş olan metodolojinin teorik alt yapısı kısaca özetlenmiştir.

3.1. Etkinlik

Bankacılıkta etkinlik kısaca, bankaların, girdileri (toplam mevduat ve finansal sermaye gibi) kullanarak veri çıktı düzeyini (faiz gelirleri, faiz dışı gelirler gibi) üretebilme yeteneği ile ilgilidir. Bankacılık sektöründeki üretim teknolojisi veri iken, şayet bir banka girdilerini, çıktılarda bir azalma meydana gelmeksizin azaltamıyorsa, bu banka teknik olarak etkindir denir. Fakat bir banka, aynı çıktı düzeyini sektördeki diğer bankalara göre daha fazla girdi kullanarak gerçekleştiriyorsa, bu banka kaynaklarını etkin kullanamıyor demektir. Teknik etkinsizlik; bankanın kötü yönetilmesi, firma büyüklüğünün uygun olmaması ve dışsal faktörler gibi birçok farklı sebepten dolayı ortaya çıkabilmektedir (Lovell, 1993). Bankaların etkinlik düzeylerinin belirlenmesinde alternatif yöntemler

kullanılmakla birlikte (parametrik ve parametrik olmayan yöntemler), uygulamalı çalışmalarda en sık kullanılan yöntem parametrik olmayan VZA analizidir. VZA modeli ampirik üretim imkanları eğrisinin oluşturulmasında ve homojen karar verme birimlerinin (KVB) performanslarının değerlendirilmesinde kullanılan parametrik olmayan bir tekniktir. Performans gibi doğrudan ölçümü mümkün olmayan değişkenlerin analizinde, çok sayıda girdi ve çıktı değişkeninin olduğu, girdi-çıktılar arasındaki ilişki fonksiyonunun doğru formunun bilinmediği durumlarda oldukça etkin bir yöntemdir. Veri Zarflama Analizinin (VZA) teorik altyapısı Farrell (1957) tarafından oluşturulmuş ve birden fazla girdi ve çıktının olduğu durumda etkinlik ölçümünü mümkün kılan VZA modeli Charnes, Cooper, ve Rhodes (1978) tarafından geliştirilmiştir. VZA, deneysel üretim imkânları eğrisinin oluşturulmasında ve homojen karar verme birimlerinin (KVB) performanslarının değerlendirilmesinde lineer programlama yönteminden yararlanılan, parametrik olmayan bir tekniktir. Analizde, n sayıda bankanın (KVB) bulunduğu ve bu birimlerden her birinin m adet girdi ve s adet çıktı kullandıkları durumda VZA modeli matematiksel olarak aşağıdaki şekilde ifade edilebilir (Lovell, 1993):

VZA Modeli;

$$\max h_c = \frac{\sum_{r=1}^s u_r y_{rc}}{\sum_{i=1}^m v_i x_{ic}} \quad (1)$$

$$\frac{\sum_{r=1}^s u_r y_{rj}}{\sum_{i=1}^m v_i x_{ij}} \leq 1$$

$$u_r, v_i \geq 0$$

$$r = 1, 2, \dots, s; i = 1, 2, \dots, m; j = 1, 2, \dots, n$$

Model (1)'de yer alan c , n adet KVB'den etkinlik düzeyi hesaplanacak olan KVB'ni, y_{rj} banka j 'ye ait r çıktısının miktarını, x_{ij} banka j 'nin i girdi miktarını, u_r ve v_i modelin çözümü sonucunda bulunacak olan sırasıyla girdi r 'nin ve çıktı i 'nin ağırlıklarını göstermektedir. Model (1), amaç fonksiyonu h_c 'nin, KVB c 'nin ağırlıklandırılmış çıktısının ağırlıklandırılmış girdisine oranının, kendisi de dâhil olmak üzere hiçbir KVB'nin oranının birden büyük olmaması gerektiği kısıtı altında, maksimize

edilmesini içermektedir. Modelde yer alan ağırlıklar bilinmediğinden u_r ve v_i ile ifade edilen ağırlıklar optimizasyonla bulunmaktadır¹.

Veri zarflama analizi gibi parametrik olmayan etkinlik analizlerinde en önemli konulardan birisi, girdi ve çıktı değişkenlerinin belirlenmesi ve seçimidir. İmalat sanayinde faaliyet gösteren firmalardan farklı olarak, finansal hizmetlerin sunulduğu bankacılık sektöründe faaliyet gösteren birimlere ilişkin, girdi ve çıktıların belirlenmesi oldukça güçtür. Bunun temel nedeni, bankaların ürettikleri hizmetlerin (çıktıların) somut olarak gözlenememesi ve buna bağlı olarak da ölçülebilir karşılıklarının olmamasıdır. Bu sebepten dolayı, bankacılık sektöründe etkinlik konusunda çok geniş bir literatürün olduğunu ve bu literatürde yer alan tartışmaların odağında da bankaların girdi ve çıktı değişkenlerinin belirlenmesinin yer aldığını görmekteyiz. Bu konudaki çalışmalardan bazılarını şöyle sıralayabiliriz: Aydoğan ve Çapoplu (1989), Cingi ve Tarım (2000), Mercan ve Yolalan (2000), Işık ve Hassan (2002), Çolak ve Altan (2002), Kasman (2003), Mercan, Resman, Yolalan ve Emel (2003), Çukur (2005), Matousek ve diğ. (2008).

Konuya ilişkin çok geniş bir literatür olmasına rağmen, girdi ve çıktı değişkenleri açısından ortak bir nokta bulunamamaktadır². Bu nedenle, bankalara ilişkin girdi çıktı değişkenlerini belirlerken, bankaların ekonomideki asıl görevlerinin finansal aracılık olduğu, bankaların fon arz edenlerin fonlarını fon talep eden kesimlere etkin bir şekilde aktaran birimler olduğu dikkate alınması en doğru yaklaşım olacaktır. Aracılık yaklaşımı çerçevesinde bankalara ilişkin girdi ve çıktı değişkenleri şu şekilde belirlenmektedir (Çukur, 2005): Toplam mevduat, faiz giderleri ve faiz dışı giderler girdi değişkenleri; toplam krediler, faiz gelirleri ve faiz dışı gelirler çıktı değişkenleri olarak belirlenmiştir.

Türkiye’de 2002–2007 döneminde faaliyet gösteren mevduat bankalarına ait bilanço verilerini kullanarak yapılan VZA analizi sonucu elde edilen etkinlik skorları Tablo 2’de sunulmuştur. Tabloda verilen “1,00” rakamı yapılan analize göre bu bankanın o yılda etkin olduğunu, bu rakamdan küçük diğer rakamların da etkinsiz bankalar olduğunu ifade etmektedir.

¹ VZA modeline ilişkin detaylı bilgi için bkz: Lovell (1993), Kaplan ve Çelik (2007).

² Detaylı bilgi için bkz. Çukur (2005).

Tablo: 2
Ticari Bankalar Etkinlik Skorları (2002–2007)

Banka	2002	2003	2004	2005	2006	2007
B1	0,90	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
B2	1,00	0,91	1,00	1,00	1,00	1,00
B3	0,68	0,81	0,90	0,95	1,00	0,98
B4	0,76	1,00	0,55		1,00	
B5	0,95	0,98	1,00	1,00	1,00	0,98
B6	0,64	1,00	0,95	0,86	1,00	1,00
B7	0,79	0,59	0,85	0,78	0,84	0,85
B8	0,79	0,67	0,76	0,90	0,91	0,81
B9	1,00	0,66	0,89	1,00	1,00	0,82
B10	0,84	0,60	0,84	0,88	0,84	0,82
B11	0,80	0,65	0,73	0,77	0,94	0,73
B12	0,78	0,55	0,88	0,85	0,80	
B13	0,61	0,69	0,85	0,93	0,88	0,87
B14	0,70	0,55	0,63	0,67	0,85	0,66
B15	0,76	0,55	0,75	0,79	0,67	0,77
B16	0,77	0,68	0,82	0,80	0,85	1,00
B17	0,78	1,00	0,77	0,85	0,92	0,82
B18	0,89	0,79	0,78	0,91	0,92	0,60
B19	0,75	0,67	0,87	1,00	0,80	0,65
B20	0,84	0,66	0,76	0,54	0,77	0,50
B21	0,70	0,56	0,77	0,79	0,71	0,62
B22	0,88	0,74	0,71	0,93	0,86	
B23	1,00	1,00	0,77	0,92	1,00	1,00
B24	1,00	0,53	0,79	0,94		0,61
B25	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
B26	0,85	0,57	0,34	0,62	0,87	0,73
B27	0,84	0,69	0,68	1,00	1,00	1,00
B28	1,00	1,00	1,00	1,00	0,87	0,81
B29	0,93	0,92	0,77	0,96	0,91	0,63
B30	1,00	1,00	0,83	0,88	1,00	0,85
B31	1,00	0,99	0,82	1,00	0,82	0,99
B32	1,00	0,78	1,00	1,00	1,00	0,67
Ortalama Etkinlik	0,85	0,77	0,81	0,89	0,90	0,82
Etkin Banka (%)	28	25	19	32	39	24

Yukarıda verilen tablo incelendiğinde 2002 yılında 9 bankanın ve 2003–2007 yıllarında, sırasıyla, 8, 6, 10, 12 ve 7 bankanın etkin olduğu görülmektedir. Ortalama etkinlik değeri 2002 yılında yaklaşık olarak 0.85 iken bu değer 2003 yılında 0.77'ye gerilemiş, 2004 yılından (0.81) itibaren artmaya başlamış ve 2006 yılında 0.90 olarak gerçekleşmiştir. 2007 yılında ortalama etkinlik değerinin 0.82'ye düştüğü gözlenmektedir. Etkinlik değerleri dikkate alındığında 2002 yılında toplam 32 bankanın %28'i etkin bir şekilde faaliyette bulunmuşken bu oran 2003 yılında %25 ve 2004 yılında %19'a

gerilemiştir. Ortalama etkinlik değeri yükselirken, etkin bankaların toplam içerisindeki payının azalmış olması, 2004 yılında etkinliği düşük bankaların etkinlik düzeylerinde önemli iyileşmelerin olduğunu göstermektedir. Etkin banka oranı 2005 yılında %32'ye ve 2006 yılında bu dönemin en yüksek oranı olan %39'a çıkmıştır. 2005–2006 döneminde ortalama etkinlik skorlarında ve etkin banka oranlarındaki artışlar, bu dönemde bankacılık sektöründe önemli etkinlik kazançları olduğunu göstermektedir. Fakat 2007 yılında etkin bankaların toplam içerisindeki payının %39'dan %24'e gerilediği görülmektedir. Bu bulgular piyasadaki rekabet düzeyi açısından değerlendirildiğinde, özellikle 2005–2006 döneminde rekabetçi bir bankacılık sektörünün olduğu söylenebilir çünkü teorik modellerde, rekabet düzeyinin düşük olduğu piyasalardaki şirketlerin etkinlik ve verimliliklerinin de düşük olacağı belirtilmektedir. Tekel kârının olduğu piyasalarda firmalar, yönetici ve çalışanlarının motivasyon eksikliğini (Nickell ve diğerleri, 1997), üretim, yönetim ve teknolojik yenilikleri takip ve adapte etmedeki yetersizliklerini (Aghion ve Howitt, 1998; Aghion ve diğerleri, 1999) kolayca maskeleyebilmektedirler. Bu açıdan bakıldığında, etkinsizliğin yüksek olduğu 2002–2004 döneminde ve 2007 yılında, piyasadaki rekabet düzeyi açısından, Türk bankacılık sektörünün rekabetçi bir yapıdan uzak olduğunu fakat 2005–2006 döneminde rekabetçi bir yapının olduğu sonucunu güçlendirmektedir.

3.2. Panzar ve Rosse Modeli

Panzar ve Rosse (1987), herhangi bir firma ya da endüstriye ait indirgenmiş formda bir gelir denkleminin ekonometrik olarak tahmininden elde edilen faktör fiyatlarına göre gelir esneklikleri toplam değerinin, ilgili firma ya da endüstrinin sahip olduğu piyasa yapısı hakkında kesin bilgiler verdiğini teorik olarak göstermişlerdir. Bu metodolojide, indirgenmiş formda gelir (hâsılat) denkleminde elde edilen faktör fiyatlarına göre gelir esneklikleri toplam değeri “ H ” sembolü ile gösterilmiştir. Bu sembol literatürde zamanla “*H istatistiği*” olarak adlandırılmıştır. Panzar ve Rosse yöntemine göre indirgenmiş formda gelir denkleminde tahmin edilen H 'ın alacağı farklı değerler, değişik tipte piyasa yapılarını temsil edebilmektedir.

Panzar ve Rosse modelinde tahmin edilen indirgenmiş formda gelir denklemi aşağıdaki şekildedir³:

$$\ln R = j_0 + \sum_{k=1}^m h_k \ln W_{k_i} + j_1 \ln A_i + j_2 \ln K_i \quad i=1, \dots, n \quad (2)$$

Burada R firma ya da endüstrinin gelirini, W sektör ya da firmaya ait girdi fiyat vektörünü, A talebi etkileyen değişkenler vektörünü, K da kapasiteyi temsil eden diğer değişkenler vektörünü temsil etmektedir. (2) numaralı denklem ekonometrik olarak tahmin

³ Model ve H istatistiğinin detaylı çıkarımları için Vesala (1995)'e bakılabilir.

edildiğinde, elde edilen h_k ($k = 1, \dots, m$) parametreleri tahmin değerlerinin toplamı (faktör fiyatlarına göre gelir esneklikleri toplamı) Panzar-Rosse H istatistiği değerini vermiş olacaktır. Kısaca, Panzar-Rosse H istatistiği değerini, (2) numaralı denklemi tahmin etmek suretiyle, $\sum_{k=1}^m h_k$ şeklinde hesaplamak mümkündür. Faktör fiyatları gelir esneklikleri toplamı olan $H \leq 0$ olduğunda piyasa yapısı tekeli, $0 < H < 1$ olması durumunda tekелci rekabeti ve $H = 1$ olması durumunda da tam rekabeti göstermektedir. Ekonometrik analizlerde $H \leq 0$ hipotezinin reddedilmesi tekел modelini dışlarken $H \leq 1$ hipotezinin reddedilmesi her üç piyasa yapısının da destek bulmaması anlamına gelmektedir. Ayrıca hem $H \leq 0$ hem de $H = 1$ hipotezinin reddedilmesi ise ($H \leq 1$ hipotezi reddedilmemek kaydıyla) ele alınan üç modelden sadece tekелci rekabetin geçerli olabileceği anlamına gelmektedir (Panzar ve Rosse, 1987: 453).

Aşağıdaki tabloda H istatistiği değerinin hangi değeri aldığında hangi piyasa yapısını göstereceği özetlenmiştir.

Tablo: 3
Panzar ve Rosse H Değerlerine Karşılık Gelen Piyasa Türleri

Tahmin Edilen H Değeri	Piyasa Yapısı
$H \leq 0$	Tekel piyasası: Her bir firma kendisine ait talep eğrisi üzerinde bağımsız bir tekелci firma gibi davranmaktadır. (H algılanan talep esnekliğinin azalan bir fonksiyonudur.) Kartel (işbirliği) modeli.
$0 < H < 1$	Piyasaya girişlerin serbest olduğu tekелci rekabet (Chamberlin) modeli. Fazla kapasite söz konusudur. (H algılanan talep esnekliğinin artan bir fonksiyonudur.)
$H = 1$	Tam rekabet piyasası Etkin (tam) kapasite kullanımı söz konusudur.

Kaynak: Vesala (1995: 59).

Yukarıda verilen tabloda da görüldüğü gibi H istatistiği alacağı farklı değerlere göre farklı piyasa yapılarını göstermektedir. Şimdi bu model doğrultusunda çalışmamızda tahmin ettiğimiz denklem ve sonuçları gelen başlık altında verilmiştir. Aşağıda verilen tabloda Panzar ve Rosse modeliyle piyasa yapısı tahmini yapan bazı çalışmalar özetlenmiştir:

Tablo: 4
Bankacılık Sektöründe Piyasa Yapısı (P&R Çalışmaları)

Yazarlar	Dönem	Ülke	Sonuç
Shaffer (1982)	1979	New York	MR
Nathan ve Neave (1989)	1982–84	Kanada	MR***
Molyneux ve diğ. (1994)	1986–89	Fransa, Almanya, İspanya, İngiltere.	MR
		İtalya	M
Vesala (1995)	1985–92	Finlandiya	MR****
Hondroyiannis ve diğ. (1999)	1993–95	Yunanistan	MR
Bikker ve Groeneveld (2000)	1989–96	15 AB Ülkesi	MR
De Bandt ve Davis (2000)	1992–96	Fransa, Almanya, İtalya	BB:MR
		ABD	KB:M
Bikker ve Haaf (2002)	1988–98	23 endüstrileşmiş ülke	MR
Claessens ve Leaven (2004)	1994–01	50 ülke	MR*
Coccorese (2004)	1997–99	İtalya	MR
Weill (2004)	1994–99	12 AB Ülkesi	MR
Casu ve Girardone (2006)	1997–03	15 AB ülkesi	R**
Fillipaki ve Staikouras (2006)	1998–02	15 AB ülkesi ve 10 yeni üye	MR
Prasad ve Ghosh (2007)	1996–2004	Hindistan	MR

KAYNAK: Çelik ve Ürünveren (2009), s. 51.

M: Tekel, MR: Tekelci rekabet, BB: Büyük bankalar, KB: Küçük bankalar

*: 50 ülkenin çoğunda teknelci rekabet

**: Bu çalışmada Belçika ve Lüksemburg'da rekabet diğer ülkelere göre daha yüksek iken, Avusturya ve Danimarka'da ise daha düşüktür.

***: 1982 yılı tam rekabet piyasası

****: 1989-90 tam rekabet piyasası

Türk bankacılık sektöründe rekabetin belirlenmesi üzerine yapılan Panzar ve Rosse (1987) modeli tahminlerinde Kasman (2001) 1983–1996, Classens ve Leaven (2004) 1994–2001, Gelos ve Roldos (2004) 1994–2000, Günalp ve Çelik (2006) 1990–2000, Aysan ve diğ.(2007) 2001–2005 dönemi için sektörde piyasanın teknelci rekabet olduğu yönünde sonuçlar elde etmişlerdir. Aydınli (1996) 1991–1994 ve Emek (2005) 1990–2003 dönemi için ise yapının teknelci olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

4. Kullanılan Veriler, Ekonometrik Tahmin ve Sonuçlar

Türk bankacılık sektöründe etkinlik ve rekabet ilişkisini Panzar ve Rosse (1987) modeliyle tahmin ettiğimiz çalışmamızda yıllık çapraz kesit verileri kullanılmıştır⁴. Panzar

⁴ Tahminimizde yıllık veriler kullanıldığı için nominal değerler dikkate alınmıştır. Ayrıca ekonometrik tahminlerde yıllık veri kullanıldığından dolayı da tahminlerde ardışık bağımlılık probleminin olmadığı varsayılmıştır.

ve Rosse H istatistiği girdi fiyatlarına göre gelir esneklikleri toplam değeri olduğu için, esneklikleri elde edebilmek maksadıyla verilerin logaritması alınmıştır. İlgili veriler Türk Bankalar Birliği tarafından yıllık olarak basılan “Bankalarımız” kitabından derlenmiştir. 2002, 2003 ve 2004 yıllarında çalışmamızda 32 ticari bankaya ait veri kullanılmıştır. 2005 ve 2006 yılında 31 banka dikkate alınmış, son yılımız 2007’de ise 29 banka dikkate alınmıştır⁵.

Literatürde yer alan Panzar ve Rosse (1987) modeli tahminlerinin birçoğunda banka gelirlerini temsil etmek üzere modelin bağımlı değişkeni olarak ya net faiz gelirleri ya da toplam gelir dikkate alınmıştır. Ayrıca bu çalışmalarda bankanın toplam aktifleri, banka gelirini etkilediği düşünülen ve ölçüğü yansıtan bağımsız değişken olarak modellerde yer almıştır. Bikker ve diğ. (2006), yaptıkları araştırmada banka gelirini temsil eden bağımsız değişkenin toplam gelir olması gerektiğini belirtmişlerdir. Ayrıca Bikker ve diğ. (2006), literatürdeki çalışmalarda bağımsız değişken olarak tahminlerde yer alan toplam aktif değişkeninin, bağımlı değişkenle arasındaki ilişkiden dolayı piyasa yapısını gösteren H istatistiğini etkileyerek, bu değişkeninin modelde bulunması durumunda H ’ın bir üst piyasayı (over estimate) göstererek yanlı (bias) sonuçlar vereceğini de önemle belirtmişlerdir.

Yukarıda kısaca özetlemeye çalıştığımız sebeplerden dolayı çalışmamızda iki farklı denklem tahmin edilmiştir. İlk tahminimizde modelde bağımsız değişken olarak toplam aktifler de yer alırken, ikinci tahminimizde bu değişken modelden dışlanmıştır. İki ayrı tahmin sonuçlarının karşılaştırılması sonucu, Bikker ve diğ. (2006)’lerinin ileri sürdükleri hipotezin Türk bankacılığı açısından geçerli olup olmadığı da sınanmış olacaktır. Aşağıda tahmin ettiğimiz ekonometrik denklemler verilmiştir:

$$\ln TR_i = \alpha_0 + \alpha_1 \ln PRS_i + \alpha_2 \ln SBT_i + \alpha_3 \ln FZG_i + \alpha_4 \ln MFON_i + \alpha_5 \ln KRDAKT_i + \alpha_6 \ln DGAKT_i + \alpha_7 \ln EFF_i + \varepsilon_i \quad (3-a)$$

$$\ln TR_i = \alpha_0 + \alpha_1 \ln PRS_i + \alpha_2 \ln SBT_i + \alpha_3 \ln FZG_i + \alpha_4 \ln MFON_i + \alpha_5 \ln KRDAKT_i + \alpha_6 \ln DGAKT_i + \alpha_7 \ln AKT + \alpha_8 \ln EFF_i + \varepsilon_i \quad (3-b)$$

Yukarıdaki denklemlerde yer alan değişkenlerin açıklamaları aşağıda sırayla verilmiştir:

Bağımlı değişken:

TR : i. firma toplam geliri (faiz ve diğer gelirler toplamı)

⁵ Dönem içinde kredi dağıtmadığı görülen bankalar analizden dışlanmıştır.

Bağımsız değişkenler:

PRS_i	: i. firma toplam personel ücretlerinin personel sayısına oranı
SBT_i	: i. firma toplam sabit giderlerinin toplam sabit varlıklara oranı
FZG_i	: i. firma toplam faiz giderlerinin toplam fonlarına oranı
$MFON_i$	: i. firma toplam mevduatlarının toplam fonlarına oranı
$KRDAKT_i$	: i. firma toplam kredilerinin toplam aktiflerine oranı
$DGAKT_i$	: i. firma faaliyet dışı gelirlerinin toplam aktiflere oranı
AKT_i	: i. firma toplam aktifleri
EFF_i	: i. firma etkinlik skoru
ε_i	: Hata terimi

Yukarıda verilen denklemlerde yer alan değişkenlerden ilk üçü olan PRS , SBT ve FZG bankacılık sektörü girdi fiyatlarıdır. Bu değişkenler (2) numaralı denklemdeki W_k vektörünün elemanlarını oluşturmaktadır. Panzar ve Rosse H istatistiği değeri işte bu ilk üç değişkenin katsayılarının toplamından ($H = \alpha_1 + \alpha_2 + \alpha_3$) oluşmaktadır. Yaptığımız tahminlerde H 'ın alacağı farklı değerler, Tablo 3'de verilen piyasa yapılarından birini temsil edecektir.

Modelimizin bağımsız değişkenlerinden banka toplam mevduatlarının toplam fonlarına oranı ($MFON$) toplam geliri etkileyen bir kontrol değişkeni olarak tahminimizde yer almaktadır⁶. Bankaların topladıkları mevduatların fazla olması aynı zamanda daha fazla kredi kullandırabilecekleri anlamına gelmektedir. Daha fazla kredi kullandırabilme de doğal olarak daha fazla faiz geliri anlamına gelmektedir. Bununla birlikte bankaların kullandırabileceklerinden daha fazla mevduat toplamaları ise belli bir faiz geliri kaybı anlamına da gelmektedir. Bu nedenlerle $MFON$ değişkeninin katsayı işareti tahminlerimizde pozitif ya da negatif değer olabilecektir. $KRDAKT$ değişkeni banka toplam gelirini etkileyen önemli bir kontrol değişkeni olarak modele ilave edilmiştir. Bu değişken aynı zamanda bankanın kredi riskini de yansıtmaktadır. Toplam kredilerin toplam aktiflere oranının yüksek olması, riskin de yüksek olması anlamına geleceği gibi yüksek risk beraberinde daha fazla faiz geliri elde edileceği anlamına gelmektedir. Bu nedenle ilgili değişkenin tahminlerimizde pozitif işarete sahip olması beklenmektedir. $DGAKT$ değişkeni modelimizde banka toplam gelirini etkileyen diğer bir kontrol değişkeni olarak modelimize ilave edilmiştir. Bankaların faaliyet dışı kazançlardan elde ettikleri gelirlerin özellikle ülkemizde banka toplam gelirleri üzerinde önemli etkileri olduğu uzun yıllardır dile getirilmektedir. Faaliyet dışı gelirlerin toplam aktiflere oranının yüksek olmasının

⁶ Bu çalışmada fon ile kastedilen, nakit ya da nakit benzeri varlık toplamıdır. Duran ya da sabit varlıklar fon kapsamı dışında bırakılmıştır.

bankacılık toplam geliri üzerinde önemli etkisinin olacağı varsayılmaktadır. Bu nedenle ilgili değişkenin katsayı işareti pozitif olarak beklenmektedir.

Tablo: 5
P&R Modeli Tahmin Sonuçları 2002–2003

Değişkenler	2002	2002	2003	2003
<i>PRS</i>	-0.194845 (-1.126101)	-0.036837 (-0.199222)	0.267333*** (1.773678)	0.264962*** (1.727951)
<i>SBT</i>	-0.000834 (-0.006025)	0.142568 (0.936768)	-0.252027** (-2.229095)	-0.246272** (-2.128063)
<i>FZG</i>	0.070709 (0.472103)	-0.113736 (-0.657453)	0.240806* (2.597171)	0.217482** (2.000193)
<i>MFON</i>	-0.142083 (-0.739208)	-0.110668 (-0.601967)	-0.092766 (-0.706056)	-0.067566 (-0.463266)
<i>KRDAKT</i>	0.001469 (0.015383)	-0.071002 (-0.719121)	0.044997 (0.421926)	0.036882 (0.335118)
<i>DGAKT</i>	0.982902* (5.455602)	0.655557* (2.685115)	0.741632* (6.336139)	0.704873* (4.812342)
<i>AKT</i>		0.016461*** (1.982045)		0.008154*** (1.763520)
<i>EFF</i>	0.024808** (2.363317)	0.528310** (1.885043)	0.008245*** (1.814929)	0.055922 (0.430461)
<i>Sabit terim</i>	-1.605120*** (-1.727170)	-2.752994* (-2.562246)	-0.620413 (0.796300)	-0.677773 (-0.843774)
R-kare	0.96	0.96	0.97	0.97
Durbin-Watson ist.	2.19	1.90	2.7	2.62
F-istatistiği	89.79	87.03	126.0	106.0
P&R H istatistiği	-0.12	0.00	0.25	0.24
Wald test $H_0 = \alpha_1 + \alpha_2 + \alpha_3 = 0$				
F-istatistiği	0.238455	0.001025	1.145538	0.909392
Ki-kare	0.238455	0.001025	1.145538	0.909392

*: %1' de istatistikî olarak anlamlı

**: %5' de istatistikî olarak anlamlı

***: %10' da istatistikî olarak anlamlı

Literatürde benzer çalışmaların birçoğunda banka toplam aktifleri (*AKT*) banka ölçeğini temsil eden önemli bir kontrol değişkeni olarak modellere dâhil edilmiştir. Bir bankanın toplam aktiflerinin büyük meblağlarda olması o bankanın ölçeğinin de büyük olduğu anlamına gelirken, büyük bankanın daha fazla gelire sahip olacağı varsayılmaktadır. Bu nedenle *AKT* değişkeninin katsayı işareti tahminlerimizde pozitif olarak beklenmektedir. Modelimizdeki diğer bir kontrol değişkeni de banka etkinlik skorlarıdır. Bu değişken ilk olarak Casu ve Girardone (2006)'un çalışmasında toplam geliri etkileyen bir kontrol değişkeni olarak modele dâhil edilmiştir. Panzar ve Rosse modeli tahminlerinde kullanılan diğer değişkenler gibi banka etkinlik skorları da her banka için tek tek tahmin edilmiş banka spesifik (bank spesifik) bir değişkendir. Ayrıca geleneksel yapı-davranış-performans yaklaşımında, firma etkinliğindeki bir artışın maliyet azalışı anlamına geleceği, böylece firmanın piyasada daha fazla piyasa payına ulaşacağı ve doğal

olarak da firma kârlılığının artacağı varsayımı yapılmaktadır. Bu nedenle banka etkinliğindeki bir artışın banka toplam gelirini arttıracacağı varsayılmaktadır (Casu ve Girardone, 2006: 453). Sonuç olarak belirtilen sebepler de göz önüne alınarak banka etkinlik skorlarını gösteren *EFF*, diğer bir kontrol değişkeni olarak modelimize dâhil edilmiştir. Bu değişkenin katsayı işaretinin de tahminlerimizde pozitif olması beklenmektedir. Yukarıda verilen tabloda 2002–2003 yıllarına ait denklem tahmin sonuçları verilmiştir.

Tablo 5’de görüldüğü gibi 2002 ve 2003 yıllına ait ikişer tahmin yer almaktadır. Bu tahminlerden ilkinde toplam aktif (*AKT*) değişkeni bulunmamakta, ikinci tahminde ise bu değişken yer almaktadır. Bikker ve diğ. (2006)’nin belirttikleri gibi yapılan tahminlerde modelde bağımlı değişken olarak toplam aktif değişkenin (*AKT*) yer alması durumunda, piyasa yapısını gösteren Panzar ve Rosse *H* istatistiği değeri olması gerekenden daha yüksek çıkmaktadır. Bu durumda da *AKT* değişkeninin yer aldığı bir tahminde piyasa yapısı rekabetçi çıkmış gibi görünmekle birlikte bu değişkenin modelden dışlanması sonrası piyasa yapısı tekeli görünebilmektedir. Kısaca özetlemek gerekirse P&R modelinde *AKT* değişkeninin yer almaması daha tutarlı piyasa yapısı tahminine ulaşmamızı sağlamaktadır. İşte bu nedenle bizim çalışmamızda da aynı yıl için *AKT* değişkeninin yer aldığı ve almadığı iki ayrı tahmin yapılmış ve böylece Bikker ve diğ. (2006)’lerinin ileri sürdükleri hipotezin Türk bankacılığı için ne derece geçerli olduğunu sınaıma imkânımız doğmuştur.

Tahmin sonuçları incelendiğinde görüldüğü gibi 2002 yılında modelde yer alan bankacılık sektörü girdi fiyat değişkenleri istatistikî olarak anlamsızken, bu değişkenler 2003 yılı tahminlerinde istatistikî olarak anlamlı bulunmuştur. Ayrıca modelimizde bankacılık toplam gelirini etkilediği düşünülen diğer gelirler (*DGAKT*), etkinlik (*EFF*) ve toplam aktifler (*AKT*) değişkeninin gelir üzerinde pozitif etkileri görülmekteyken, mevduatların toplam fonlara oranı (*MFON*) değişkeninin bu etkisi negatiftir. Bu sonuçlar incelendiğinde bağımsız değişkenlerin genel olarak teoriyle tutarlı katsayı işaretlerine sahip olduğunu söyleyebiliriz. Sektördeki bankaların etkinlikleri arttıkça, toplam gelirleri de artmaktadır. Etkinlik skorlarını gösteren kontrol değişkeninin toplam gelir üzerindeki etkisi istatistikî olarak anlamlı olmakla birlikte, modele toplam aktif değişkeninin ilave edilmesi durumunda bu değişkenin anlamlılık düzeyi kısmen azalmaktadır. Hatta 2003 yılında toplam aktif değişkeninin dâhil olduğu tahminde etkinlik değişkeni istatistikî olarak anlamsız bulunmuştur.

Bankacılık sektöründe rekabeti ölçmek üzere tahmin ettiğimiz Panzar ve Rosse *H* istatistiği değerlerini incelersek, 2002 yılında -0.12 olan bu değer 2003 yılında 0.25’e yükseldiğini görmekteyiz. Sınırlandırılmış Wald katsayı testi her iki yılda da sektörde oluşan piyasa yapısının tekeli olduğunu göstermekle birlikte bir önceki yıla göre 2003’de rekabetin kısmen arttığını söyleyebiliriz. Daha önce belirttiğimiz gibi Bikker ve diğ. (2006) modele toplam aktif değişkeninin ilave edilmesi durumunda piyasa yapısının bir üst piyasayı göstereceğini belirtmişlerdi. Bu hipotezi test etmek üzere yaptığımız tahminlerde

toplam aktif değişkeni modele dâhil edilince 2002 yılında H değeri -0.12'den 0.0'a yükselmiş fakat bu değerler 2003'de 0.25'den 0.24'e gerilemiştir. Tahmin sonuçlarımız Bikker ve diğ. (2006)'lerinin ileri sürdükleri görüşün 2002 yılı Türk bankacılık sektörü piyasa yapısı için geçerli, 2003 yılında ise geçersiz olduğunu göstermektedir. Ayrıca tablo 1'de de görüldüğü gibi sektördeki etkin banka sayısının 2002'de 9'dan 2003'de 8'e gerilediği durumda eğer etkin yapı hipotezi geçerliyse rekabetin de azalması gerekirdi. Oysaki 2003 yılında etkin firma sayısı bir önceki yıla göre 1 azalmış olmasına rağmen rekabet düzeyi kısmen artmış görünmektedir.

Aşağıda verilen tabloda 2004 ve 2005 yılları için yaptığımız tahmin sonuçları verilmiştir:

Tablo: 6
P&R Modeli Tahmin Sonuçları 2004–2005

Değişkenler	2004	2004	2005	2005
<i>PRS</i>	0.100379 (1.570029)	0.102142 (1.584316)	0.413859 (1.386280)	0.109761 (0.465343)
<i>SBT</i>	0.020785 (0.251438)	0.011544 (0.137233)	0.262761 (1.248886)	0.573967* (3.292766)
<i>FZG</i>	-0.123227* (-2.753442)	-0.129016 (-2.823067)*	-0.334624* (-20.88447)	-0.070633 (-1.128864)
<i>MFON</i>	-0.172256* (-2.744693)	-0.170480 (-2.693728)*	-0.368420** (-1.977849)	0.002144 (0.013017)
<i>KRDAKT</i>	0.027326 (0.979509)	0.027649 (0.983344)	0.065569 (0.477668)	0.054638 (0.527965)
<i>DGAKT</i>	0.954934* (12.97591)	0.953285 (12.84846)*	0.115954 (0.628480)	-0.145703 (-0.959906)
<i>AKT</i>		-5.04E-11 (-0.784833)		0.811051* (4.299828)
<i>EFF</i>	0.018827* (6.478377)	0.018453 (6.218348)*	0.592070 (1.201892)	0.324735 (0.862616)
<i>Sabit terim</i>	-1.696859* (-3.454186)	-1.561666 (-2.979272)*	0.405124 (0.163999)	-3.237399*** (-1.602679)
R-kare	0.99	0.99	0.97	0.98
Durbin-Watson ist.	2.23	2.22	1.64	1.81
F-istatistiği	763.8	658.0	130.0	202.0
P&R H istatistiği	0.00	-0.01	0.34	0.61
Wald test $H_0 = \alpha_1 + \alpha_2 + \alpha_3 = 0$				
F-istatistiği	0.000210	0.011265	1.803851	9.211056
Ki-kare	0.000210	0.011265	1.803851	9.211056
Wald test $H_0 = \alpha_1 + \alpha_2 + \alpha_3 = 1$				
F-istatistiği				3.898250
Ki-kare				3.898250

*. %1' de istatistikî olarak anlamlı

***. %5' de istatistikî olarak anlamlı

***. %10'da istatistikî olarak anlamlı

Tablo: 7
P&R Modeli Tahmin Sonuçları 2006–2007

Değişkenler	2006	2006	2007	2007
<i>PRS</i>	-0.497311* (-3.329753)	-0.239503** (-2.117507)	-0.411291 (-0.499131)	-0.006304 (-0.007269)
<i>SBT</i>	0.225479** (2.102265)	0.065939 (0.832333)	0.032557 (0.039787)	0.168802 (0.209231)
<i>FZG</i>	0.930830* (19.02601)	0.133924 (0.860216)	0.411876* (2.989560)	0.407244* (3.018391)
<i>MFON</i>	-0.023136 (-0.148074)	0.170344 (1.510638)	1.450137** (2.216645)	1.217636*** (1.842518)
<i>KRDAKT</i>	-0.037607 (-0.642651)	-0.029582 (-0.740776)	0.688350 (1.002916)	0.973451 (1.388668)
<i>DGAKT</i>	0.597379* (3.542207)	0.604010* (5.251840)	1.40E-10 (0.401008)	7.65E-11 (0.221897)
<i>AKT</i>		0.877563*** (1.793531)		1.24E-09 (1.428007)
<i>EFF</i>	1.284957*** (1.813850)	0.860445* (5.240382)	0.133224 (0.383861)	0.100647 (0.295543)
<i>Sabit terim</i>	4.665622* (3.690974)	0.834876 (0.738689)	10.84631*** (1.779447)	7.747554 (1.220126)
R-kare	0.98	0.99	0.68	0.70
Durbin-Watson ist.	1.73	1.66	1.76	1.72
F-istatistiği	179.7	341.6	7.3	7.0
P&R <i>H</i> istatistiği	0.66	-0.04	0.03	0.57
Wald test $H_0 = \alpha_1 + \alpha_2 + \alpha_3 = 0$				
F-istatistiği	8.062791	0.036695	0.001790	0.445112
Ki-kare	8.062791	0.036695	0.001790	0.445112
Wald test $H_0 = \alpha_1 + \alpha_2 + \alpha_3 = 1$				
F-istatistiği	2.158899			
Ki-kare	2.158899			

*: %1'de istatistikî olarak anlamlı

**: %5'de istatistikî olarak anlamlı

***: %10'da istatistikî olarak anlamlı

Tablo 6 incelendiğinde görüldüğü gibi Panzar ve Rosse *H* istatistiği değeri 2003'de 0.24'ten 2004 yılında 0.0 düzeyine gerilemiş, piyasada tekelleri devam ederken rekabet göreceli olarak gerilemiştir. Toplam aktif değişkeninin modelde yer aldığı 2004 yılı tahminimizde *H* istatistiği değeri -0.01'e düşmüştür. 2005 yılına geldiğimizde ise rekabet bir önceki yıla göre artarak *H* istatistiği değeri 0.0'dan 0.34'e yükselmiştir. Bu artan yükselişe rağmen sınırlandırılmış Wald katsayı testi piyasa yapısının 2005'de de tekelleri olduğunu göstermektedir. Bikker ve diğ. (2006)'nin ileri sürdükleri hipotezi sınamak için toplam aktif değişkeniyle yaptığımız 2005 yılı tahmininden elde ettiğimiz *H* değeri 0.61'dir. Wald testi bu tahminde piyasa yapısının tekelleri rekabet olduğunu göstermektedir. Bikker ve diğ. (2006)'nin belirttiği gibi modele toplam aktiflerin ilave edilmesi 2005 yılında piyasanın bir üst yapıyı gösterdiğini işaret etmiş fakat bu ilişki 2004 yılında geçerli olmamıştır. Modelde yer alan açıklayıcı değişkenler önceki yıllarda olduğu

gibi teorik olarak beklenen katsayı işaretlerine sahip olmakla birlikte, bu değişkenlerin büyük bir çoğunluğu 2005 yılında istatistikî olarak anlamsız bulunmuştur. Özellikle konumuz açısından önemli olan etkinlik değişkeni 2004 yılında pozitif ve istatistikî olarak anlamlıyken, bu değişken 2005 yılında pozitif ve anlamsız bulunmuştur.

Tablo 7 incelendiğinde özellikle 2006 yılında Türkiye Ekonomisinde görülen olumlu gelişmelerin bankacılık sektörüne de yansıdığını görmekteyiz. Özellikle enflasyon ile birlikte düşen kredi faiz oranlarına bağlı olarak bu yıl bankalar yüksek meblağlarda taşıt ve konut kredileri kullandırmışlardır. Bu gelişmeler ışığında 2005 yılında kısmen artmış olan rekabet, 2006 yılında daha da artarak bankacılık sektöründe tam rekabetçi bir yapının hâkim olduğunu göstermektedir. 2006 yılında yaşanan olumlu gelişmelerle birlikte bu yıl sektöre yabancı banka girişlerinin de hızlandığını görmekteyiz. Ayrıca Tablo 2’den de görülebileceği gibi 2006 yılında sektördeki etkin firma sayısı 2002–2007 dönemindeki en yüksek değer olan 12’ye ulaşmıştır. Tahminlerimizde firma etkinliğinin firma toplam geliri üzerindeki etkisini gösteren *EFF* değişkeni de 2006 yılında istatistikî olarak anlamlıdır. Kısaca söylemek gerekirse 2006 yılında sektörde hem firma etkinliği hem de rekabet düzeyi artmıştır. 2006 yılında yaşanan olumlu hava 2007 yılında etkinlik ve rekabet açısından yerini olumsuz bir havaya bırakmıştır. Etkin firma sayısı 2006 yılında 12’den 2007’de 6’ya düşmüş, rekabet düzeyi de rekabetçi yapıdan, yeniden tekelleri yapıya dönüşmüştür. Bikker ve diğ.’lerinin ileri sürdükleri hipotez Türk bankacılığı için 2006 yılında geçersiz görünürken 2007 yılında geçerli görünmektedir.

5. Sonuç

Sonuç olarak Türk bankacılık sektöründe etkinlik ve rekabet ilişkisini araştırmaya yönelik olarak yaptığımız çalışmamızda kısaca şu bulgulara ulaşılmıştır: Türk bankacılık sektöründe etkinlik 2005 yılına kadar azalırken özellikle yabancı bankaların ilgisinin arttığı ve Türk Ekonomisinin canlandığı 2005–2006 döneminde sektörde yeniden artmıştır. 2002–2004 aralığında tekelleri bir yapı gösteren Türk Bankacılık sektöründe rekabet 2005 yılında önceki yıllara göre artmaya başlamış ve 2006 yılında sektörde rekabetçi bir yapı hakim olmuştur. Özellikle bu sonuç dikkate alındığında Demsetz’in etkin yapı hipotezinin yani sektörde etkinliği yüksek firma sayısının artmasının rekabeti de arttıracak hipotezinin Türk bankacılık sektörü için geçerli olduğu sonucu doğrulanmaktadır. Firma etkinliğinin bankacılık toplam gelirini 2002, 2004 ve 2006 yıllarında olumlu ve istatistikî olarak anlamlı etkilediği de görülmüştür. Ayrıca Bikker ve diğ. (2006)’lerinin belirttiği gibi Panzar ve Rosse modeli tahminlerinde toplam aktif değişkeninin yer alması durumunda, piyasanın bir üst yapıyı göstereceği hipotezinin Türk bankacılığında sadece 2002, 2005 ve 2007 yıllarında geçerli olduğu diğer yıllarda ise geçerli olmadığı da ortaya çıkmıştır. Son olarak 2006 yılında görülen rekabetçi yapı, 2007 yılında gerileyerek sektörde piyasanın tekelleri bir yapıya döndüğünü göstermiştir.

Kaynakça

- Aghion, P. ve P. Howitt (1998), *Endogenous Growth Theory*, MIT Press, Cambridge and London.
- Aghion, P., N. Dewatripont ve P. Rey (1999), “Competition, Financial Discipline and Growth”, *Review of Economic Studies*, 66, 825–52.
- Aydınlı, İ. (1996), *Türk Bankacılık Sistemi Piyasa Yapısı: 1991–1994*, Ankara: SPK Yayınları, No: 40.
- Aydoğan, K., G. Çapoğlu (1989), *Bankacılık Sisteminde Etkinlik ve Verimlilik: Uluslararası Bir Karşılaştırma*, Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları, Yayın No: 397.
- Aysan A.F., A. Güneş ve O.F. Abbasoğlu (2007), “Concentration, Competition, Efficiency and Profitability of the Turkish Banking Sector in the Post-Crisis Period”, Boğaziçi University, Dep. of Economics, *Research Paper*, ISS/EC 2007–20, İstanbul.
- Bain, J.S. (1951), “Relation of Profit Rate to Industry Concentration: American Manufacturing, 1936–1940”, *Quarterly Journal of Economics*, 65, 293–324.
- Bain, J.S. (1956), *Barriers to New Competition: Their Character and Consequences in Manufacturing Industries*, Chambridge, MA: Harvard University Pub.
- BDDK (2001), *Yıllık Rapor*, Ankara.
- BDDK (2004), *Türk Bankacılık Sektörü Raporu*, İzmir İktisat Kongresi, İzmir.
- Bikker, J.A. ve J.M. Groeneveld (2000), “Competition and Concentration in the EU Banking Industry”, *Kredit und Capital*, 33, 62–98.
- Bikker, J.A. ve K. Haaf (2002), “Competition, Concentration and their Relationship: An Empirical Analysis of the Banking Industry”, *Journal of Banking and Finance*, 26, 2191–2214.
- Bikker, J.A., L. Spierdijk ve P. Finnie (2006), “Misspecification in the Panzar-Rosse Model: Assessing Competition in the Banking Industry”, *DNB Working Paper*, 114.
- Casu, B. ve C. Girardone (2006), “Bank Competition, concentration and Efficiency in the Single European Market”, *The Manchester School*, 74(4), 441–468.
- Charnes, A., W.W. Cooper ve E. Rhodes (1978), “Measuring Efficiency of Decision Making Units”, *European Journal of Operational Research*, 2, 429–449.
- Cingi, S. ve A. Tarım (2000), “Türk Banka Sisteminde Performans Ölçümü: DEA-Malmquist TFP Endeksi Uygulaması”, *TBB Araştırma Tebliğleri Serisi*, Sayı: 2000–01.
- Claessens, S. ve L. Leaven (2004), “What Drives Bank Competition? Some International Evidence”, *Journal of Money, Credit and Banking*, 36, 563–584.

- Coccorese, P. (2004), “Banking Competition and Macroeconomic Conditions: A Disaggregate Analysis”, *International Financial Markets, Institutions and Money*, 14, 203–219.
- Çelik, T. ve Ç. Ürünveren (2009), “Yabancı Banka Girişlerinin Türk Bankacılık Sektörüne Rekabet Etkisi: 2002–2007”, *N.Ü. İ.İ.B.F. Dergisi*, 2(2), 42–59.
- Çolak, Ö.F., Ş. Altan (2002), “Toplam Etkinlik Ölçümü: Türkiye’deki Özel ve Kamu Bankaları İçin Bir Uygulama”, *İşletme ve Finans*, 196, 45–55.
- Çukur, S. (2005), “Türk Ticari Bankacılık Sisteminde Etkinlik Analizi”, *İktisat İşletme ve Finans*, 233, 17–27.
- De Bandt, O. ve E.P. Davis (2000), “Competition, Contestability and Market Structure in European Banking Sectors on the Eve of EMU”, *Journal of Banking and Finance*, 24, 1045–1066.
- Demsetz, H. (1973), “Industry Structure, Market Rivalry and Public Policy”, *Journal of Law and Economics*, 16(1), 1–9.
- Emek, U. (2005), “Bankacılık Sisteminde Rekabet ve İstikrar İkileminin Analizi: Türkiye Örneği”, *Doktora Tezi*, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Farrell, M.J. (1957), “The Measurement of Productive Efficiency”, *Journal of Royal Statistical Society Series A (General)*, 120, 253–281.
- Fillipaki, N.K. ve C. Staikouras (2006), “Competition and Concentration in the new European Banking Landscape”, *European Financial Management*, 12(3), 443–482.
- Gelos, R.G. ve J. Roldos (2004), “Consolidation and Market Structure in Emerging Market Banking Systems”, *Emerging Markets Review*, 5, 39–59.
- Günalp, B. ve T. Çelik (2006), “Competition in the Turkish Banking Industry”, *Applied Economics*, 38 (1), 1335–1342.
- Hondroyannis, G., S. Lalos ve E. Papapetrou (1999), “Assessing Competitive Conditions in the Greek Banking System”, *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 9, (4), 377–391.
- Isik, I. ve M.K. Hassan (2002), “Technical, Scale and Allocative Efficiencies of Turkish Banking Industry”, *Journal of Banking & Finance*, 26, 719–766.
- Kaplan, M. ve T. Çelik (2007), “Türk Sigortacılık Sektöründe Etkinlik ve Etkinliği Belirleyen Faktörler”, *İktisat, İşletme ve Finans*, 253, 97–114.
- Kasman, A. (2003), “Finansal Kriz Döneminde Bankaların Etkinliği”, *İMKB Dergisi*, Yıl: 7, 25–26, 83–97.
- Kasman, A. (2001), “The Profit-Structure Relationship in the Turkish Banking”, <<http://eab.ege.edu.tr/pdf/2/c1-s2-m8.pdf>>, 25.10.2009.
- Lovell, C.A.K. (1993), “The Measurement of Productive Efficiency: Techniques and Applications Production Frontiers and Productive Efficiency”, içinde, H. Fried, C.A.K. Lovel ve S.S. Smith (Eds), New York, Oxford University Press.

- Matousek, R., D. Selim ve S. Bruno (2008), “The Efficiency of Turkish Banking System during 2000–2005”, *Int. J. Economics Policy in Emerging Economies*, 1(4), 341–355.
- Mercan, M. ve R. Yolalan (2000), “Türk Bankacılık Sisteminde Ölçek ve Mülkiyet Yapıları ile Finansal Performans İlişkisi”, *İMKB Dergisi*, Yıl: 4, Sayı: 15, 1–26.
- Mercan, M., A. Reisman, R. Yolalan ve A.B. Emel (2003), “The Effect of Scale and Mode of Ownership on the Financial Performance of the Turkish Banking Sector: Results of a DEA-based Analysis”, *Socio-Economic Planning Sciences*, 37, 185–202.
- Molyneux, P., L. Williams ve J. Thornton (1994), “Competitive Conditions in European Banking”, *Institute of European Finance*, 1994.
- Nathan, A. ve E.H. Neave (1989), “Competition and Contestability in Canada’s Financial System: Empirical Results”, *Canadian Journal of Economics*, 22(3), 1989: 576–593.
- Nickell, S.D. ve D. Nicolitsas ve N. Dryden (1997), “What Makes Firms Perform Well?”, *European Economic Review*, 41, 783–796.
- Panzar, J.C. ve J.N. Rosse (1987), “Testing for Monopoly Equilibrium”, *The Journal of Industrial Economics*, 35(4), 443–445.
- Prasad A. ve S. Ghosh (2007), “Competition in Indian Banking”, <http://sae.sagepub.com/cgi/content/refs/8/2/265>, 12.03.2009.
- Shaffer, S. (1982), “A non Structural Test for Competition in Financial Markets”, *FRB of Chicago*, 225–243.
- Smirlock, M. (1985), “Evidence on the (Non) Relationship between Concentration and Profitability in Banking”, *Journal of Money, Credit and Banking*, 17, (1), 69–83.
- Türk Bankalar Birliği (TBB), *Bankalarımız*, 2002–2007.
- Vesala, J. (1995), *Testing for Competition in Banking: Behavioral Evidence from Finland*, Helsinki: Bank of Finland Studies E:1.
- Weill, L. (2004), “On the Relationship Between Competition and Efficiency in the EU Banking Sector”, *Kredit und Capital*, 37, (3), 329–352.
- Yayla, M., Y.T. Kaya ve İ. Ekmen (2005), “Bankacılık sektörüne Yabancı Girişi: Küresel Gelişmeler ve Türkiye”, BDDK ARD *Çalışma Raporları*, No: Eylül 2005/6, Ankara.
- Yıldırım, K., R. Eşkinat ve A. Kabasakal (2005), *Endüstriyel Ekonomi*, Ekin Kitabevi, Bursa.

Türkiye’de Büyüme İçin Olası Bir Anahtar: Bilgirişimci

Kamil ORHAN
korhan@pau.edu.tr

A Possible Key for Growth in Turkey: Computer-Entrepreneurship

Abstract

Entrepreneurship is an issue increasingly intriguing in recent years. The interest in this field has been spreading to extensive research areas. Economists, sociologists, anthropologists, educators, psychologists and finance developers have been working about this issue. The studies in this field include such efforts that the definition of the concept the determination of the common characteristics of the people who are supposed to be “entrepreneurs” the determination of the factors that affect the emergence of entrepreneurial individual understanding the social impacts at entrepreneurship. It has not been done enough work on entrepreneurship in Turkey, although the importance of issues is increasing. Parallel development in information technology (IT) sector has been experienced. The goal of the study is to underline that the effect training IT sector and information entrepreneurs on Turkish national developments. In terms of emphasis importance, it is recommended that an IT entrepreneur is conceptualized as bilgirişimci. In our study, document analysis method was used. Within the framework of a general literature review of relevant information and data compiled, their importances in terms of economic development are emphasized.

Key Words : Entrepreneurship, IT Sector, Growth.

JEL Classification Codes : L26, 038, 014.

Özet

Girişimcilik, son yıllarda daha çok ilgi çeken bir konudur. Bu alana olan ilgi, geniş bir araştırma evrenine yayılmaktadır. Ekonomistler, sosyologlar, antropologlar, eğitimciler, finansçılar ve psikologlar konu hakkında çalışmaktadırlar. Bu alanda yapılan çalışmalar; kavramın tanımlanması, “girişimci” olduğu kabul görmüş kişilerin ortak özelliklerinin saptanması; girişimci kişilerin ortaya çıkmasını etkileyen faktörlerin tespit edilmesi; girişimciliğin toplumsal etkilerini anlamak vb. gibi çabaları kapsamaktadır. Türkiye’de girişimcilik üzerinde yeterince çalışma yapılmış olmasa da konuya verilen önem artmaktadır. Buna paralel bir gelişme de bilişim teknolojileri (BT) sektöründe yaşanmaktadır. Çalışmanın hedefi, BT sektörünün ve bilişim girişimcisi yetiştirmenin Türkiye’nin ulusal kalkınmasına yapabileceği etkinin altını çizmektir. Bu önemin vurgulanması açısından, bilişimci girişimcilerin bilgirişimci olarak kavramsallaştırılması önerilmektedir. Çalışmamızda, doküman incelemesi yöntemi kullanılmıştır. Genel bir yazın taraması çerçevesinde konu ile ilgili bilgiler ve veriler derlenmiş, bilgirişimciliğin ekonomik kalkınma açısından önemi vurgulanmıştır.

Anahtar Sözcükler : Girişimcilik, Bilgi Teknolojilerinde Gelişim, Büyüme.

1. Giriş

Türkiye, 20. yüzyılın ilk çeyreğinde bağımsızlık savaşı vererek kazanmış, askeri başarı sonrasında da cumhuriyet sistemini ve demokratik yapıyı seçmiştir. Yüzyılın ikinci çeyreğinde genç devletin cumhuriyetçi, laik nitelikleri yapılandırılmıştır. Üçüncü çeyrekte itibaren kalkınma hareketi gerçekleştirilmeye çalışılmıştır. Bu kalkınma planında sosyal, politik ve ekonomik çabalar harcanmıştır. Bu çerçevede pek çok öngörü, senaryo, plan, proje hazırlanmıştır. Yüzyılın son çeyreği ise, planların ve projelerin uygulanması dönemi olmuştur. Bu arada küreselleşmenin yarattığı etkilerle başa çıkılmaya çalışılmıştır.

Türkiye’nin geleceğine ilişkin senaryolarda makro planda ödeme dengeleri, finansal serbestleşme deneyimleri, bütçe açıkları, piyasa yapıcı davranışları, döviz kuru dengeleri, demokratikleşme paketleri, Avrupa Birliği (AB) süreci izleme kriterleri vs. sorgulanmaktadır. Kabaca gelirlerin artırılması, giderlerin kısılması, devletin ekonomideki rolü tartışılmaktadır. Son dönemdeki gelişmeler devletin sosyal rolünün ihmal edilmemesi gerektiğini bir kez daha göstermektedir. Kamunun sosyal harcamalarında kısıtlama olmadan gelirinin artırılması önemlidir. Gelir artışı için yurttaşların yaptığı girişim ve yatırımlar desteklenmelidir. Bu nedenle kamu politikaları oluşturulurken sosyal piyasa yapısı bozulmadan girişimciliğin desteklenmesi (kuşkusuz bununla birlikte emek sahibinin korunması) önem kazanmaktadır. Pek çok ülke, vatandaşlarının girişimci özelliğini geliştirmeye çalışmaktadır. Türkiye’de de, hangi sektörde olursa olsun, girişimcilerin önünü açmak, girişimci potansiyeline sahip olanları “girişimci ordusu”na katmak önümüzdeki on yıllarda çok önemli bir proje olacaktır. Girişimciliğin ülke gelişimine katkısı olduğu hemen hemen yaygın bir görüş halini almıştır. Özellikle emeğe dayalı sektörlerde, girişimci kişilerin yaratacağı iş alanları Türkiye’deki istihdam sorununun çözümüne katkıda bulunacaktır. İstihdamın artırılması, gerek emek üzerindeki vergilendirmeler yoluyla gerekse harcamalar ve tasarruflar yoluyla kamusal gelirleri arttıracaktır.

Bu çalışma çerçevesinde öncelikle girişimciliğin önemi ele alınacak, girişimciliğin ulusal büyümedeki önemi vurgulanacaktır. Daha sonra BT sektörünün ve bu sektörde girişimci yetiştirmenin katkısı üzerinde durulacaktır. Makale bu perspektifte bilişim girişimcilerinin gerekliliğini ve etkilerini özet olarak anlatmayı hedeflemektedir. Bu noktada, özellikle bilişim temelli girişimciliğin öneminin vurgulanması bağlamında bilişimci girişimcilere “bilgirişimci” adı verilecektir. Böylelikle bilgirişimciliğin kalkınma üzerinde yarattığı etkiye dikkat çekilmesi hedeflenmektedir.

2. Girişimci ve Girişimcilik

Girişimci kelimesinin anlamı muğlâktır ve zaman içerisinde tanımlamalarda da değişim yaşanmıştır. Tarihsel olarak baktığımızda girişimci diye Türkçe’ye çevrilen

“entrepreneur”, Fransızca “entreprendre” kelimesinden gelmektedir. Anlamı “bir şey yapmaktır”. Orta Çağ’da “aktif olan ve iş yapan kişi”yi ifade ederken, kavram ekonomik teorige ilk kez 1730’lu yıllarda Fransız Cantillon tarafından kullanılmıştır (Çetindamar, 2002).

Cantillon, işadaminın, piyasada çiftçiden belli bir fiyat üzerinden satın alıp, bunları şehirde belirsiz fiyattan sattığına dikkat çekmektedir. Bireyi, bu “girişim”e, yapılan iş sonucunda umulan, kâr motive etmektedir. Bu kâr, belirsizdir ve risk içermektedir. 19.yüzyılda J.B. Say, sermaye sunumunda bulunan kapitalist ile yönetim, işletmecilik, denetim, karar alma gibi girişimcilik-idarecilik işlevlerini birbirinden ayırarak girişimciliğin kazancı olan kârın, “üretimin iyi ya da kötü şanslarının peşinen kabul edilerek” ortaya çıktığını ileri sürmektedir. 1.cildi 1826, 2.cildi ise 1850 yılında yayınlanan von Thünen’in *Der Isolierte Staat* adlı eseri de girişimciliğin vasıflarını öne çıkarması bakımından bir köşe taşı olarak değerlendirilmektedir. Thünen’in ardından 20. yüzyılda F. H. Knight, (*Risk, Uncertainty and Profit*-1921) ve Schumpeter (*The Theory of Economic Development* -1912) girişimcilik kavramının iktisat teorisine katılmasına önemli katkılarda bulunmuştur (Alada, 2001). Schumpeter ve onu izleyen çalışmacılara göre girişimci, risk alarak yenilik yapan, yani fırsat gözüleyen, bunları riskler olarak değerlendiren kişidir.

İlgili yazında önemli bir çalışma başlığı da girişimciliğin hangi ortamlarda ve nasıl ortaya çıktığıdır. Klasik iktisat anlayışına göre bireysel çıkarların en üst seviyeye çıkarılması girişimciliği ateşleyen en önemli güdüdür. Yani ekonomik fayda ve kâr elde etme isteği, girişimciliğin ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Bu yaklaşıma karşılık, McClelland girişimciliğin gelişmesinin, ekonomik güdülerden ziyade, psikolojik bir değişken olan başarıma ihtiyacına bağlı olduğunu belirtmektedir (akt., Erdoğan, 2004). Kar oranı zenginlik için tek kaynak değildir ancak başarının ölçülmesinde kullanılabilir (Karayiannis, 2006).

Collins ve Moore’un bireye çok fazla önem veren açıklaması; etnisite (Aldrich ve Waldinger), bireysel deneyim (Cooper ve Dunkelberg) ekolojik perspektifin etkisi (Aldrich) gibi çeşitli vurgularla devam etmiştir. Stevenson ve Jarillo ise, bu yaklaşımları gerçek hayatta uygulanabilirliği ve pratikliği olmadığı açısından eleştirmişlerdir (akt., Stevenson, 2000). Ancak yine bu bakış açısının yüksek etki gücü, çalışmalarda açık biçimde hissedilmektedir.

Basit bir özetle girişimcilik, bir maddi ödül beklentisiyle yeni ve küçük bir iş geliştirme ve/veya yaratmaktır (Dunkin ve Ferry, 2002). Bireyin zaten kontrolü altında olan kaynakların ötesine geçmek için fırsat kovalamasıdır (Stevenson, 2000). Bireysel kararların toplumsal gerçeklikle uyumu söz konusudur. İlkinde, bireysel beklentilerle toplumsal çabalar sarf etmek; ikincisinde, toplumsal kaynakların bireysel fırsat olarak kullanılması söz konusudur.

Girişimciler, fırsatları başarıyla kullanabilmek için inovasyon¹ (yenilik) yaratır veya keşfeder. Dünyanın küçülmesi, teknolojik patlamalar, kültürlerin karışması, demografik değişimler, güçlü iletişim ağlarının kurulması gibi değişimler, girişimci insanlar için yeni fırsatlar sunmaktadır (NCOE, 2004). Avustralya “National Innovation Summit 2000” sonunda ortaya çıkan tanımlardan birisine göre inovasyon, yeni bir fikir geliştirmek ve onu hayata geçirmektir. İnovasyonun bilgi geliştirme ve uygulama yönleri vurgulanmaktadır. Yeni bir endüstri ve aktivite geliştirilmesini kapsadığı gibi var olanların dönüştürülmesini de kapsamaktadır. Sadece teknoloji ve ticaret ile ilgili değildir. “Şeylerin farklı şekillerde yapılması veya farklı şeyler yapılması” olarak anlaşılmaktadır. Teknolojik değişimi, yeni örgütsel düzenlemeleri içermektedir. Keşfetme, öğrenme, bilginin yeni biçimlere dönüştürülmesi, değişim, araştırma, geliştirme, uygulama söz konusudur (Dunkin ve Ferry, 2002). Bu bakış açısıyla inovasyon, girişimciliğin “olmazsa olmaz”ı, vazgeçilmez en önemli araçtır. Schumpeter, inovasyonu yeni bir üretim işlevinin düzenlenmesi olarak tanımlamaktadır. Bu beş biçimde mümkün olur; yeni bir mal üretmeye başlamak, üretimi yeni bir metotla yapmaya başlamak, yeni bir piyasaya açılmak, yeni materyalleri destekleyen yeni bir kaynağa ulaşmak, herhangi bir sektörde yeni bir organizasyon oluşturmak-monopol pozisyonunu kırarak yeni bir monopol yaratmak (akt., McDaniel, 2000: 2).

Hayekçi inovatörler, yerel veya denizaşırı piyasalarda olası gelişme sağlayabilecek yeni fikirleri uzmanlaşmış deneyimlerinden ve gözlemlerinden hareketle ortaya koymaktadır. Schumpeterci girişimci ise üretimdeki, yöntemlerdeki, teknolojiadaki gelişmeleri izlemektedir. Özellikle varolanın daha ucuza üretilmesi veya geliştirilmesi için bunların nasıl uygulanabileceğini düşünmektedir. Teknolojik keşiflere benzer biçimde, iş keşifleri de iki yolla yapılabilir. İlk girişimci tipi, kendisine yabancı iş dünyalarındaki keşifleri çevresine uygulamayı düşünenlerin tarzıdır. İkinci tip girişimci ise, var olan bir model üzerinden hareket etmez, bütünüyle orijinal bir inovasyon yapar (Phelps ve Zoega, 2009: 101).

Girişimciler bir ülkenin AR-GE yatırımlarının geri dönüşünde etkilidir. Bu yolla üniversite araştırmalarında elde edilen bilgiler hızlı ve etkin bir şekilde ticari ürünlere dönüşmektedir (DNAEC, 2006). Girişimci, içinde bulunduğu çevresel koşulları iyi değerlendirebilmekte, bu koşulların kendisine sunduğu fırsat ya da riskleri diğer insanlardan daha çabuk algılamaktadır. Bu hızlı algılama sonucunda fırsat/risk analizini etkin biçimde yaparak, yerinde riskler alıp, çözümler üretmektedir.

Girişimciliğin başlangıcı fikirdir. Fikir, bir vizyon içerisinde fırsata işaret etmelidir. Fikrin, girişimciyi başarıya götürüp götürmeyeceği açısından, fikrin ekonomik

¹ İngilizce "Innovation" kavramının Türkçeye nasıl kazandırılacağı da bir tartışma konusudur. Kavram birçok kaynaktan yenilik ve yaratıcılık olarak kullanılmaktadır. Ancak "innovation" sözcüğünün alanyazın açısından karşılığına bakıldığında işin içinde mutlaka ekonomik veya toplumsal fayda üretilmesi (Alptekin, 2008), bunun eylemin sonucu açısından da yarara dönüşmesi (Çakmak, 2009) gerekmektedir. İnel ve Saridoğan'a (2009) göre iktisadi katma değer yaratılmadığında inovasyonun olması söz konusu değildir.

anlamlılığı, değer yaratabilme potansiyeli önemlidir. Girişimcinin kaynaklarını koordine ederek, fikrini uygulaması gereklidir. Bu uygulama sonucunda, girişimci ürün ya da hizmet çıktısında inovasyon yaratmalıdır. Bu inovasyonlar;

- bütünüyle yepyeni bir ürün ya da hizmet sunma (Örneğin; Microsoft'un DOS, Windows programları gibi),
- var olan ürün ya da hizmet için bütünüyle yepyeni bir süreç tasarlama (Örneğin; Macintosh'un grafik işlemcileri bilgisayar teknolojisine uygulaması),
- var olan ürün ya da hizmet için var olan süreçte bir yenilik veya değişiklik tasarlama (Örneğin; Dell'in yeni pazarlama stratejileri)

biçiminde olabilir. Ayrıca bu durumlarda, en azından bir süre için, monopol, trend, piyasa hakimi vb. avantajlara sahip olmak söz konusudur. Yaratılan farklılıklar Aktoprak'ın (2004) da belirttiği gibi, kalite, ek-fayda ya da fiyat olabilir. Girişimci fikir, eskiden beri yapılan bir işin daha hızlı, daha kaliteli yapılmasını sağlamak ya da ek faydalar sunarak beklentiyi arttırmak veya maliyetleri düşürerek aynı ürünü/hizmeti daha ucuza sunmak yoluyla da olabilmektedir.

Hangi şekilde olursa olsun, bilişim sektöründe yakalanmış orijinal bir fikrin çok hızla uygulanıp, piyasa yaratarak, büyük avantajlar sağlayabileceği açıktır. Bu sektördeki inovasyonların önemli sosyo ekonomik faydaları olacaktır.

3. Birey ve Sosyal Varlık Olarak Girişimci/Girişimciliğin Sosyo Psikolojik Yönü

Aldrich'e göre, girişimcilik ile ilgili bir teori geliştirmek için bireylerin, örgütlerin ve bağlamların bir arada dikkatle ele alınması gerekmektedir (akt., Stevenson, 2000). Girişimciliğin ortaya çıkmasında ve gelişmesinde çevresel faktörlere (kamu politikaları, toplumsal vb.) ya da bireysel faktörlere (kişilik, motivasyon, içsel güdüler vb.) ana rolü veren yaklaşımlar bulunmaktadır. Bu yaklaşımların bir sentezini yapmaya çalışan üçüncü bir bakış açısından da söz etmek mümkündür. Buna göre, girişimciliğin başlangıcı bireysel ve psikolojiktir; ancak gelişimi devletin elinde ve desteğiyle mümkündür (Erdoğan, 2004). İktisadi bir kavram olarak doğan girişimcilik olgusunun sosyoloji ve psikoloji bilimlerinin alanına girmesi de bu noktadan sonra gerçekleşmektedir.

Schumpeter girişimcilik için üç temel güdü grubu tanımlamaktadır. Bunlardan ilki, bireyin "özel krallığını" ve "hanedanlığını" kurma "rüyası ve arzusu"dur. İkincisi, zafer kazanma arzusu: bireyin diğerlerinden daha mükemmel olduğunu kanıtlama, başarı elde etmek için savaşıma dürtüsüdür. Üçüncüsü, bireyin becerisini sınamasının, bir şeyler yapmasının, yaratıcılığının hazzını içermektedir. McClelland'ın başarı ihtiyacı kavramına

benzemektedir. Diğerlerinin kontrolünden bağımsız olmak veya otonomi arzusu girişimciliğin önemli psikolojik güdülerindendir (Karayiannis, 2006).

Bireysel güdülerin iktisadi bir davranışa dönüşerek büyümeye etkide bulunabilmesi için aynı zamanda kültürel yapıların da uygun olması gerektiği bilinmektedir. Aytaç'a (2006) göre bu sebeple ABD, İngiltere, İskandinav ülkeleri, Japonya, Kore Cumhuriyeti (Güney Kore), Çin'de girişimciliğin sosyolojik yapısı tahlil edilmeye çalışılmıştır. Böylelikle sosyal yapının dönüştürülmesinde, refah artışının sağlanmasında bir toplumsal sınıf olarak girişimcilerden yararlanılmaya çalışılmaktadır. Sosyolojik açıdan yapılan analizlerde girişimci benliğin olduğu ve yetiştiği sosyal ortam; girişimcilikle etkileşen sosyal süreçler; kültürel meşruiyet sistemleri ele alınmaktadır.

Ayrıca son yıllarda bu konuda yapılan eleştirilerin ışığında sosyal girişimcilik kavramı da öne çıkmaktadır. Birçok farklı tanımı olmasına karşın Global Entrepreneurship Monitor 2009'un tanımı yeterince kapsamlı görünmektedir. Buna göre, sosyal girişimcilik, sosyal amaçlarla bireysel veya örgütsel olarak eylemlerde bulunma isteğidir. Kar amaçlı olan veya olmayan, şirkete-i-şirket dışı sosyal veya toplumsal çalışmaların hepsini kapsamaktadır. Ekonomik gelişimin aşamasıyla birlikte yavaşça değişmektedir. Sosyal girişimcilikte erkeklerden daha çok kadınlar aktiftir. Aynı zamanda iş girişimciliğine göre de ortalama başlangıç yaşı daha gençtir. Genel bir olasılık olarak sosyal girişimci daha iyi eğitilmiştir. Sağlık, ekonomik gelişim, çevre, kültür gibi çok çeşitli alanlarda girişimleri içermektedir. Sosyal girişimcilik fırsat maliyeti gelişmekte olan ülkelerde yüksek olmasına karşın sosyal ve çevresel problemler daha çok gelişmekte olan ülkeleri ilgilendirdiğinden buralarda yaygın konumundadır. Ülkelerin ekonomik gelişmişliğinin düzeyine göre konular farklılaşabilmektedir. Gelişmişlik düzeyinin çok ileri olmadığı ülkelerde daha temel sorunlarla ilgili sosyal girişimler ağırlık kazanmaktadır (Bosma ve Levie, 2010: 44–49).

4. Girişimciliğin Ekonomideki Önemi

Girişimciyi sadece bir inovasyon sonucunda, başarılı çıktılar elde ederek kendisi için kazanımlar elde eden kişi olarak ele almak konunun önemini kavrayamamaktır. Girişimci kişiler, bunun ötesinde toplumda üretilen katma değeri arttırmaktadır. Cotis'e (2007: 1–2) göre, girişimci eylemlerin, istihdam, verimlilik, ekonomik büyüme gibi sorunların çözümünde etkili olabileceğine ilişkin gittikçe artan sayıda bilimsel kanıt bulunmaktadır. Pratikte en güzel kanıt ise OECD'nin ekonomik büyümeye kaynaklık edebileceği bağlamında girişimciliğe odaklanmaya çalışmasıdır. Girişimcilik, inovasyon, verimlilik ve sonucunda büyüme nedensel bir zincir oluşturmaktadır. Özellikle gelişmekte olan ülkeler açısından ele alındığında, ülke insanların yaşam kalitesini arttırıp, zenginleştirmek için büyüme hedeflenmektedir. Ali ve Zhuang'ın, 1990-2005 yılları arasında Asya ülkelerini içeren bir araştırmasına göre, elde edilen %1'lik bir büyümenin %2 oranında fakirlik düşüşü meydana getirdiği görülmektedir (akt., Tepecik, 2008: 120).

Katma değer; insan, yönetim, sermaye, iş stratejisi gibi tüm kaynakları bir süreç, ürün veya hizmeti inovasyon ile dönüştürmek için bir araya getirmekle üretilmektedir. Böylelikle piyasa bulunarak ekonomi etkin hale getirilmektedir. Girişimciler, inovasyon ile bütün örgütü inşa etmektedir. Sosyal, teknolojik ve küresel değişimler, nasıl yapılacağına ilişkin büyük fikirlerle sahip olduklarından işlerini büyük şirketlere dönüştürme eğilimindedirler. Örneğin; Henry Ford Model T ile uluslar arası bir otomobil üreticisi haline gelmiştir. Benzer biçimde Sam Walton Wal-Mart ile Amerika'nın en önemli işverenlerinden birisi haline gelmiştir.

"Ministry of Economic and Business Affairs" Danimarka'nın toplam verimliliğinin %17'sinin girişimci yenilenmeye atfedebileceğini ifade etmektedir. (Danish National Agency for Enterprise and Construction [DNAEC], 2006). Açık bir şekilde, girişimciler global ekonomik rekabet ortamında ülkelerinin elini güçlendirmektedir. Ülkedeki yeni yatırımlar için zenginlik ve ekonomik gelişim (dolayısıyla kaynak) yaratmaktadır (NCOE, 2004).

Girişimcilik, hızlı ekonomik değişme sürecinde kritik roller oynamaktadır. Küçük ve çevik firmalar, bir ekonominin yeni değişimlere yanıt verebilme becerisini arttırmaktadır. Fakat maalesef pek çok gelişmekte olan ülkede girişimciler için ortam uygun değildir (Osterwalder, 2004). Gelişmekte olan ülkelere, girişimcinin başarılı olabilmesi için gereken kamu düzenlemeleri, finans fonlamaları ve kaynaklar, yetmişmiş insan gücü, tam rekabeti destekleyen piyasa ortamı gibi temel faktörler genelde yeterli düzeyde değildir. Ekonominin piyasa ekonomisi bağlamında kurumsallaşması gerekmektedir.

Bu durum ise, sarmal bir sorun ortaya çıkarmaktadır. Gelişmek için girişimciye, girişimciliği destekleyebilmek için gelişmiş demokrasiye, kurumsal yapılara ve sisteme gereksinim vardır. Bu bir kısır döngü gibi görünse de yanıtını kendi içinde taşıyan bir ikilemdir. Teknoloji ve bilişim kökenli olan (ya da bu tür şirketlerden teknolojik çözümler alan) yaratıcı, küçük ve orta büyüklükte, esnek, hareket kabiliyeti yüksek, hemen tepki verebilen firmaların sayısı artırılmalıdır.

Dünyada artan bir hızla şirketler küçülmekte, daha esnek ve hızlı hareket eden şirketlerin kurulması tercih edilmektedir. Küçük ve orta ölçekli şirketler aracılığıyla daha fazla kişinin yatırımcı ya da girişimci olarak doğrudan ekonomiye katılması sağlanmaktadır. Böylesi bir durumda hiç kuşkusuz en akılcısı bilişim sektöründe yenilikler ve katma değerler ortaya çıkaracak nesiller yetiştirebilmektir. Böylesi bir durum bilgirişimciliğin önemini hızla artırmaktadır.

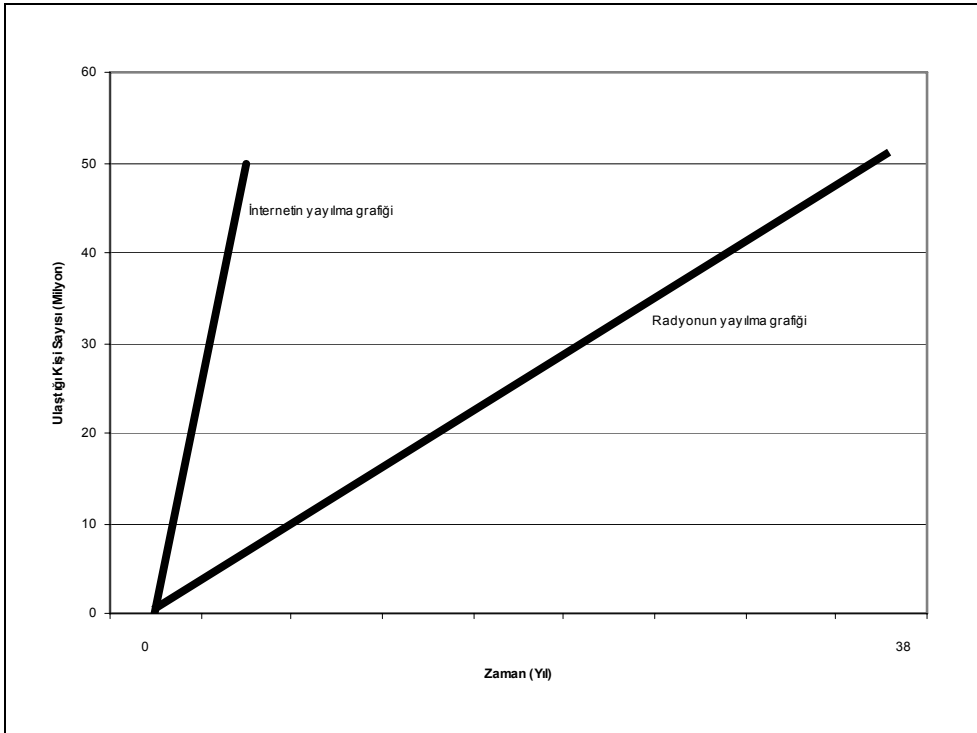
Bunun dışında girişimler hangi alanda olursa olsun teknoloji ile bütünleştirilmek mecburiyetindedir. Teknolojiye uyumlu girişimler, uzun vadeli maliyet avantajları sağlayacak, sektörlerde köklü dönüşümler, ekonomide önemli ivmeler yaratacaktır. En azından bu açıdan girişim ve bilişimin entegre biçimde ele alınması zorunludur. Günümüz

küresel dünyasında geleceğe dönük olması istenen her girişim, altyapısını bilişimle desteklemek zorundadır.

5. Bilişim ve Girişimcilik

BT ve girişim arasındaki ilişkiyi birçok örnekle açıklamak mümkündür. Bu örneklerin bir kısmında girişimciliğin bilişim sayesinde desteklendiği görülmektedir. Bir kısmında ise, doğrudan BT alanındaki girişimlerin yarattığı başarı söz konusudur. Örneğin, Perulu çiftçilerin oluşturduğu www.peoplinc.org sitesi ilginç bir örnektir. Peru'da küçük bir köy olan Chincheros'lu üreticiler, 1996 yılında internet üzerinden bir ihracat firması ile yaptıkları ortalık sayesinde gelirlerini beş kat arttırmışlardır. Bu girişim sayesinde köyün tarım ürünleri, sebzeleri New York'ta günlük olarak satılmıştır. Sonuç olarak, hem doğrudan satış nedeniyle, ürünlerindeki kendi paylarını %10'dan %95'e çıkarmışlar; hem de mütevazı da olsa ülke ekonomisine döviz kazandırmışlardır (Osterwalder, 2004).

Grafik: 1
İnternet ve Radyonun Yayılma Hızı Grafiği



Kaynak: NCOE, 2004.

BT alanında yaratılan bilgişimciliğin bir rneği Thomas Watson'ın basit işlem makinesinin IBM markasını yaratmasıdır. Yine iletişim sektöründe girişimciliğin yol atęı sratlı değişime birçok örnek bulmak mümkündür. Örneğin; radyonun 50 milyon dinleyiciye ulaşması 38 yıl alırken, internetin 50 milyona ulaşması ise 5 yıl almıştır (NCOE, 2004).

Bu tespitleri destekleyecek biçimde, Fairlie (2006: 2–4) bilgisayar sahibi olma ile girişimcilik arasında pozitif bir ilişki olduğunu ifade etmektedir. Özellikle kadınlarda bilgisayar sahibi olma ile girişimci olma arasındaki ilişki daha güçlü bulunmuştur. Bilgisayar sahibi olmak özellikle internetin kullanımı aracılığıyla, pazarlama, yatırım ve işlem maliyetlerini düşmektedir.

Tablo: 1
Seçilmiş Dünya lkelerinde İnternet Kullanım İstatistikleri

Dünya Bölgeler	Nüfus (2009 Tah.)	İnternet Kullanıcısı 31.12.2000	İnternet Kullanıcısı 30.09.2009	Yaygınlık (%Nfus)	Büyüme 2000–2009	Dünyadaki Oran
Afrika	991.002.342	4.514.400	67.371.700	6,8	1392,4	3,9
Asya	3.808.070.503	114.304.000	738.257.230	19,4	545,9	42,6
Avrupa	803.850.858	105.096.093	418.029.796	52,0	297,8	24,1
Orta Doğu	202.687.005	3.284.800	57.425.046	28,3	1648,2	3,3
Kuzey Amerika	340.831.831	108.096.800	252.908.000	74,2	134,0	14,6
Latin Amerika	586.662.468	18.068.919	179.031.479	30,5	890,8	10,3
Okyanusya / Avustralya	34.700.201	7.620.480	20.970.490	60,4	175,2	1,2
Dünya Toplamı	6.767.805.208	360.985.492	1.733.993.741	25,6	380,3	100,0
AB27	489.601.562		312.151.571	63,8	230,7	18,5

Kaynak: <<http://www.internetworldstats.com>>, 2010.

Tablo: 2
İnternet Kullanımı Açısından Avrupa'da İlk 10

	Avrupa İlk 10	Nüfus (2009 Tah.)	İnternet Kullanıcısı 30.09.2009	Yaygınlık (% Nüfus)	Büyüme 2000–2009	Kıta İçi Oran
1	Almanya	82.329.758	54.229.325	65,9	126,0	13,0
2	Birleşik Krallık	61.113.205	46.683.900	76,4	203,1	11,2
3	Rusya	140.041.247	45.250.000	32,3	1359,7	10,8
4	Fransa	62.150.775	43.100.134	69,3	407,1	10,3
5	İtalya	58.126.212	30.026.400	51,7	127,5	7,2
6	İspanya	40.525.002	29.093.984	71,8	440,0	7,0
7	Türkiye	76.805.524	26.500.000	34,5	1225,0	6,3
8	Polonya	38.482.919	20.020.362	52,0	615,0	4,8
9	Hollanda	16.715.999	14.304.600	85,6	266,8	3,4
10	Ukrayna	45.700.395	10.354.000	22,7	5077,0	2,5

Kaynak: <<http://www.internetworldstats.com>>, 2010.

İnternet kullanım oranları açısından bakıldığında (Tablo: 1), Dünya’da internet yaygınlığının en fazla olduğu bölgeler Kuzey Amerika, Avustralya ve Avrupa bölgeleridir. AB27 ele alındığında internet yaygınlığı daha da artmaktadır (<http://www.internetworldstats.com>, 2010).

Tablo: 2’de Avrupa’da internet kullanıcı sayısı dikkate alındığında ilk 10 ülke verilmiştir. Buna göre ilk üç sırasıyla Almanya, Birleşik Krallık ve Rusya’dır. Ancak nüfus içindeki internet kullanıcılarının yaygınlığı dikkate alındığında (Tablo: 3), Kuzey Ülkelerinin ilk 10’da yer aldıkları görülmektedir. Yaygınlık oranı sıralamasında İzlanda, Norveç, İsveç ilk sıraları almıştır (<http://www.internetworldstats.com>, 2010).

Tablo: 3
Avrupa’da Nüfus İçerisinde İnternet Kullanımı Yoğunluğuna Göre İlk 10 Ülke

	Avrupa İlk 10	Nüfus (2009 Tah.)	İnternet Kullanıcısı 30.09.2009	Yaygınlık (% Nüfus)	Büyüme 2000–2009	Kıta İçi Oran
1	İzlanda	306.694	285.700	93,2	70,1	0,1
2	Norveç	4.660.539	4.235.800	90,9	92,5	1,0
3	İsveç	9.059.651	8.085.500	89,2	99,7	1,9
4	Hollanda	16.715.999	14.304.600	85,6	266,8	3,4
5	Danimarka	5.500.510	4.629.600	84,2	137,4	1,1
6	Finlandiya	5.250.275	4.382.700	83,5	127,4	1,0
7	Lüksemburg	491.775	387.000	78,7	287,0	0,1
8	Faroe Adaları	48.856	37.500	76,8	1.150,0	0,0
9	Birleşik Krallık	61.113.205	46.683.900	76,4	203,1	11,2
10	İsviçre	7.604.467	5.739.300	75,5	168,9	1,4

Kaynak: <<http://www.internetworldstats.com>>, (2010) sitesinden elde edilen verilerle hazırlanmıştır.

Bilişim sektöründeki girişimsel, ekonomik ve yatırımsal fırsatların %90’nı internetle ilgilidir. Web’in sunduğu olanakların hala tam anlamıyla verimli kullanılmadığının ileri sürülmesine karşın, bilişim teknolojileri yaşantımızda vazgeçilmez bir rol oynamaya başlamaktadır. ABD’de 12–17 yaşlarındaki ergenlerle yapılan bir araştırmaya göre:

- %74’ü haftada bir kaç kez interneti kullanmakta ve hayatlarında en önemli rolü oynadığını belirtmektedirler.
- Genellikle telefonu tercih etmekle birlikte %20’si arkadaşlarıyla bağlantı kurmak için interneti kullanmaktadırlar.
- %17’si birisiyle ilişkisini kesmek için interneti kullanmaktadır.
- %30’u yeni arkadaşlıklarını interneti kullanarak geliştirmektedir.
- %94’ü interneti ev ödevlerini yapmak için kullanmaktadır.

- %41'i öğretmenlerinden elektronik posta aracılığıyla yardım istemektedir (Perkins, 2002).

International Telecommunication Union²'ın (ITU) tahminlerine göre, 2009 yılı sonunda nüfusun yaklaşık dörtte biri (%27,3) evinde bilgisayara sahiptir. Aşağı yukarı aynı oranda kişi internet erişimine sahiptir (%25,9). Mobil hücresel telefon kullanıcılarının oranı %67'yi bulmaktadır. Bu alandaki gelişmeler tarihteki en hızlı teknolojik adaptasyon olarak algılanmaktadır. Özellikle Asya, Avrupa ve Pasifik'te mobil geniş bant kullanıcıların oranı yüksektir. Geniş bantlı mobil internet kullanıcılarının oranı (%9,5) sabit hatlı internet kullanıcılarının oranını (%7,1) geçmiştir. Bu noktada özellikle dikkat çekecek bir başka bulgu ise, gelişmekte olan ülkelerin mobil telefon kullanım oranlarında, ICT³ endekslerinde bir numara olan İsveç gibi gelişmiş bir ülkenin 10 yıl önceki kullanıcı sayısını yakalamış olmasıdır. Ancak bununla birlikte bebek ölüm oranları açısından bakıldığında İsveç'in 72 yıl gerisindedir. Spesifik bir örnek olarak, mobil telefon kullanım oranı açısından 24 yıl geride olan Myanmar, kişi başına düşen GSYİH miktarı açısından 160 yıl geride kalmıştır (ITU, 2009b: 1–8). Yine aynı kurum tarafından oluşturulan bilgi teknolojilerinde ülkelerin gelişim düzeyini gösteren IDI (Information and Communication Technologies Development Index) 2002–2007 yılı karşılaştırma verilerine göre (Tablo: 4), her ülke puanını geliştirmektedir. Bu sıralamada İsveç, Kore Cumhuriyeti, Danimarka, Hollanda, İzlanda en gelişmiş ülkeler konumundadır. Kore Cumhuriyeti dışında ilk 10 ülke Avrupa'dandır. Özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin ICT seviyesi ile GSYİH değerleri arasında ilişki vardır. Batı ve Kuzey Avrupa ile Kuzey Amerika ülkeleri bölgesel planda en yüksek değerleri elde etmişlerdir. Türkiye bu açıdan 154 ülke arasında 63. sıradan 59. sıraya yükselmiştir (ITU, 2009a: 21–23).

BT teknolojisinin önemli uygulama alanlarından birisi internet aracılığıyla ticaret yapılmasıdır. Türkiye'nin internet aracılığıyla ticaret hacmi son yıllarda giderek artmasına karşın çok küçük bir seviyededir. Bu seviye henüz ekonomik katma değer yaratma, ekonomiyi ciddi etkilerde bulunma noktasından uzaktır.

2004 yılındaki verilere göre Türkiye'de internet kullanıcılarının nüfusa oranı %7,3'dür (Tablo: 2 de görüldüğü gibi 2009 yılı verilerinde %34,5). Bu oran AB'nin 18 ülkesine arasında en düşük orana sahip Yunanistan'ın oranının (%15,3) yarısından düşüktür. AB dışı Avrupa ülkelerinden ise sadece Ukrayna ve Rusya'dan daha yüksektir. Ancak, nüfusa göre kullanıcı artış oranı dikkate alındığında, 2004 yılında Türkiye sadece Polonya ve Hollanda'nın gerisinde kalmıştır. %175'lik oranla AB 18'deki 16 ülkeyi geride bırakmaktadır. Türkiye, bu açıdan AB dışı ülkeler arasında ise Belarus, Ukrayna ve Hırvatistan dışındaki tüm ülkeleri geride bırakmıştır (<http://www.internetworldstats.com>, 2004). Türkiye'nin şu anki durumda ise, nüfus genişliği potansiyeli avantaja dönüştürmeye başlamış görünmektedir. Tablo: 3'ten de görülebileceği gibi, 2000–2009 dönemi için

² Uluslararası Telekomünikasyon Sendikası.

³ Information and Communication Technologies.

gelişme hızı oldukça yüksektir. Aynı tablodaki ilginç bir başka durum ise, o dönemde Türkiye'nin altında bir değere sahip olan Rusya üçüncülüğe ve Ukrayna'nın onunculuğa yükselmesidir (<http://www.internetworldstats.com>, 2010). Bu da bölgenin internet kullanımına olan motivasyonunu göstermektedir.

Tablo: 4
Avrupa Ülkeleri ve Seçilmiş Dünya Ülkelerinin IDI Endeksi Puanları (2002–2007)

	2007		2002			2007		2002	
Ülke	Sıra	IDI	Sıra	IDI	Ülke	Sıra	IDI	2002	2002
İsveç	1	7,50	1	6,05	Estonya	26	5,97	31	3,93
Güney Kore	2	7,26	3	5,83	İspanya	27	5,91	28	4,10
Danimarka	3	7,22	4	5,78	Slovenya	28	5,88	22	4,47
Hollanda	4	7,14	6	5,43	İsrail	29	5,60	27	4,24
İzlanda	5	7,14	2	5,88	Malta	30	5,54	29	4,04
Norveç	6	7,09	5	5,64	Portekiz	31	5,47	32	3,87
Lüksemburg	7	7,03	21	4,62	Litvanya	33	5,29	43	3,17
İsviçre	8	6,94	7	5,42	Yunanistan	34	5,25	30	3,94
Finlandiya	9	6,79	8	5,38	Macaristan	35	5,19	36	3,49
Birleşik Krallık	10	6,78	10	5,27	Letonya	36	5,01	39	3,30
Hong Kong	11	6,70	12	5,10	Kıbrıs	37	4,97	33	3,78
Japonya	12	6,64	18	4,82	Slovak Cumh.	38	4,95	35	3,51
Almanya	13	6,61	14	5,02	Polonya	39	4,95	37	3,34
Avustralya	14	6,58	13	5,02	Çek Cumh.	40	4,88	34	3,74
Singapur	15	6,57	16	4,83	Bulgaristan	45	4,37	51	2,74
Yeni Zelanda	16	6,44	19	4,79	Romanya	46	4,16	60	2,48
Birleşik Devletler	17	6,44	11	5,25	Rusya	50	3,83	52	2,71
İrlanda	18	6,37	26	4,36	Ukrayna	51	3,80	59	2,50
Kanada	19	6,34	9	5,33	Bosna	58	3,54	66	2,33
Avusturya	20	6,32	20	4,64	Türkiye	59	3,49	63	2,41
İtalya	22	6,18	24	4,38	Makedonya	65	3,42	53	2,65
Fransa	23	6,16	25	4,37	Moldova	68	3,31	74	2,13
Belçika	24	6,14	15	4,91					

Kaynak: ITU, 2009a: 22.

Bilgirişimcilik açısından önemli bir başka gösterge de bilim, teknoloji ve Ar-Ge faaliyetlerine olan yatırımdır (Tablo: 5). GSYİH içindeki AR-GE yatırım oranı açısından AB27 (%1,83), 2007 yılında, ABD (%2,61) ve Japonya'nın (%3,32) gerisinde kalmıştır. Lizbon'da belirlenen AB hedefi olan %3'ün altında olduğu dikkate alındığında AB'nin de bu açıdan hedefine ulaşamadığı görülmektedir. Bu açıdan en yüksek orana sahip AB ülkeleri %3,63 oranıyla İsveç, %3,47 oranıyla Finlandiya'dır (Eurostat, 2009b: 17). 2005 yılı verilerine göre Rusya'nın %1,07, Çin'in 1,34'tür. Türkiye'nin oranı 2005 yılında %0,59; 2006'da %0,58 olarak bulunmuştur. AB ülkeleri arasında bakıldığında sadece Bulgaristan'ın (%0,49) ve Kıbrıs'ın (%0,40) oranlarından yüksek Yunanistan'ın (%0,58) oranına eşittir (Eurostat, 2009b: 24–25). Bir diğer gösterge olarak, toplam istihdamdaki AR-GE personeli oranı açısından en yüksek istihdam İzlanda (%3,58), Finlandiya'da

(%3,22) ve İsveç'te (%2,71) gerçekleşmiştir. Bu oran açısından Türkiye (%0,44) tüm AB ülkelerinin, aday ülkelerin, AB27 ortalamasının (1,44), Japonya'nın (1,71), Rusya'nın (1,19) gerisinde kalmaktadır (a.g.e.: 33-38).

Tablo: 5
HDI 2009'da ilk 20'de Yer Alan Ülkelerin, Birleşik Krallık, Almanya Çin ve Türkiye'nin Gelişmişlik Değerleri

HDI (İnsani Gelişmişlik Endeksi Sırası)			Yıllık Büyüme Oranı (%) 1960-2005		Uzun Dönemli İşsizlik	Yaşam Beklentisi (Yıl)		Toplam Nüfus			Eğitim Harcamaları GSYİH %'si		Telefon Hattı (1000 Kişi)	Ar-Ge Araştırmacısı (Milyon Kişi Başına)(1990-2005	GSYİH Yıllık Büyüme Oranı	
2009	Ülke	2008													(İlgili Oranı)	Erkek
1	Norveç	2	4,0	0,2	82,7	78,2	4,2	4,7	5,2	7,1	7,7	460	4587,0	2,7		
2	Avustralya	3	2,1	0,7	83,7	79,1	17,1	20,9	23,7	4,9	4,7	564	3759,0	2,5		
3	İzlanda	1	4,3	0,1	83,3	80,2	0,3	0,3	0,4		8,1	653	6807,0	2,2		
4	Kanada	4	1,8	0,4	82,9	78,2	27,7	32,9	37,1	6,5	5,2	566	3597,0	2,2		
5	İrlanda	5	4,7	1,4	82,0	77,3	3,5	4,4	5,1	5,0	4,8	489	2674,0	6,2		
6	Hollanda	9	3,0	1,3	81,9	77,6	15	16,5	17,1	5,6	5,4	466	2482,0	1,9		
7	İsveç	6	2,9	0,7	83,0	78,6	8,6	9,2	9,7	7,1	7,4	717	5416,0	2,1		
8	Fransa	10	1,4	3,1	84,5	77,4	56,8	61,7	64,9	5,5	5,9	586	3213,0	1,6		
9	İsviçre	7	1,9	1,5	84,1	79,2	6,7	7,5	7,9	5,3	6,0	689	3601,0	0,6		
10	Japonya	8	2,4	1,2	86,2	79,0	123,2	127,4	123,7		3,6	460	5287,0	0,8		
11	Lüksemburg	18	2,7	1,3	82,0	76,5	0,4	0,5	0,5	3,0	3,6	535	4301,0	3,3		
12	Finlandiya	11	3,7	1,5	82,8	76,0	5,0	5,3	5,5	6,5	6,5	404	7832,0	2,5		
13	A.B.D.	12	2,9	0,5	81,3	76,7	254,9	308,7	346,2	5,1	5,9	606	4605,0	2,1		
14	Avusturya	15	0,8	1,2	82,5	77,0	7,7	8,3	8,5	5,3	5,5	450	2968,0	1,9		
15	İspanya	13	6,9	2,0	84,0	77,5	38,8	44,1	48,6	4,1	4,3	422	2195,0	2,5		
16	Danimarka	14	3,3	0,7	80,5	75,9	5,1	5,4	5,6	6,9	8,5	619	5016,0	1,9		
17	Belçika	17	1,5	3,8	82,4	76,5	9,9	10,5	11,0	5,0	6,1	461	3065,0	1,7		
18	İtalya	20	4,2	2,8	84,0	78,1	57	59,3	60,4	3,0	4,7	427	1213,0	1,3		
20	Y. Zelanda	19	2,1		82,1	78,1	3,4	4,2	4,7	6,1	6,5	422	3945,0	2,1		
21	İngiltere	16	2,8	1,3	81,5	77,1	57,2	60,9	65,1	4,8	5,4	528	2706,0	2,5		
22	Almanya	22	3,7	8,4	82,3	77,0	79,4	82,3	80,4		4,6	667	3261,0	1,4		
79	Türkiye	84	0,8	3,1	74,2	70,4	56,1	73,0	83,9	2,4	3,7	263	341,0	1,7		
92	Çin	81			74,7	69,4	1.142,1	1.329,1	1.431,2	2,0	1,9	269	708,0	8,8		

Kaynak: UNDP, 2007 ve UNDP 2009'dan hareketle hazırlanmıştır.

2005 yılında EPO'ya (European Patent Office) en fazla başvuru sırasıyla Almanya, Fransa, Birleşik Krallık (her birinden 22.000'den fazla başvuru) tarafından yapılmıştır. Ayrıca Almanya milyon nüfus başına en yüksek patent başvurusuna sahip ülke

(275) olmuştur. İzleyen ülkeler sırasıyla Finlandiya (268) ve Lüksemburg'tur (195). 2000–2005 döneminde Macaristan, Hollanda, Finlandiya, İsveç ve Birleşik Krallık hariç tüm Avrupa ülkelerinde anlamlı bir şekilde patent oluşturma eylemleri artmaktadır (Eurostat, 2009b: 75). 2005 yılında Türkiye'nin EPO patent başvurusu sayısı ise 211'dir. Türkiye'nin milyon nüfusa oranla patent başvuru 2000 yılında 0,6 değerinden 2005 yılında 3,0'a yükselmiştir (Félix, 2008: 2).

Yukarıdaki tablo ışığında, İnsani Gelişim Endeksi (Human Development Index [HDI]) sıralamasının bilgi teknolojisi (BT) endeksi (IDI) ile paralel olduğu görülmektedir. Her iki sıralamada üst sıralardaki ülkeler arasında benzerlikler bulunmaktadır. Bu ülkelerin aynı zamanda girişimcilik konusunda başarılı ülkeler olduğu da görülmektedir. Türkiye HDI'de 182 ülke arasında 79.sırada yer almaktadır. 2007 sıralamasındaki 84. Sıradaki yerine göre ilerleme olduğu görülmekle birlikte, (UNDP, 2009) geliştirilmesi gereken oldukça fazla alan bulunmaktadır. En önemlilerden birisi AR-GE personelinin sayısının artırılmasıdır. Bir diğeri eğitim harcamalarına yapılan yatırım konusudur. Yer kısıtlılığından dolayı tabloda yer verilemeyen değerler dikkate alındığında, yaşam kalitesinin yükseltilmesinde; sağlık hizmetlerinin, sosyal güvenlik sistemlerinin güçlendirilmesi; kadının iş gücüne katılımının artırılması da önemli görünmektedir.

6. Bilgirişimciliğin Ekonomideki Önemi

Bilgirişimci yaratmak ülkeler için hayati bir öneme sahiptir. Bu hayati önem sebebiyle bilgirişimciliğin ayrı bir kavram olarak ele alınması zaruri görünmektedir. Böylesi yeni bir kavramsallaştırmanın ilgili alandaki dikkati yoğunlaştırmak için küçük de olsa bir katkı olacağı düşünülmektedir.

Ekonomik büyüme, işgücü verimliliği ile bilgi teknolojileri (BT) sektörüne yapılan yatırımlar arasında ilk araştırmalarda ilişki bulunamamış olmasına karşın sonraki çalışmalarda pozitif bir ilişki bulunmuştur. Ekonomide üretim temeline dayalı pek çok sektör BT sektöründeki uygulamalarla gelişim ivmesini yükseltmektedir (Fairlie, 2006: 1). Alanyazında yapılan taramalardan bilgi teknolojilerinde (BT) yaratılan katma değer ulusal gelişmeyi önemli ölçüde desteklediği görülmektedir (Erdil, Türkcan ve Yetkiner, 2009; Harchaoui ve ark., 2002; İnsel ve Sarıdoğan, 2009). İzleyen isimler bu konuda bilinen örnekler olarak sayılabilir; Bill Gates ve Paul Allen (Microsoft); Steve Jobs ve Steve Wozniak (Apple); Sergei Brin ve Larry Page (Google); Gordon Moore, Robert Noyce, Arthur Rock (Intel); Jerry Young ve David Filo (Yahoo); Mark Zuckerberg, Eduardo Saverin, Dustin Moskovitz ve Chris Hughes (Facebook); Chad Hurley, Steve Chen ve Javid Karim (Youtube). Bu isimler geliştirdiği teknolojik yeniliklerle dev bir sektör ve katma değer yaratmışlardır.

Carlsson ve ark.'na (2007: 46) göre bu konuda üç nokta önem kazanmaktadır. İlk olarak, ekonomik büyümenin açıklanmasında kullanılacak bilgi için genel bilgi ve ekonomik açıdan kullanışlı bilgi ayırımına dikkat edilmesi gerekmektedir. İkinci olarak, bilginin ekonomik eylemlere dönüştürülmesi zamana göre değişmektedir ve kurumlara bağlıdır. Üçüncü olarak, ekonomik açıdan kullanışlı bilginin ekonomik büyümeye dönüştürülmesi mekanizması zamanla değişmektedir.

Her şeyden önce bilgirişimcilik diğer sektörlerde ihtiyaç duyulacak bilişim desteği ve alt yapısının sağlanması için şarttır. Bilgirişimcilik bu nedenle diğer sektörlerden farklı bir öneme sahiptir. Ülkelerin kalkınmalarında çağdaş teknolojik gelişme düzeylerinin rolü büyüktür. Bu yargı uzun yıllardır değişmeden kabul görmüştür. Değişen sadece teknoloji sözcüğünün içeriği olmuştur: sanayi devrimi başlangıcında yeni enerji kaynaklarının kullanımı, endüstrileşmiş toplumlarda ağır sanayi, atom çağında uzay teknolojisi vs. Günümüzde çağdaş teknolojinin işaret ettiği nokta ise, inovatif bilgirişimciliktir.

BT'nin büyük bir hızla artan kullanımıyla, internetin baş döndürücü yayılmasıyla, her ölçekteki işletmelerin emrine son derece güçlü araçlar sunulmaktadır. BT, ekonominin ve politikaların tamamı üzerinde büyük bir etkiye sahip olmanın yanında, ekonomilerin modernizasyonunda da etkilidir. İstihdam için yeni olanakların yaratılmasına, yeni küresel ekonomiye dâhil olunmasına katkıda bulunmaktadır (E-Europa, 2001).

Son yıllarda küçük ve orta boy ölçekli şirketlerin önemi artmaktadır. Bu gelişme BT'deki yayılmaya atfedilebilir. Büyük ve küçük şirketler arasında oluşturulacak çalışma ağları merkezi noktaya taşınacaktır (Autio ve Klofsten, 1996). Nitekim, AB Komisyonu, 13. Haziran 2000 tarihinde küçük ve etkin şirketlerin kurulması için Charter for Small Enterprises'ı benimsemiştir. Tüzük on temel konuyu ele almaktadır:

- Girişimcilik ve iş konularında eğitim;
- İş kurmanın hızlandırılması ve ucuzlatılması;
- Yasa ve düzenlemelerin iyileştirilmesi;
- İhtiyaç duyulan becerilerin belirlenmesi;
- Online erişimin iyileştirilmesi;
- Tek pazardan daha fazla yararlanmak;
- Vergilendirme ve mali konular;
- Küçük işletmelerin teknolojik kapasitesinin güçlendirilmesi;
- Başarılı e iş modellerinin kullanılması ve küçük işletmelere önemli desteklerin sağlanması;

- Küçük işletmelerin çıkarlarının gerek AB gerekse üye ülkeler nezdinde daha güçlü ve etkin biçimde savunulması (TÜSİAD, 2004).

Buradan da görüleceği gibi, 1,2,3,5,7,8 ve 9. maddelerde bilgirişim üzerinde durulmuştur. Gelecekte bilgirişimlerin geliştirilmesini öngörmektedir. Gates'e göre bilişim teknolojileri, önümüzdeki 10 yılda geçtiğimiz 10 yılda sunduğunun iki katı verimlilik ve gelişme fırsatı sunacaktır.

BT sektörünü diğerlerinden ayıran önemli bir başka fark önceki dönemin "çağdaş teknoloji"lerine kıyasla daha az işletme maliyeti gerektirmesidir. Örneğin, ağır sanayiye dayalı teknoloji yatırımı çok fazla ve sürekli sermaye gerektirmektedir. Oysa bilişim teknolojisi halihazırda, küresel entegrasyon çerçevesinde yapılan zorunlu alt yapı yatırımlarının daha verimli kullanılmasıyla gelişecektir.

7. Bilgirişimciliğin Dünya Örnekleri

Geçtiğimiz yüzyılın son 20 yılında yapılan, 40'tan fazla ülkenin kültür ve tarih analizlerine göre; girişimcilik, kaynakların hareketli olduğu toplumlarda sağlıklı gelişmektedir. Girişimcilik, başarılı üyelerin, toplumun diğer üyelerinin projelerinin ulaşabildiğinden daha fazla sermayeye ve finansal desteğe ulaşabildiğinde daha fazla artmaktadır. Başarı, diğer toplum üyeleri tarafından alay edilmekten çok, kutlamayla karşılandığı ölçüde daha hızlı ve sağlıklı gelişmektedir. Girişimcilik, değişimi negatiften ziyade pozitif gören toplumlarda daha da artmaktadır (Stevenson, 2000).

Girişimcilik ekonomik bilgiyi ekonomik büyümeye çeviren bir mekanizmadır (Carlsson ve ark., 2007: 2-3). Bilgirişimciliğin öneminin kavranması pek çok ülkenin bu konuda harekete geçmesini sağlamıştır. ABD, İrlanda, Finlandiya, İsveç, Danimarka, Kore Cumhuriyeti, Norveç gibi birçok ülke bilgi yoğun ekonomi ve bunu üretecek toplumu geliştirecek yatırımları yoğun biçimde desteklemişlerdir. Kuşkusuz, BT sektöründe yaşanacak gelişme ulusal problemlerin hepsinin çözümü için tek başına yeterli değildir. Bununla beraber, yapılan araştırmalar ve dünya üzerinde yaşanan deneyimlerin detaylı analizleri önemli sonuçlar elde edildiğine işaret etmektedir (Osterwalder, 2004). Yerinde alınan kararlarla, doğru biçimde desteklenmiş bilgirişimcilik gelişmekte olan ülkelere fırsatlar sunmaktadır.

Bilişim teknolojisinin gelecekte vaat ettiği gelişmeleri daha önce fark eden ve bu alanlara yatırım yapan, planlı biçimde bu sektörler için eleman yetiştiren ülkeler günümüzde çalışmalarının meyvelerini toplamaktadır. Nitekim Silicon Valley, Silicon Alley, Route 128, Austin ve Research Triangle dünyanın iştahını kabartmış, konuya ilgiyi çekmiştir (Stevenson, 2000). Birleşik Devletler, Kore Cumhuriyeti, Kanada, İrlanda girişimcilik konusunda lider ülkeler durumundadır (DNAEC, 2006).

7.1. Amerika Birleşik Devletleri

ABD ekonomisindeki hızlı gelişme iki dünya savaşı arasındaki tarım ve yeni mühendislik temelli endüstrilerdeki (mekanik, elektrik, elektronik, bilişim) verimlilik artışıyla sağlanmıştır. Bunda MIT, Columbia, Yale, Cornell, Harvard gibi üniversitelerin büyük payı bulunmaktadır. Bu dönemde, bilimin kendisi görece zayıf görünse de bilimsel keşiflerin uygulamaya dönüştürülmesi konusunda çok büyük başarılar elde edilmiştir. Temel ve uygulamalı araştırma yatırımları 1920'ler başlarken 30 milyon dolar iken, 1939'da 200 milyon dolara ulaşmıştır (Carlsson vd., 2007: 7-16). Üniversitelerin araştırmaları doğrudan ekonomik büyüme yaratmasa da Avrupa'ya kıyasla daha fazla yüksek eğitilmiş bir grup yaratarak yeni endüstrilerin daha kolay benimsenmesini ve uygulamaya dönüştürülmesini sağlamıştır (a.g.e.: 40-41).

Son yıllarda ABD'de gelişme ve büyümenin kaynağı bilişim sektörüdür. 1980'lerden sonra kısa aralıklarla patlama ve rekorlarla gelişen bilişim sektörü kısa sürede ABD gelişiminin itici gücü haline gelmiştir. GSYİH'de önemli paya sahiptir. Günümüzde ABD ekonomisi, Microsoft, Apple, Oracle, HP gibi bilişim devleri olmadan düşünülemez.

ITU'ya (2009b: 32) göre, Birleşik Devletler bilişim teknolojisi gelişmişlik sıralamasında 2002 yılında 11.likten 2007 yılında 17.liğe düşmüştür. Birleşik Devletlerdeki gelişim hızı ileri düzeydeki Avrupa ülkelerinde hızla erişememektedir. Örneğin; İsveç'teki oran %79 iken ABD'de %62'dir.

7.2. Kore Cumhuriyeti (Güney Kore)

Kore Cumhuriyeti IDI sıralamasında 2002'deki üçüncü sıradan 2007'de ikinci sıraya yükselmiştir (ITU, 2009b: 27). Kore'nin gelişiminin dikkatlice incelenmesi düşük ve orta gelire sahip ülkeler için örnek teşkil etmektedir. Sistematiik bir biçimde erişilmiş bir başarıdır. Bunun en önemli sebebi olarak, yeniden yapılanma sürecindeki büyük şirketlerin kaynaklara erişebilmesindeki kolaylık gösterilmektedir. Asya ekonomik krizinden sonra büyük gruplar istihdamlarını üçte birine azaltmıştır. Bu gelişmelere paralel yeni iş başlatmak için gereken insan, finans ve bilgi kaynağını sağlamıştır. Burada çalışanın iş güvenliğinin sağlanamaması (üstelik Kore'de güçlü işçi sendikaları olmasına rağmen) önemli bir eleştiri noktası olarak akla gelmektedir. Ancak bir bütün olarak ekonominin esnek ve güçlü olması iş gücü piyasası için daha fazla yarar sağlamaktadır. Ayrıca Kore'deki piyasa ekonomisi ve demokrasinin gelişimi girişimci enerji için itici güç sağlamıştır. Kısa sürede yeni teknolojilerin kullanımı yaygınlaşmıştır. Girişimciliğin geliştirilmesi için Kore'de hükümet politikaları geliştirilmiştir. Ancak bu kamusal inisiyatifin etkisi yukarıda sayılanlar kadar açık bulunmamıştır (Jung, 2002: 5-11).

7.3.Kanada

2008 yılı verilerine göre Kanada'daki toplam özel sektör AR-GE harcamalarının %38,1'i BT sektöründen yapılmaktadır (Industry Canada, 2009: 1–2). Harchaoui ve arkadaşlarına (2002) göre, BT yatırımları Kanada'nın 1990'lar sonrası büyümesindeki en önemli sebeplerinden birisidir. Süreçteki gelişmede 1995 yılından sonra hızla BT kullanımının yaygınlaşması, bu teknolojinin kullanımının görece ucuzlaması önemli rol oynamıştır. Ancak son dönemde Kanada IDI sıralamasında on sıra kaybederek on dokuzuncu sıraya gerilemiştir (ITU, 2009b: 32).

7.4. İrlanda

Bir dönem nitelikli işgücünde en fazla göç veren ülkeler arasında olan İrlanda, yüksek teknolojiye yapmış olduğu yatırımlar ve cazip teşviklerle yurtdışına giden nitelikli göçmenlerin yarısını geri getirmeyi başarmış durumdadır. İrlanda'nın 2000 yılında OECD ülkeleri içerisinde en yüksek büyüme hızını yakalamayı başarmış olan ülke olması da, bu yönde yapılan çalışmaların ne kadar haklı ve yerinde olduğunu göstermektedir (Aktoprak, 2004). İrlanda, IDI sıralamasında ilk yirmide yer alan ülkeler arasında Lüksemburg'dan sonra en fazla puan arttıran ülkedir (ITU, 2009a: 21–27).

7.5. Diğer Örnekler

Bu ülkelerin yanı sıra BT sektöründe gelişmenin önemini ve aciliyetini kavrayan Kanada, Almanya, Avustralya genel göçmen kabul etme politikalarının bir yana bırakarak, bu sektörde yetişmiş elemanlara kapılarını çok kolaylıkla açmaktadır. AB ise konuya özel politikalar üretmektedir.

7.5.1. Avrupa Birliği (AB)

Bilgirişimcilik alanında Dünyanın liderleri arasında olmak isteyen AB bu konuda inisiyatifler geliştirmeye çalışmaktadır. AB üyesi olan ve 2001 yılında aday konumda olan ülkeler tarafından oluşturulan E Europe + (2001) çalışmasında alt başlıklarıyla birlikte dört temel hedef belirlenmiştir:

1. Bilgi toplumunun temel yapı taşlarını oluşturma çalışmalarının hızlandırılması,
 - a) Herkes için uygun fiyatlı iletişim hizmetlerinin sağlanması,
 - b) Bilgi toplumu ile ilgili müktesebata uyum ve uygulama,
2. Daha ucuz, daha hızlı, daha güvenli internet,

- a) Daha ucuz ve daha hızlı internet erişimi,
 - b) Araştırmacılar ve öğrenciler için daha hızlı internet,
 - c) Güvenli ağlar ve akıllı kartlar,
3. İnsan kaynağına yatırım,
- a) Avrupa gençliğinin sayısal çağa hazırlanması,
 - b) Bilgi tabanlı ekonomide iş gücü,
 - c) Bilgi tabanlı ekonominin yaygınlaştırılması,
4. Internet kullanımının canlandırılması,
- a) E-ticaretin hızlandırılması,
 - b) Elektronik devlet: Kamu hizmetlerine elektronik erişim,
 - c) Çevrimiçi sağlık,
 - d) Küresel ağlar için Avrupa sayısal içeriği,
 - e) Akıllı ulaşım sistemleri,
 - f) Çevrimiçi çevre.

Bu noktadan hareketle birçok Avrupa ülkesi esnek, girişimci, yaratıcılık gücü yüksek küçük işletmelerin kurulmasını destekleyecek yapısal önlemleri almıştır.

AB27 2007 yılında AR-GE için 229 milyar Euro harcamıştır. Bu rakam 2007 yılındaki GSYİH'nin %1,85'ine denk gelmektedir. 2006 yılında da değerler denktir. Anılan harcamanın %60'ı Almanya (62 milyon Euro), Fransa (39 milyon Euro) ve Birleşik Krallık (37 milyon Euro) tarafından gerçekleştirilmiştir. AR-GE yatırımlarının GSYİH'ye oranı açısından bakıldığında, 2007 yılında üye ülkeler arasında en yüksek oran Kuzey ülkelerindedir (İsveç %3,6; Finlandiya %3,47; Avusturya %2,56; Danimarka %2,55, Almanya %2,54). En düşük oran ise Güney Kıbrıs (%0,45), Slovakya (%0,46), Bulgaristan (%0,48) ve Romanya'nın (%0,53) ayırdığı paydır. Toplam istihdam içindeki AR-GE personelinin payı açısından bakıldığında benzer bir ülkeler sıralaması söz konusudur. Tam zamanlı AR-GE personeli istihdam oranı en yüksek ülkeler sırasıyla Finlandiya (%3,2), İsveç (%2,7), Lüksemburg (%2,6), Danimarka (%2,4), Avusturya (%2,6) olarak gösterilmektedir⁴. Türkiye için 2007 yılı verileri baz alındığında, AR-GE harcama oranı 0,72; toplam istihdam içindeki AR-GE personeli oranı ise %0,6'dır (Eurostat, 2009a: 1–4). IDI puanları açısından Avrupa'nın en gelişmiş bölgesi Kuzey bölgesidir. Hem 2002 hem de 2007 sıralamasında Kuzey Avrupa ülkeleri ilk on sırada yer almışlardır (ITU, 2009a: 23).

⁴ Veriler Finlandiya, Romanya, Polonya için 2007; Danimarka, Avusturya, Bulgaristan, Güney Kıbrıs için 2006; İsveç, Lüksemburg, Portekiz için 2005 yılı değerlerini yansıtmaktadır.

7.5.2. Danimarka

DNAEC'e (2006) göre 2010 yılında girişimcilik endeksinde dünyanın elitleri arasında yer almak için girişimcilik eğitimi, profesyonel danışmanlığa kolay ulaşabilme, iflas yasaları, kişisel gelir vergileri konularında gelişme sağlanmalıdır. Bu alanda lider dört ülkeyle karşılaştırıldığında, Danimarka ilgili çerçevede yer alan bazı alanlarda en üstte yer alırken bazı alanlarda ise geride kalmaktadır.

Yıllar içinde Danimarka'nın yaptığı çalışmalar başarılı sonuçlar vermektedir. En üst düzeydeki beş ülkeye yaklaşmaktadır. 2015 civarında elit grupta yer alacağı düşünülmektedir (Lundström, Almerud, Stevenson, 2008: 50–51). Danimarka, IDI 2002'de yer aldığı dördüncü sıradan 2007 yılında üçüncü sıraya çıkmıştır (ITU, 2009: 23).

7.5.3. Hindistan

Kurduğu silikon vadisi, gerçekleştirdiği yatırımları, özenle yetiştirdiği elemanları, uyguladığı akılcı vergi politikaları sayesinde bu sektörde en hızlı ilerleyen, en iddialı ülkelerden birisi haline gelmektedir. Hindistan'da, toplam bilişim ihracatı yüzde 46'lık bir artışla 4 milyar doları geçmiştir. Hindistan'da bilişim yatırımı yapan 168 şirketin 110'u yabancı ve bunların 44'ü salt dıştan kaynaklama (outsourcing) amaçlı olarak ülkeye gelmektedir. Nisan 2003–2004 döneminde ülkeye 530 milyon dolar dıştan kaynaklama yatırımı girmiştir. Toplam ihracat yüzde 46 artarken, sadece dıştan kaynaklama amaçlı işleyen firmaların yaptığı ihracat ise, yüzde 126'lık bir artışla 500 milyon dolara yükselmiştir. Bangalor bölgesindeki 110 bin yazılım uzmanından yaklaşık 60 bini dıştan kaynaklama firmalarında çalışmaktadır (www.ntvmsnbc.com, 2004). Hindistan IDI sıralamasında 2002'de 117 sıradayken 2007'de 118'de yer almıştır (ITU, 2009: 28).

8. Bilgirişimcilik Açısından Özetle Türkiye

Bu veriler ışığında bilgirişimci yetiştirmek Türkiye'nin ekonomik gelişimi ve büyümesini daha hızlı sağlayacak önemli bir çözüm yolu olarak görünmektedir. Bu çerçevede Türkiye'nin bilişim ve girişimciliğine ilişkin verilerin incelenmesi gerekmektedir.

Bunun yanı sıra genç nüfus ve ülkemizin coğrafi konumu da Dünya bilişim yatırımcıları için cazibe oluşturmaktadır. Ülkenin doğu ve batısı arasındaki gelişmişlik farkının giderilmesi; tarımdaki emeğin sanayi ve hizmete kaydırılması; kamu kurumlarının verimli işletilmesi için de bilişimde yatırımların geliştirilmesi önem kazanmaktadır (Özdemir, 2009a: 345-346).

Her ne kadar IDI 2007 sıralamasında 59. Sırada yer alsa da Türkiye'nin son yıllarda bilişim alanında gelişim gösterdiği görülmektedir. Tablo: 7 incelendiğinde TUIK

verilerine göre 2004 yılında %7 olan hanelerde internet erişim oranı 2009 itibariyle dört katından fazla artmıştır. Bireylerin internet kullanım oranı %40'a ulaşmıştır. Bilgisayar ve internet kullanımı hızla yaygınlaşmaktadır. Türkiye internet kullanıcı sayısında Avrupa 7.si konumundadır (Tablo: 2). Nüfusun yoğunluğu dikkate alınarak nüfus içindeki oran dikkate alındığında TSE, Avrupa'da ilk 10'da yer alamamaktadır (Tablo: 3). Ancak 2000–2009 büyüme oranı (%1225) Avrupa'nın yüksek oranlarından birisidir.

Tablo: 6
Yıllara Göre Türkiye’de Bilişim ve Girişim ile İlgili Bazı Temel Veriler

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Hanelerde internet erişim oranı	7,02 ^(a)	8,66 ^(a)		19,7 ^(d)	25,4 ^(c)	30,0 ^(c)
Girişimlerde bilgisayar kullanımı		87,76 ^(b)		88,7 ^(f)	90,7 ^(f)	90,7 ^(f)
Girişimlerde internet kullanım oranı		80,43 ^(b)		85,4 ^(f)	89,2 ^(f)	88,8 ^(f)
Kendi web sitesi olan girişim		48,20 ^(b)		63,6 ^(f)	62,3 ^(f)	58,7 ^(f)
250 + girişimlerde internet erişimi		99,22 ^(b)				
Bireylerin bilgisayar kullanım oranı				33,4 ^(d)	38,0 ^(c)	40,10 ^(c)
Bireylerin internet kullanım oranı				30,1 ^(d)	35,9 ^(c)	38,10 ^(c)
Bilgisayar ağından sipariş veren girişimler					11,6 ^{(c)*}	16,2 ^(f)
Bilgisayar ağından sipariş alan girişimler					11,6 ^{(c)*}	10,1 ^(f)
Teknolojik yenilik faaliyeti yapan girişim sayısı (+10)	34,58 ^{(g)**}		31,4 ^{(h)***}		29,8 ^{(i)****}	
Önemli ölçüde geliştirilmiş/iyileştirilmiş ürün sunan girişimler			22,0 ^{(h)***}			
Süreç yeniliği uygulayan girişimler			22,6 ^{(h)***}		27,4 ^{(i)****}	
Girişimlerin devam eden veya sonuçsuz kalan teknolojik yenilikleri			18,9 ^{(h)***}			
Ürün veya süreç yeniliği yapan girişimler						
Girişimlerin devam eden teknolojik yenilikleri					12,6 ^{(i)****}	
Girişimlerin sonuçsuz kalan faaliyetleri					4,9 ^{(i)****}	

* *İnternette sipariş verme ve sipariş alma birlikte ele alınmıştır.*

** *Anket 2002-2004 yılları arasında içermektedir.*

*** *Anket 2004-2006 yılları arasında içermektedir.*

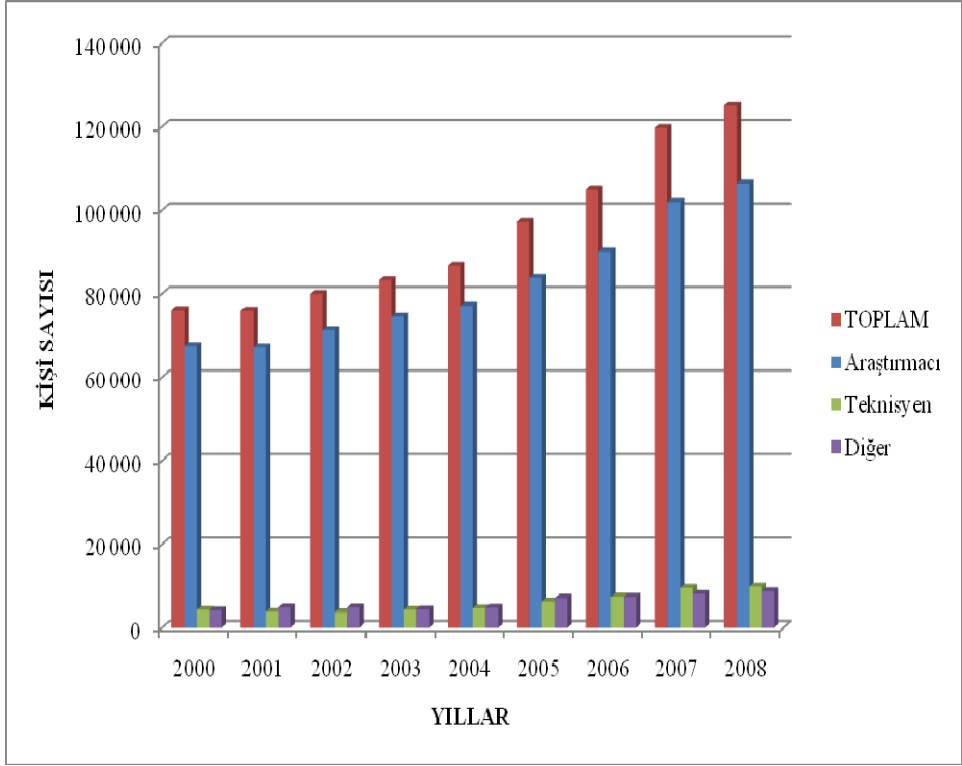
**** *Anket 2006-2008 yılları arasında içermektedir.*

Kaynak: (a) TUIK, (2005); (b) TUIK, (2006); (c) TUIK, (2009a); (d) TUIK, (2009c); (e) TUIK, (2009d); (f) TUIK, (2009b); (g) TUIK, (2004); (h) TUIK, (2008); (i) TUIK, (2009e) kaynaklarından faydalanılarak hazırlanmıştır.

Girişimlerin BT kullanım oranı %90'ı aşmıştır. Oran yüksek olmasa da girişimlerin internet üzerinden ticaret yapmaya başladıkları da anlaşılmaktadır. Girişimlerin yaklaşık üçte biri (%29,8) teknolojik yenilik geliştirmiş, %12,6'sı geliştirmeye devam etmektedir (Tablo: 7).

Girişimlerin ve kamunun AR-GE faaliyetlerine verdikleri önem de Avrupa normlarının oldukça gerisinde olmasına rağmen ciddi ölçüde artmaktadır. AR-GE personeli sayısı 2008 verilerine göre 120 000'i aşmıştır (Grafik: 2).

Grafik: 2
Türkiye’de Yıllara Göre AR-GE Personeli



Kaynak: TUIK (2010a) Meslek grubu ve sektöre göre AR-GE insangücü istatistiklerinden hareketle hazırlanmıştır.

Tablo: 7
Türkiye’de AR-GE Harcamaları

Yıl	TOPLAM	Cari Harcamalar	Makine Teçhizat	Sabit Tesis
2000	798.437.970	596.392.270	124.500.142	77.545.558
2001	1.291.891.387	943.968.569	258.316.508	89.606.310
2002	1.843.288.038	1.418.932.258	342.675.119	81.680.661
2003	2.197.090.032	1.793.759.238	271.844.113	131.486.681
2004	2.897.516.250	2.425.533.227	359.950.713	112.032.310
2005	3.835.441.076	3.217.405.419	492.489.535	125.546.123
2006	4.399.880.662	3.815.117.466	459.451.611	125.311.585
2007	6.091.178.492	5.058.493.774	776.858.175	255.826.544
2008	6.893.048.199	5.783.595.639	776.882.403	332.570.157

Kaynak: TUIK (2010b) Sektöre ve harcama grubuna göre toplam AR-GE harcaması verilerinden hareketle hazırlanmıştır.

Buna paralel olarak yapılan AR-GE yatırımlarında da artış görülmektedir. AR-GE harcamalarındaki artış hızı 2000-2008 dönemi için yıllık ortalama %30'dan fazladır. 2000-2008 arasındaki artış 8,5 katından fazla olmuştur.

Bilişim ve iletişim sektörünün hacmi 2007 yılında 23 milyar dolara ulaşmıştır. Bunun 5,5 milyar doları salt bilişim sektörüne aittir. Bilişim sektörünün 2002-2007 yılları arasında, GSYİH'deki payı %5'lik ortalamaya sahiptir. Türkiye'de bilişim sektörü istihdamı ülkenin genel ve sektörel büyümesine olumlu tepki vermektedir. İstihdam yaratacak büyüme için bilişim sektörü yatırımı önerilmektedir (Özdemir, 2009a: 362). Buna paralel, bilişim sektörünün gelişmişlik düzeyi ile işgücünün sektöre yönelmesi ilişkilidir (Özdemir, 2009b: 427).

Sektörün gelişiminin daha nitelikli ve hızlı olabilmesi için;

- sektörde yer alan kuruluşların niceliksel ve niteliksel olarak geliştirilmesi,
- nicelik ve nitelik olarak yeterli teknoloji üsleri kurulması,
- teknolojik altyapının yeterliliğinin sağlanması,
- bilişim girişimlerinin niceliksel ve niteliksel olarak geliştirilmesi,
- girişimlere paralel pazar paylarının artırılması,
- AR-GE'ye daha fazla pay ayrılması,
- rekabet kapasitesinin artırılması,
- eğitim sisteminin güncellenerek, esnekleştirilmesi,
- endüstriyel ilişkiler sistemlerinin gözden geçirilerek, esnekleştirilmesi,

önerilmektedir (Özdemir, 2009b: 427-435).

Geleceğin Türkiye'si için bilgirişimci yetiştirmek, ülke ekonomisine yeni katma değerler yaratmak anlamına gelir. TUSİAD'ın girişimcilik konusundaki raporuna (2004) göre, zayıf girişimcilik özelliğimizin iyileştirilmesi için net bir girişimcilik vizyonu oluşturulmalı, bürokrasi minimize edilmeli, vergi işlemleri kolaylaştırılmalı, finansman seçenekleri artırılmalı, konuyla ilgili ulusal çapta koordinasyon sağlanmalıdır. Eğitime, girişimci bir toplumsal kültürün oluşturulmasına, bilimsel bir altyapının geliştirilmesine özen gösterilmelidir.

10-11 Mayıs 2004 tarihleri arasında Ankara'da toplanan Türkiye 2.Bilişim Şûrası sonuç bildirgesinde, Türkiye'yi dünyadaki en rekabetçi Bilgi Ekonomilerinden bir tanesi haline getirebilmek ve Bilgi Toplumuna dönüştürmek üzere Türkiye'nin e-Dönüşüm Projesinin e-Avrupa+ girişimini de içerecek biçimde başarıyla gerçekleştirebilmesi için

ulusal seferberlik ilan edilmesine, kamunun, özel sektörün ve toplumun belirlenen politikalar ile projenin içinde yer almasının sağlanması gerektiği vurgulanmıştır. Bunun için;

- internet'in yaygın kullanımını için ucuz, hızlı ve güvenli bir altyapının sağlanması;
- iletişim sektörünün liberalleştirilmesi;
- bilişim sektörünün, stratejik bir sektör haline getirilmesi;
- bilgi Ekonomisi ve Bilgi Topluma geçişin hukuki altyapısının, tüm yasal ve ikincil düzenlemelerin saydam ve katılımcı bir süreç içinde, toplumsal faydayı gözeten, uygulanabilir ve sonuçları ölçülebilir bir biçimde oluşturulması;
- eğitim sisteminin, bilgi toplumu bireylerine gerekli becerileri kazandıracak ve yaratıcı, yenilikçi, girişimci, esnek ve sorgulayıcı nitelikli bireyler yetiştirecek biçimde yeniden yapılandırılması;
- bilgi toplumuna uygun şekilde “yaşam boyu öğrenme” yaklaşımı ile insan kaynaklarının sürekli geliştirilmesi;
- bilişim okuryazarlığı atılımı başlatılması;
- bilişim sektörünün ara insan gücünün yetiştirilmesi için kariyer odaklı sertifika programlarının uygulanması;
- ulusal Ar-Ge ve inovasyon sisteminin toplumsal yaşamda etkin hale getirilmesi, kaynak kullanımında bilişimdeki Ar-Ge alanlarına öncelik verilmesi

istenmiştir (Türkiye II. Bilişim Şurası, 2004).

9. Sonuç

Ağlaştırmış (networked) yeni dünya düzeninde inovasyon ve girişimci, kapitalizmi uluslararasılaştırmaktadır. Küresel planda dijital işlemci yaygınlığı, BT gelişimini zorunlulaştırmıştır. “Siber alem” aracılığıyla, var olan sistemler, düzenler değişmekte, yenileri ortaya çıkmaktadır. BT destekli yepyeni kültürler, organizasyonlar, iş biçimleri ve bunlara kimlik bağlılığı olan insanlar ortaya çıkmaktadır. Web girişimciliğinin uzun zamanlı maliyeti düşüktür. BT hem istemci hem sunumcu için fırsatları hızlandırmakta, çoğaltmaktadır. Ağlaştırmış yeni Dünya düzeni bir yandan yeni tehditlere (siber-terörizm, hackerlar, virüsler vb.) bir yandan da yeni fırsatlara (BT program ve donanım üretimi, pazarlaması, B2B vb.) götürmektedir.

Türk insanının fikir geliştirme potansiyeli, girişimcilerimizi teşvik ederek, açığa çıkartılmalıdır. Türkiye’deki girişimcilik potansiyelinin değerlendirilmesi, bilgirişimcilerin yeni ticari fikirler etrafında yeni işler kurmasını, pazarın büyümesini ve istihdamın artmasını sağlayacaktır. Bilgirişimciler, öngörü ve sezîş yetenekleriyle; pazar yaratma ve geliştirme becerilerinin yanı sıra, teknoloji geliştirebilme ve yenilik yapabilme konusunda da beceri sahibi kişilerdir. Bilgirişimcilerin, düşük teknolojiye yönelik girişimciler ile farkı, faaliyette bulunmayı düşündüğü alanda çok daha uzmanlaşmış ve bu alanda iyi yetişmiş olması gerekliliğidir. Bu durum, rakiplerin de sayısını azaltması nedeniyle, düşük rekabet içinde çalışma şansı yaratabilmektedir.

Türkiye Cumhuriyeti dünyanın ilk 20 ekonomisi içinde gösterilmektedir. Pek çok çalışmacı, fırsatlarını iyi değerlendirdiğinde Türkiye’nin geleceğin süper gücü olabileceğini düşünmektedir. Gelişmekte olan ülkeler için bilişim teknolojilerinin önemli bir fırsat sunduğu yadsınamaz bir gerçektir. Zira gelişmiş veya hızla gelişmekte olan ülkeler bu tür fırsatları başarı ile değerlendirmiştir. Orta ve uzun vadeli planlamalar ile bu konuyu geniş çerçevede ele almışlardır. Yasal mevzuatlarla demokratik, eşitlikçi, özgürleştirici sistemler yaratılmıştır. Kamusal ekonomide gerekli yasal düzenlemeler yapılarak yatırımcının girişimciliğin önü açılmıştır. Eğitim sistemi gözden geçirilerek inovasyon çağının gerektirdiği beceri ve yetkinlikler yeni nesillere kazandırılmıştır. Ayrıca toplumsal bilinçlendirme çalışmaları ile toplumda girişimciliğe engel teşkil edebilecek kültürel örüntüler aşılmaya çalışılmıştır.

Türkiye şu anki haliyle, bilişim teknolojisine yatırım ve bu teknolojiyen faydalanma açısından AB ülkelerinden oldukça uzaktadır. Genel olarak toplumsal eğitim düzeyi, eğitimin kalitesi, AR-GE faaliyetlerine verilen önem, yetişmiş uzman gücünün istihdamı açılarından çok başarılı bir karneye sahip değildir. Ayrıca kültürel yapımızda girişimciliğe ilişkin çok büyük destekleyici örüntülere rastlanamamaktadır.

Ancak, gözden kaçırılmaması gereken nokta, Türkiye’deki gelişimin baş döndürücü hızıdır. Bu hızlı gelişimin doğru yönlendirilmesi önem kazanmaktadır. Özellikle, böylesi bir genç nüfus avantajı yitirilmeden bilgirişimci yetiştirilmesi üzerinde önemle durulmalıdır. Bilgirişimci sadece bireysel çıktılar değil, toplumsal faydalar da sunmaktadır. Bu sayede, topluma yeni iş imkânları, iş sahaları ve istihdam alanları yaratılabilecektir.

Küresel dünyada her sektör, dünyanın başka bir bölgesinde kendisine rakip bulmaktadır. Rekabette güçlü konumlar yaratacak önemli koz, yaratıcı insandır. BT sektörü özelinde ele alındığında ise bilgirişimci nesiller yetiştirilmesidir. Bilgirişimciliğin desteklendiği ve özendirildiği bir ortam yaratmak, ekonomik bir Rönesans etkisi yaratacaktır.

Kaynakça

- Aktoprak, D. (2004), *Teknoloji ve Girişimcilik*, <<http://www.vicebusiness.com/makale5.php>>, 10.05.2004.
- Alada, D. (2001), “İktisadi Düşünce Tarihinde Girişimcilik Kavramı Üzerine Notlar”, *İ.Ü.Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, No: 23–24 (Ekim 2000-Mart 2001).
- Alptekin, E. (2008), “Ekonomik Kalkınmanın Anahtarı: İnovasyon”, *Ar-Ge Bülteni*, İzmir Ticaret Odası, Ekim, 7–9 ss.
- Autio, E. ve M. Klofsten (1996), “Local Support For Technology-Based SMEs Two Scandinavian Cases”, *Academy of Entrepreneurship Journal European Edition*, 2, (1).
- Aytaç, Ö. (2006), “Girişimcilik: Sosyo-Kültürel Bir Perspektif”, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (15), ss. 139–160.
- Bosma, N.S. ve J. Levie (2010), *Global Entrepreneurship Monitor 2009: Executive Report*, Global Entrepreneurship Research Association, London School of Bussiness: London, Babson Park, US: Babson College, Santiago, Chile: Universidad del Desarrollo, Reykjavik, Iceland: Háskólinn Reykjavík University, 73 p.
- Carlsson, B., Z.J. Acs, D.B. Audretsch, P. Braunerhjelm (2007), “The Knowledge Filter, Entrepreneurship, and Economic Growth” *CESIS Electronic Working Paper Series*, 104, October, <<http://www.infra.kth.se/cesis/documents/WP104.pdf>>, 3.01.2010, 52 p.
- Cotis, J.P. (2007), “Entrepreneurship As An Engine For Growth: Evidence And Policy Challenges”, *GEM Forum, Entrepreneurship: Setting the Development Agenda*, London, 10–11 January, 17 p.<<http://www.oecd.org/dataoecd/23/52/38079763.pdf>>, 19.01.2010.
- Çakmak, O. (2009), “Türkiye İnnovasyonun Neresinde”, *Çerçeve Dergisi*, MÜSİAD, 52, 52–56 pp.
- Çetindamar, D. (2002), “Türkiye’de Girişimcilik”, *TÜSİAD Raporu*, Yayın No. TÜSİAD T/2002–12/340 Aralık.
- Danish National Agency for Enterprise and Construction [DNAEC] (2006). *Entrepreneurship Index 2006: Entrepreneurship Conditions in Denmark*, Danish National Agency for Enterprise and Construction, 130 p, <<http://www.ipreg.org>>, 2.01.2010.
- Dunkin, R. ve W. Ferry (2002), “The Knowledge Economy: Innovation, Knowledge, Entrepreneurship”. *Austrade Pump Program*, Sunday 17th March, Rmit University.
- E Europe, (2001), E Europe + 2003 Eylem Planı: Avrupa’da Bilgi Toplumunun Oluşturulması İçin Ortak Girişim.

- Erdil, E., B. Türkcan, ve H. Yetkiner, (2009), “Does Information and Communication Technologies Sustain Economic Growth? The Underdeveloped and Developing Countries Case”, Science And Technology Policies Research Center, *Tekpol Working Paper Series* 09/03, Middle East Technical University Ankara, 16 p.
- Erdoğan, N. (2004), “Girişimci İşadamlarının Kariyer Gelişimi”, <<http://kariyerim82.sitemynet.com/anayazidevam.html>>, 02.2004.
- Eurostat, (2009a). *Science, Technology and Innovation in Europe, NewsRelease*. 127/2009, 8, 4 p., September, <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY.../9-08092009-ap-en.pdf>>, 3.01.2010
- Eurostat, (2009b), *Science, Technology and Innovation in Europe*, Science and Technology Pocketbooks, Office for Official Publications of the European Communities: Luxembourg, 142 p.
- Félix, B. (2008), Science and Technology. *Eurostat Statistics in Focus*. 107/2008. Office for Official Publications of the European Communities: Luxembourg, 8 p.
- Fairlie, R. W. (2006), “The Personal Computer and Entrepreneurship”, *Management Science*, 52 (2), February, pp. 187–203.
- Harchaoui, T.; Tarkhani, F.; Jackson, C. ve P. Armstrong (2002), “Information Technology and Economic Growth in Canada and the U.S.”, *Monthly Labor Review*, October 2002, 2-12 pp
- Industry Canada, (2009),” Information and Communications Technologies Statistical Overview”, *Information and Communications Technologies Branch Spectrum*, Information Technologies and Telecommunications Sector Industry Canada. January, <http://ic.gc.ca/ictso>, 12.12.2009.
- International Telecommunication Union [ITU], (2009a), “The World in 2009: ICT Facts and Figures, A Decade of ICT Growth Driven By Mobile Technologies”, *Market Information and Statistics Division Telecommunication Development Bureau*, International Telecommunication Union: Geneva, 8 p, <<http://www.itu.int/ict>>, 10.01.2010.
- International Telecommunication Union [ITU], (2009b), *Measuring the Information Society: The ICT Development Index*, International Telecommunication Union: Geneva, 108 p.
- Internet World Stats, (2004), *The Big Picture, Internet Usage And Population For 233 Countries And Regions Of The World*, <<http://www.Internetworldstats.Com/Stats.Htm>>, 11.11. 2004.
- Internet World Stats, (2010), *World Internet Usage Statistics News And World Population Statistics*, <<http://www.Internetworldstats.Com/Stats.Htm>>, 10.01.2010.
- İnsel, A. ve E. Sarıdoğan (2009), “İktisat Denizinde Fırtına: Yaratıcı Yıkım ve İnovasyon Dalgaları”, *Vira Dergisi*, Haziran, <http://mimoza.marmara.edu.tr/~aincel/Vira_July_2009.pdf>, 10.01.2010.

- Jung, K. H. (2002), “An Upsurge of Entrepreneurship in Korea and its Possible Reasons”, *Expert Workshop on Entrepreneurship in Asia: Creating Competitive Advantage in the Global Economy*, held in Hong Kong, 8–11 July
<http://www.mansfieldfdn.org/programs /program_pdfs /ent_korea.pdf>, 25.01.2010, 16 p.
- Karayiannis, A. D. (2006), “A Synthesized Theory of Entrepreneurship”,
<<http://www.econ.uoa.gr/UA/files/1788245897..pdf>> 30.12.2009, 27 p.
- Lundström, A.; Almerud, M. ve L. Stevenson (2008), “Entrepreneurship and Innovation Policies: Analysing Policy Measures in European Countries”, *Innovation Policy Research for Economic Growth (IPREG) Working Group on Future Research*, IPREG: Stockholm, 218 p.
- McDaniel, B. A. (2000), “A Survey On Entrepreneurship And Innovation”, *The Social Science Journal*, Volume 37. Number 2. pp 277–284.
- National Commission On Entrepreneurship [NCOE], (2004), “Embracing Innovation: Entrepreneurship And American Economic Growth”, *National Commission On Entrepreneurship White Paper*, 11 p.
- NTVMSNBC. (2004), “Hindistan Bilişim Devi Olma Yolunda”, 3 Haziran,
<<http://www.ntvmsnbc.com/news/272515.asp>>, 3.06.2004
- Osterwalder, A. (2004), “Entrepreneurship And Enterprise Development Through A Formal E-Business Model Framework”. *Paper*. Ch–1015 Lausanne, Switzerland, Information Systems Department University Of Lausanne.
- Özdemir, Ç. (2009a), “Türkiye’de Bilişim Sektörü İstihdamının Sektör Büyüklüğü ve GSYİH Bileşenlerinde ‘Etki-Tepki’ Modeli Çerçevesinde Değerlendirilmesi”, *10. Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Kongresi Kitabı*, Pamukkale Üniversitesi, Denizli, 23–25 Mayıs 2008, Türk-İş: Ankara, ss. 344–364.
- Özdemir, Ç. (2009b), *Türkiye’de Bilişim Sektöründe İşgücü Piyasasının Hindistan ve İrlanda ile Mukayeseli Analizi*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, (Danışman: Eyüp Bedir), Çalışma Ekonomisi ABD, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü: Ankara, 459 p.
- Perkins, A. B. (2002), *Introducing The Always On Generation*, San Diego Venure Group, San Diego: Red Herring.
- Phelps, E. ve G. Zoega (2009), “Entrepreneurship, Culture and Openness”, (in Eds. B. David vd.) *Entrepreneurship and Openness*, The Ewing Marion Kauffman Foundation, Edward Elgar Pub: Cheltenham, pp. 101–130.
- Stevenson, H. (2000), “Why Entrepreneurship Has Won”, Graduate School Of Business Administration. *Coleman White Paper*, Usasbe Plenary Address,
<<http://www.usasbe.org/conferences/2000/PTstevenson.pdf>>, 15.10. 2003.
- Tepecik, F. (2008), “Ekonomik Gelişmenin Rotası”, *Proceedings of the International Congress Intergration and Economic Development in Transition Economies*, Kyrgyz-Turkish Manas University Publication: 106, Conference Series: 14, Manas, pp. 120–129.

- Türkiye Sanayiciler ve İşadamları Derneği [TUSİAD] (2004), *Avrupa'da Girişimcilik: Yeşil Kitap*, Enterprise Publications, (European Commision)
<<http://www.tusiad.org.tr>>, 2.06.2004.
- Türkiye II. Bilişim Şurası, (2004), “Sonuç Bildirgesi”, *Ar-Ge Grubu Çalışma Raporu*, ODTÜ Kongre ve Kültür Merkezi, 10–11 Mayıs Ankara.
- Türkiye İstatistik Kurumu [TUIK], (2004), “2002–2004 Yılları Sanayi ve Hizmet Sektörlerinde Teknolojik Yenilikler”, *TUIK Raporları*, Ankara,
<<http://www.tuik.gov.tr>>, 02.02.2010.
- Türkiye İstatistik Kurumu [TUIK], (2005), “Hanehalkı Bilişim Teknolojileri Kullanımı Araştırması Sonuçları”, *TUIK Raporları*, Ankara, <<http://www.tuik.gov.tr>>, 02.02.2010.
- Türkiye İstatistik Kurumu [TUIK], (2006), “Girişimlerde Bilişim Teknolojileri Kullanımı Araştırması”, *Haber Bülteni*, Sayı: 93, 7 Haziran, Ankara,
<<http://www.tuik.gov.tr>>, 02.02.2010.
- Türkiye İstatistik Kurumu [TUIK], (2008), “Yenilik Araştırması, 2004–2006, *Haber Bülteni*, Sayı: 23, 14 Şubat”, *TUIK Raporları*, Ankara,
<<http://www.tuik.gov.tr>>, 02.02.2010.
- Türkiye İstatistik Kurumu [TUIK], (2009a), “Girişimlerde Bilişim Teknolojileri Kullanımı Araştırması”, *Haber Bülteni*, Sayı: 146, 18 Ağustos, Ankara,
<<http://www.tuik.gov.tr>>, 02.02.2010.
- Türkiye İstatistik Kurumu [TUIK], (2009b), “Girişimlerde Bilişim Teknolojileri Kullanımı Araştırması”, *Haber Bülteni*, Sayı: 202, 20 Kasım, Ankara,
<<http://www.tuik.gov.tr>>, 02.02.2010.
- Türkiye İstatistik Kurumu [TUIK], (2009c), “Hanehalkı Bilişim Teknolojileri Araştırması Revize Sonuçları”, *Haber Bülteni*, Sayı: 145, 18 Ağustos, Ankara,
<<http://www.tuik.gov.tr>>, 02.02.2010.
- Türkiye İstatistik Kurumu [TUIK], (2009d), “Hanehalkı Bilişim Teknolojileri Araştırması Sonuçları”, *Haber Bülteni*, Sayı: 147, 18 Ağustos, TUIK: Ankara. ,
<<http://www.tuik.gov.tr>>, 02.02.2010.
- Türkiye İstatistik Kurumu [TUIK], (2009e), “Yenilik Araştırması, 2006–2008”, *Haber Bülteni*, Sayı: 233, 31 Aralık, Ankara, <<http://www.tuik.gov.tr>>, 02.02.2010.
- Türkiye İstatistik Kurumu [TUIK], (2010a), “Meslek Grubu ve Sektöre Göre Ar-Ge İnsangücü İstatistikleri”, <<http://www.tuik.gov.tr>>, 02.02.2010.
- Türkiye İstatistik Kurumu [TUIK], (2010b), “Sektöre ve Harcama Grubuna Göre Toplam Ar-Ge Harcaması”, <<http://www.tuik.gov.tr>>, 02.02.2010.
- United Nations Development Programme [UNDP], (2007), *Human Development Report 2007/2008, Fighting Climate Change: Human Solidarity in a Divided World*, (Dir. Kevin Watkins), Palgrave Macmillan: New York, 384 p.
- United Nations Development Programme [UNDP], (2009), *Human Development Report 2009 Overcoming Barriers: Human Mobility and Development*, (Dir. Jeni Klugman), Palgrave Macmillan: New York, 229 p.

Ekonomik Düzenleme (Regülasyon), Özelleştirme, İdare Hukuku ve Uluslararası Tahkim Matrisinde Değerlendirmeler

Sedat ÇAL

cal@encharter.org

sedatcal@gmail.com

An Evaluation within the Matrix of Economic Regulation, Privatization, Administrative Law and International Arbitration

Abstract

Activities of the administration in economic sectors take different shapes depending on the economic policies pursued. The administration can itself run activities towards increasing public welfare in accordance with the social welfare state principle. Yet the same activities can be delivered by private sector. In the latter case the administration assumes primarily the policing function. Owing to the liberal economy approach competition and regulation concepts have received attention in recent years. Furthermore, principles of law & economics and economic policing have been the prevailing concepts. This study aims at analysing briefly the interactive relationship amongst such concepts as privatization, regulation, policing and the administration's management of economy within a matrix context, and highlights judicial review and international arbitration in this puzzle.

Key Words : Economic Regulation, Privatization, Administrative Law, International Investment Arbitration.

JEL Classification Codes : K20, K23, K33.

Özet

İdarenin ekonomik alandaki faaliyetleri, benimsenen ekonomik siyasaya göre farklı boyutlarda gerçekleşir. İdare, sosyal hukuk devleti ilkesi uyarınca halkın refahını artırmaya yönelik etkinlikleri bizzat kendisi yapabilir. Ancak, aynı etkinliklerin özel kesim eliyle yapılması da olanaklıdır. Bu ikinci durumda idare daha ziyade denetleyici işleviyle öne çıkmaktadır. Son yıllarda liberal ekonomi anlayışıyla birlikte rekabet ve regülasyon kavramları belirginlik kazanmış durumdadır. Ekonomi hukuku ilkeleri ve ekonomik kolluk yaklaşımı yine önde gelen kavramlardır. Bu çalışmada, özelleştirme, idarenin ekonomiyi düzenlemesi, regülasyon ve kolluk gibi kavramlar bir matris yaklaşımı içinde ele alınarak birbirleriyle etkileşimleri üzerinde kısaca durulmakta, yargısal denetim ve uluslararası tahkim boyutlarına dikkat çekilmektedir.

Anahtar Sözcükler : Ekonomik Düzenleme (Regülasyon), Özelleştirme, İdare Hukuku, Uluslararası Yatırım Tahkimi.

Acknowledgement

This study is the revised and renewed version of a paper prepared for the IV. Law and Economy Forum held on 10 March 2010 in Ankara, which was jointly organized by Social Sciences Research Association (SoBiAD) and Hacettepe University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Public Finance Department.

Beyan

Bu alışma, Sosyal Bilimler Araştırmaları Derneği (SoBiAD) ve Hacettepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakóltesi, Maliye Bölümü işbirliğiyle 10 Mart, 2010 tarihinde Ankara’da düzenlenen IV. Hukuk ve İktisat Forumu için hazırlanmış olan bildirinin gözden geçirilerek yenilenmiş halini içermektedir.

1. Giriş

Toplumsal yaşamın gerekleri uyarınca, idarenin hukuk kuralları çerçevesinde yerine getirdiğı çok değişik veçheli müdahaleleri gözlenir. Bunların bir kısmı kamu düzeninin korunmasına yöneliktir ve kolluk faaliyetleri adı altında toplanan bu faaliyetler toplumun genel sağlık ve asayiş koruma bakımlarından güvende olmasını sağlamayı öngörür ( zay, 2004: 721–724). Bunun yanı sıra idarenin kamu hizmeti gibi edim sağlama yönüyle  ne  ıkan¹ veya kamu yararını gerçekleştirmeye yönelik olarak özel girişimi özendirici nitelikte (Tan, 2010: 303–324) daha farklı faaliyetleri de vardır. Böylece devlet hem bir iktisadi aktör hem de düzenleyici rolüyle belirebilmektedir (Petek, 2002: 251–256). İşte, idarenin bu genel  er eve içerisinde ikinci gruba giren düzenleyici nitelikteki faaliyetleriyle gerçekleşen kamusal müdahalelerin (devletin ekonomiye müdahalesine ilişkin ayrıntılı bilgi için: Erol, 1992: 145–154) ekonomi alanındaki tezahürü daha bir dikkat çekici biçimde ortaya çıkmaktadır denilebilir.

Kuşkusuz, kamusal müdahaleler insan hakları bağlamında kişi hürriyetlerinin ihlal edilmemesi anlamında en öncelikli konumdur ve sözgelimi idare aygıtının kolluk güçleri eliyle kişileri hürriyeti bağlayıcı eylemlere maruz bırakabilmesi keyfiyeti en başta gelen endişe konusudur. Bununla birlikte,  ağdaş hukuk anlayışında kişinin ekonomik hak ve özgürlüklerinin korunması da insan hakları ihlali kapsamında değerlendirmeye alınmaktadır. Nitekim Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesi’nde mülkiyet kavramı bir insan hakkı bağlamında değerlendirilmektedir (Gemalmaz, 2009: 3–12) ve özellikle kişilere doğrudan haklar tanıyan niteliğiyle dikkat çekmektedir (Y zbaşioğlu, 1994: 20; Tezcan, 2000). Böylece, kişilerin mülkiyet haklarının idarece sözgelimi kamulaştırma gibi işlemler üzerinden kısıtlanması, bir insan hakkı ihlali olarak ortaya çıkabilmektedir (Değer, 2009: 17). İşte, idarenin ister kolluk ister sair düzenleyici nitelikteki faaliyetleri yoluyla ekonomiye ilişkin müdahaleleri ekonomi hukuku kavramını gündeme getirmektedir ve giderek idari yargıyı yerel olmaktan  ıkararak² uluslararasılaşma yönündeki niteliğini ayrıca göstermeye başlamıştır (uluslararasılaşmanın bir ayağı Avrupa Ortak Hukuku ekseninde (Akıllıoğlu, 1995: 14; keza: Memiş, 2008) giderken, diğeri de –ileride değinildiği üzere- yatırım tahkimi bağlamında doğmuş durumdadır).

¹ Kolluğun kendine özgü yöntemlerle yürütülen bir kamu hizmeti olduğu da ileri sürülmektedir ( zay, 2004: 722).

² Avrupa İnsan Hakları Mahkemesi kararlarının idari yargıcın vereceği kararlara etkisi bağlamında İdari Yargılama Usulü Kanunu’nda da değişiklikler yapılmıştır (ayrıntılı bilgi için: Sancakdar, 2007).  ğretiden bir görüşe göre, “... doğal olarak idari yargı organlarının kararlarının bu ulusalüstü yargı organlarının kararlariyle uyum içinde olma zorunluluğu, idari yargının klasik tanımını tehdit etmektedir” (Yaşar, 2007: 1213). Diğer yandan, insan haklarına ilişkin uluslararası andlaşmaların Anayasal bağlamda kanunlardan üstünlüğüne yönelik olarak 2004 yılındaki Anayasa değişikliği öncesinde dahi, yargı içtihatlarında “insan hakları ve temel hürriyetler ile ilgili hiçbir şeyin sadece bir iç hukuk sorunu olarak görülemeyeceği” (Danıştay, 1991) yolunda ifadelere yer verildiği vurgulanmaktadır ( ağlar, 1991: 20); ancak, buradaki atıf o dönem itibariyle “tek başına bağımsız ölçü norm olarak kullan(ıl)mamış, Anayasa hükümlerine destek ölçü norm” niteliğiyle belirmiştir (Y zbaşioğlu, 1994: 31).

Her ne kadar devletin ekonomiye düzenleyici ve denetleyici (liberal) ekonomi yaklaşımıyla eğilmesi anlamında ekonomi hukukunun daha belirginleştiği savlansa da, bize göre bu anlayış bir yanılsamayı gösteriyor gibidir. İdare ekonomik faaliyetleri kendisi yerine getiriyorken de, bunları özel kişilere bırakarak düzenleyici işlevini yürütüyorken de ekonomiye müdahale etmektedir. Bu nedenle, her iki durumda da idare hukukunun ekonomiye ilişkin kavramlarla bağdaşık ve barışık olmasına gereksinim duyulacaktır.

Dolayısıyla, ekonomi hukukunun devletin ekonomideki düzenleyici işlevinin öne çıkmasıyla önem kazandığını ileri sürmeye olanak bulunmadığı kanısındayız. Bize göre, devletçi bir ekonomi anlayışı egemen olduğunda idarenin kamu hizmeti sağlayıcı olarak, liberal ekonomi yaklaşımı benimsenirse bu kez de idarenin düzenleyici ve denetleyici işlevi öne çıkmaktadır. Ancak, her iki durumda da ekonomi hukukunun önemi itibarıyla belirgin bir ayrım yapılamaz. Zira idare aygıtı “tüm haşmetiyle” ortadadır, tıpkı zücahiye dükkânında tezgâhtarlık yapan bir fil gibi ve dahası, güçlü bir aygıt gereksinim de vardır; sonuçta, ondan kaçış olanağı yoktur ve birlikte yaşama zorunluluğu bulunduğuna göre de (Ayaydın, 2008: 7) ekonomi hukuku en gerekli öge olarak belirir.

İdarenin kolluk faaliyetleri ve kamu hizmetleri üzerinden ekonomik yaşamda yer alan faaliyetleri içerisinde, ekonomik kolluk olarak da değerlendirilebildiği görülen³ (Cindemir, 2006: 36–38, 46–63) düzenleyici işlemlerinin (bunlara regülasyon faaliyetleri de denilebilmektedir (Karakaş, 2008: 100–107)) son yıllarda bağımsız idari otoriteler olarak adlandırılan kurgu kapsamında (Atay, 2009: 365–398; Gözler, 2003a: 485–493; Tan, 2010: 188–221; Ulusoy, 2004c: 137–150) belirginleştiği söylenebilir. Bu durum, devletin ekonomideki yerine ilişkin algılamalarla da bağlantılıdır ve giderek özelleştirme/kamu hizmeti ilişkisi⁴ ve nihayet serbestleştirme (deregülasyon) ile de ilintilendirilmesini gerektiren bir boyut içerir.⁵

Tüm bu kavramsal çerçeveyi altyapıda rekabet/özelleştirme bağlantısıyla ele almak, giderek finansman konusuyla da irtibatlandırmak gerekmektedir. Bu noktada, altyapı sektörünün stratejik nitelik içerdiği yaklaşımları (Çal, 2008b: 308, 309) ele alındığında⁶ konunun kaçınılmaz olarak uluslararası tahkim açılımıyla ilişkilendirilmesi, giderek idarenin düzenleyici işlemleri dolayısıyla yabancı yatırımlar üzerinden uluslararası tahkime bağlı kılınması (Çal, 2009: 34,88,201,218,219,250) ve küresel idare hukuku

³ Bağımsız idari otoriteler günümüzde ağırlıklı olarak ekonomi alanında işlev görmekle beraber, aslında ilk olarak temel hak ve özgürlüklerin korunması alanında işlev yüklenmişlerdir (Atay, 2009: 369).

⁴ Özelleştirmenin sosyal kamu hizmetleri bakımından Anayasa’ya aykırı olduğuna ilişkin olarak eski dönemlerde kimi görüşlerin dile getirilmiş olduğu dikkat çekmektedir (Bilgen, 1995: 12–16; aksi görüş için bkz. Bulut, 1999: 34–37).

⁵ Bu sürecin ayrıksı biçimde ve dikkat çekici saptamalar içerisinde değerlendirildiği önemli bir çalışma bulunmaktadır (Berkarda ve Gülan, 2004: 377–403).

⁶ Nitekim, özelleştirme uygulamalarında haberleşme gibi “stratejik” nitelikli özellikler içerdiği kabul gören kimi sektörlerde “imtiyazlı hisse” oluşturularak (Tan, 2010: 353, 354) kamusal müdahalenin “doğrudan şirketin karar alma sürecinde ve içerden denetim yoluyla” yapılmasının öngörüldüğü anımsanacaktır (Yasin, 2007: 41–44).

şeklinde beliren yeni yapıyla (Harten ve Loughlin, 2006: 126; Choudry, 2008: 778) karşılaştırılması, son olarak da küresel yönetişim ile yerel hukukun idare hukuku alt disiplinini arasındaki çatışma bağlamında değerlendirilmesi gereksinimi doğmaktadır.

Bu alanların her birini kendi sınırları içerisinde değerlendiren çalışmalar bulunmakla beraber, aralarındaki bağlantı ve geçişkenliğe analitik bir bakış açısıyla değinen irdelemelerin eksikliği yönündeki düşüncemizin bizi bu çalışmaya yönlendirdiğini söyleyebiliriz. Dolayısıyla, sözü edilen tüm bu kavramlar arasındaki geçişkenliği irdelemek suretiyle buna ilişkin genel kapsamlı değerlendirmelere –anılan hususların ayrıntılarına değinmemeye çalışarak - gidilmesi; böylece, analitik bir genel gözlem yöntemiyle bahse konu alanlara kavramsal (giderek eleřtirel⁷) bir yaklaşım içerisinde açıklık getirilmesi öngörülmektedir.

Nihayet değinmek gerekirse, Hacettepe Üniversitesince bu yıl dördüncüsü düzenlenen Hukuk ve İktisat Forumu,  lkemizde hukuk ve ekonomi alanlarının keşişimi bağlamında ancak özellikle son yıllarda  ne çıkmaya başlayan ekonomi hukuku yaklaşımını daha ayrıntı biçimde gereği gibi ortaya koyabilmek bakımından önemli bir işlevi yerine getirmektedir. Yakın zamanlara değin hukuk fakültelerimizin –belki tümünde olmasa dahi- çoğunda akademik b l mlemelere gidilirken “ekonomi hukuku” başlığı altında sadece malî hukuk konularının irdelendiği (son zamanlarda bu yaklaşımın değiştiği ve ekonomi hukuku yerine malî hukuk başlığına yer verildiği görülüyor ( rnek olarak Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi’nin ağ erişimi sayfasına bakılabilir)) hususu dikkate alınacak olursa, son dönemlerde anılan kavramın içeriğini yeterli aydınlıkta ortaya koymaya yardımcı nitelikte olduğu gözlenen bu gelişmeler, kuşkusuz son derece olumludur.

Çalışmada kavramsal –ve analitik- bir bakış açısıyla ekonomi hukuku alanında gözlemlenen, kanımızca önemli gördüğümüz kimi temel konuları –yine, kendi bakış a ımız uyarınca anlamlandırdığımız biçimlerine özellikle yer vermek suretiyle- irdelemeye ve özellikle bunlar arasındaki ilişkileri ortaya koymaya çalışacağız. Bu bağlamda, öncelikle bildiriye konu ettiğimiz temel kavramları sıralamayı, akabinde bunlara yönelik kısa bir “kavramsal giysi dikmeyi”, nihayet son olarak da aralarındaki geçişkenlik ile sonuçlarını –bütün bunların kendi aralarındaki i  etkileşimleri nedeniyle, zorunlu olarak bir matris dinamiği içinde- yorumlama denemesine girişmeyi öngörüyoruz.

⁷ İngiliz analitik hukuk kuramcısı Bentham’a göre “hukuk teorisinin gerçek görevi eleştirmektir” (Uzun, 2003: 7).  ğretiden bir görüşe göre de “(e)leştirden değil, onun yokluğundan endişe duyulmalıdır”, zira “(b)u bir hayatıyet ifadesidir” (Kıratlı, 1995: 6)..

2. Ekonomi Hukuku Matrisinde İrdeleme

2.1. Ekonomi, Rekabet ve Hukuk

Devlet, toplumdaki gereksinimlerin karşılanması amacıyla Anayasa’da ifadesini bulan şekliyle “piyasaların etkin ve düzgün işleyişini sağlayacak, tekelleşmeyi önleyecek ve rekabeti işler kılacak” önlemleri almakla görevlidir (m. 167, 172). Giderek, Anayasamızın 48. maddesine⁸ de değinmek suretiyle anayasal düzenimize bakıldığında, girişim özgürlüğünün esas tutulduğu görülür. Keza, devletleştirmeye ilişkin 3082 sayılı Kanun’da, özel girişim eliyle yürütülen hizmetlere yönelik olarak özel teşebbüslerin ancak söz konusu “hizmet veya üretimin, kontrol, rekabet, ikame veya başka yollardan sağlama imkânının bulunmaması” koşulunun gerçekleştiğinin belirlenmesi durumunda devletleştirilebileceğine hükmedilmektedir. Şu halde, başta Anayasal kurgu olmak üzere hukuk düzenimizde rekabet odaklı piyasa faaliyetinin esas alındığı söylenebilir.

Öte yandan, ekonominin tüm alanlarında devletin düzenleyici işlevi temelinde görev ifa etmesi gereği açıktır. Zira hiçbir ekonomide devlet gözetimi, denetimi veya düzenlemesi olmadan piyasaların kendi dinamiğiyle ahenk içerisinde çalışabilme yetisine sahip olduğu anlayışına güvenilmesi ve böylece idarenin müdahaleden uzak durması keyfiyeti söz konusu edilememektedir. Bu bağlamda, Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu tarafından Atatürk’ün sözü olarak baştacı edildiği görülen “*kesin zaruret olmadıkça piyasalara karışılmaz; bununla beraber, hiçbir piyasa da başıboş bırakılamaz*” (EPDK) şeklindeki ifadeye de bu vesileyle değinmiş olmakta yarar görülebilir. Nitekim rekabete dayalı piyasa ekonomisi kurgusu içerisinde piyasanın kendi kendisini düzenleyeceği yollu yaklaşımın en ziyade rağbet gördüğü Amerika Birleşik Devletleri (ABD)’nde dahi, devletin ekonomiye müdahalesine ve dolayısıyla idarenin düzenleyici işlevine olan gereksinim gözardı edilebilmiş değildir (ayrıntılı bilgi için: Güran, 1985: 130–140; Türkkan, 2009: 187–190).

Bu durum, tekeli (veya tekeli yapıyla önemli benzerlikler içermekle tekelin “ikiz kardeşi” –yahut ironiyle karışık bir benzetme yapılırsa “bacanağı”- niteliğinde olduğu savlanabilecek oligopolcü) özellikler içeren alanlarda doğası gereği böyleyken, rekabetin yoğun olduğu sektörler de bu gereksinimden bağımsız değildir. Ekonomide en liberal ülkelerde dahi bu yönde düzenlemelerin (regülasyon etkinliklerinin) öngörüldüğü (hatta, regülasyonun –liberal ekonomi kurallarına öncelik verildiği bilinen- Anglo-sakson kökenli bir kavram olduğu (Atay, 2008: 333) ve ABD’den tüm dünyaya yayıldığı (Atay, 2009: 367,368)) anımsanacaktır. Kaldı ki, son küresel malî krizden sonra bu durum daha bir öncelikle gündemde yer almaktadır (ayrıntılı bilgi için: Tan, 2010: 8–11). Bu meyanda ekonomik krizlerin rekabet algılamalarını etkileyebildiği ve idarenin ekonomi üzerindeki

⁸ Anayasa’nın 48. maddesi uyarınca “herkes dilediği alanda çalışma ve sözleşme hürriyetlerine sahiptir. Özel teşebbüsler kurmak serbesttir.”

müdahalelerini gerek nicelik ve gerek nitelik bakımından farklılaştırabildiği de gözlenebilmektedir (Türkkan, 2009: 191–198).

Sonuçta, sektörde doğal veya eylemsel rekabetin eksikliği oranında idarenin düzenleme (regülasyon) işlevinin hem nitelik hem de nicelik anlamında yoğunluğu artmaktadır. Ağ yapılanmasını içermekle tekelci niteliği  ne çıkan altyapı sektörlerinde özel kesimin faaliyet göstermesi durumlarında idarenin düzenleyici işlevinin daha belirginleştiği de açıktır (ayrıntılı bilgi için: Ardıyok).

2.2. Özelleştirme

Özelleştirme,  lkemizin gündemine 1980’lerin ilk yarısında hararetli bir tartışma eşliğinde geldi. O kadar ki, 1983 seçimlerine yönelik siyasal partilerin seçim konuşmalarına –ve atışmalarına- damgasını vuran, –o dönem henüz tek- Boğaz köprüsü gelirlerine endeksli gelir ortaklığı senetleri çerçevesinde gelişen “köprüyü satarım-sattırmam” polemiiydi. Bu hususta, konuyu dava yoluyla önünde bulan Anayasa Mahkemesi’nin dönemin iktidarınca getirilen köprü gelir ortaklığı senetleri uygulamasına –kimi akademisyenlere göre dönemin koşullarında olumlu oy vermek zorunluluğu görmeleri nedeniyle (Ayaydın, 1998: 608) - onay vermiş olması (AYM, 1985), piyasa modelli yaklaşımın bu yöndeki ilk adımı sayılabilecek anılan uygulamaya olanak sağladı.

Bunu, ekonominin diğer alanlarında kamu iktisadi teşebb slerince yürütülen hizmet alanlarındaki tasfiyeler, kamu mallarının (ve beraberinde bu mallara ilişkin hizmetlerin)  zel girişime aktarılması uygulamaları izledi (Sarıs , 2008: 213–220). Anayasa Mahkemesi’nin  zelleştirmenin Anayasa’ya aykırı olmadığı yönündeki hemen yukarıda değindiğimiz kararı ise, piyasalaştırmayı karşımıza ayrıca hukuksal dayanağıyla çıkar mış oldu.⁹

Özelleştirmeye yönelik olarak Toplu Konut ve Kamu Ortaklığı İdaresi adıyla 1984 yılında 2983 sayılı Kanunla kurulan idari kurum, daha sonra toplu konut faaliyetleri Toplu Konut İdaresi’ne bırakılmak suretiyle, bir dizi yasal değişiklikler sonra, nihayet

⁹ Her ne kadar 1999 Anayasa değişikliğiyle getirilen düzenlemede Anayasa’ya “ zelleştirme” lafzı girilmiş ise de (m. 47), hemen önceki dönemde  zelleştirme uygulamaları aynı Anayasa tahtında yapılabilmii olmakla, hukuksal bir yenilik getirdiğini savlamak zordur ve kanımızca daha ziyade mevcut hukuksal zemini “muhkemleştirmek” yahut “malumu ilan” kabilinden bir nitelik içerdiği söylenebilir (al, 2008b: 361). Dolayısıyla,  zelleştirme yönünde Anayasa’ya konulan hükmün işlevsellik içerdiği yaklaşımını benimsemek zor savunulabilecek bir görüştür kanısındayız. Bu nedenle, anılan değişiklik öncesinde Anayasa’da  zelleştirme ibaresine yer verilmediği gerekçesine dayanılarak devletçi anayasa nitelendirmesine gidilmesinde (Odabaş ve Güngör: 57) isabet göremiyoruz. Nitekim, anılan değişiklik öncesinde dahi, Anayasamızın devletçi veya liberal ekonomi yaklaşımlarından münhasıran birine meylettiği veya birini kesin olarak dışladığı anlayışına gidilemeyeceği; aksine, Anayasa’nın bu iki farklı yaklaşımın oluşturduğu geniş bir aralık içerisindeki kurgulara elverişli bulunduğu hususu Anayasa Mahkemesi’nin söz konusu kararıyla hüküm altına alınmıştı (AYM, 1985).

1994 yılında 4046 sayılı Kanunla Özelleştirme İdaresi (Öİ) adı altında yeni bir kurumsal yapıya kavuşturulacaktır (ayrıntılı bilgi için: ÖİB: 1–3) ve aradan geçen yaklaşık otuz yıla karşın hâlâ varlığını sürdürmektedir¹⁰. Bu uzun sürecin özellikle son on yıllık döneminde yoğun bir özelleştirme faaliyeti gözleniyor. Bu bağlamdaki faaliyetler sadece rekabete açık sektörlerdeki kamu girişimlerinin özelleştirilmesiyle sınırlı kalmamış, haberleşme (telekomünikasyon) gibi tekellerde işlev gören Türk Telekom ve benzeri kamu kuruluşları (hizmet alanı ve malvarlığı birlikte olmak üzere) özel girişime devredilmiştir. Sözgelimi, kamu sahipliğindeki Türk Telekom (TT) 2005 yılında gerçekleştirilen özelleştirme sürecinde %55 oranındaki hisselerinin bir yabancı şirkete satılmasıyla karşılaşmış, akabinde hâlâ kamu sahipliğinde bulunan %15’lik ilave bir hisse yığını daha halka arz yöntemiyle özelleştirilerek 2008 yılından itibaren İstanbul Menkul Kıymetler Borsası’nda işlem görmeye başlamıştır (ayrıntılı bilgi için TT şirketinin ağ erişimi sayfasına bakılabilir).

Giderek, yaklaşık iki yıl önce dönemin Öİ başkanınca verilen bir beyanat, geline aşamanın daha farklı bir nitelik içerdiğini göstermekteydi: “Sıra artık hizmette özelleştirmeye geldi” (Boyacıoğlu, 2007). Bu ifade, ne anlama geliyor? Şimdi bu konuyu biraz açalım:

Özelleştirmede kamu mallarının özel girişimcilere devri, sadece bir boyuttur; diğer boyutunda ise, herhangi bir kamu malının devrini içermeksizin, sadece bir hizmet alanında özel girişime faaliyette bulunma izninin verilmesi yer alıyor. Bu yönde uygulamaya geçirilmiş hâlihazırdaki tek örnek, yaklaşık iki yıl öncesindeki bir zaman diliminde gerçekleştirilmiştir. “Araç muayenesi istasyonu işletmeciliği hizmetinin özelleştirilmesi” adıyla sunulan bu “özelleştirme”, özellikle ekonomi hukukuyla ilgilenenlerin ve giderek tüm vatandaşların dikkatlerini çekmeye adaydır.

Şöyle ki; herhangi bir kamu malının devrini öngörmediği için sadece “hizmette bulunma izni” verilmesini içeren bu “özelleştirme”, doğası gereği rekabete açık olabilecek bir sektörde devlet eliyle özel sektör lehine bir tekel yaratılması şeklinde kurgulanmıştır. Bu kurgu günümüz itibarıyla “başarıyla” yürürlüktedir. Oysa, sadece New York’ta dört bin adet bağımsız girişimcinin anılan hizmeti rekabetçi koşullarda yürüttüğü Amerika Birleşik Devletleri (ABD) bir yana (SGS, 2005), Avrupa’nın bilebildiğimiz kadarıyla hiçbir ülkesinde bu alanda tek bir girişimciye böylesi bir tekelci imtiyaz ihsan edilmemiş, bu yönde bir “rant bağışlama” işlemine girilmemiştir.¹¹

¹⁰ Hatta öğretilen dikkat çekici bir görüşte, kamu iktisadi teşebbüslerini (KİT) tasfiye etmek amacıyla yola çıkan bu kurumun bizzat kendisinin “adeta daha büyük bir KİT” haline geldiği savlanmaktadır (Bağdadioğlu, 2009: 145).

¹¹ İşimiz gereği karşılaştığımız değişik Avrupa ülkelerinden resmî veya özel sektör temsilcilerinden, araç muayenesi hizmetinin ülkelerinde özel kesimce tekel olarak sunulup sunulmadığı sorumuza karşı – Türkiye’deki uygulamayı aktarmamız sonrasında– aldığımız yanıt, her daim bir buruk tebessüm olmuştur ve

Kanımızca bu durum, özelleştirme kavramıyla asla bağdaşmamaktadır ve daha yerinde bir deyimle “(a)dına özelleştirme denilen bu proje, ... “özelleştirme felsefesine” taban tabana zıt bir iştir” (Cansen, 2010). Öğretiden bir görüşteki ifadeyle, “(s)erbest piyasa ekonomisinde rekabetin korunması, ekonomik kamu düzeninin sağlanması açısından son derece önemlidir” (Yasin, 2007: 49). Şu halde, bu uygulamanın Türkiye’de yer bulabilmiş olması, ülkemizde özelleştirmenin kavram olarak anlaşılmadığını göstermektedir.¹² Anılan uygulama, devlet eliyle özel tekel yaratmaktır. Oysa, Anayasamızda herkesin özel girişimde bulunma ve istediği alanda çalışma hakkı güvenceye bağlanmıştır. Bu hak, sadece yasayla –kamusal sağlık ve güvenlik gibi gerekçelerle sınırlı olmak üzere- kısıtlanabilir. Kaldı ki, 2001 yılındaki Anayasa değişiklikleri sonrasında bu kısıtlayıcı kanun çıkarma yetkisinin ancak ilgili Anayasa maddesinde yer alması kaydıyla mümkün olabileceği düzenlemesine yer verilerek genel kısıtlama olanağını öngören maddesinin kaldırılması (Atay, 2009: 104) ve Anayasa’nın girişim özgürlüğünü düzenleyen 48. maddesinde ise bu yönde kısıtlama olanağına yer verilmemesi sonucunda, yasayla dahi kısıtlama getirilemeyeceği de savunulmaktadır (Gözler, 2002: 349–352).

Anılan işlemin dayandırıldığı yasada (1983 yılında çıkarılan 2918 sayılı Karayolları Trafik Kanunu) ise, özel tekel kurulmasına yönelik kısıtlama getiren bir hüküm bulunmamaktadır (Çal, 2008a: 70). Dolayısıyla, yapılan bu işlem sadece idarenin bu yöndeki bir “gayretli tasarrufu” şeklinde belirmektedir. Oysa öğretilde açıkça değinildiği üzere, “(b)azı hizmet alanlarının özellikle tekel biçiminde idarece görülmeye başlanması sonucu bu alanlar özel kişilere kapatılmış olacağından bu çalışma ve sözleşme özgürlüğüne bir sınırlandırma niteliği taşıyacaktır” (Gözübüyük ve Tan, 1998: 443).

Şu halde, yürürlükteki bu kurgunun Anayasa’da ifadesini bulan temel hak ve özgürlüklere aykırı olduğu açıktır (Tiryaki, 2007: 35,273,290). Ticari işletmeler üzerinden rekabetçi biçimde çok sayıdaki özel girişimcilerce yerine getirilebilecek bir hizmet alanı –sırf ilgili mevzuatta buna aykırı bir kısıtlayıcı hüküm yer almadığı gerekçesiyle- tekel (veya oligopol) olarak bir (veya bir kaç) girişimciye imtiyaz oluşturacak biçimde verilebiliyorsa, bundan sonra idarenin diğer herhangi bir ticari faaliyet alanında aynı şekilde tekelci (veya oligopol içeren) kısıtlara gidebilmesi söz konusu olabilecektir. Sözgelimi, Ankara Büyükşehir Belediyesi sınırları içerisinde pastane işletmeciliğine yönelik tüm ruhsatların –tıpkı araç muayene istasyonu örneğindeki gibi- tek bir ruhsat şeklinde sadece bir özel girişimciye verilmesi veya bu ilimizdeki tüm özel hastanelerin tek bir özel girişimci tarafından yerine getirilmesine yönelik ruhsat vermek üzere

bu tebessümün arkasındaki anlamı –giderek onur kırıcı istihzayı- aktarabilmek, yeteneğimizin üstünde ve dışındadır.

¹² *O kadar ki, uygulamadan –iktisat bilimi nosyonuna layıkıyla hakim olduğunu düşündüğümüz- bir iktisatçıımız, anılan uygulamayı yetkin biçimde eleştirdiği bir yazısında “bu ülkede verimlilik ve rekabet bilen kimse kalmadı mı?” şeklinde feryat etmektedir (Cansen, 2004).*

“özeleştirme” adı altında ihaleye çıkılabılrması gibi uygulamaların önünü açma olanağı doğmuş görülmektedir (Çal, 2008a: 95).

Burada aslında ilginç olan husus, idare hukuku teorisinde idarenin anılan uygulamasının değeriendirilmesine yönelik –bilebildiğimiz kadarıyla, birisi tarafımızdan olmak üzere toplam üç adet görüş¹³ haricinde- neredeyse hiçbir çalışmanın yer almaması, sınırlı sayıdaki örneklerde ise konunun eleştiriyeye değeri bulunmayarak sessiz kalınmasıdır. Örneğin, ekonomi hukuku alanında uzun yıllardır çalışmalarını yürüten bir yetkin akademisyen tarafından anılan uygulamayı irdeleyen –birisi eşyazar sıfatıyla ve diğeri ise kısa bir süre öncesinde yayımlanmış- iki ayrı çalışmada, konunun gelişimi aktarılmakla beraber herhangi bir değeriendirmeye de gidilmediği dikkat çekmektedir (Gözübüyük ve Tan, 2006: 682–685; Tan, 2010: 371, 372). Hatta anılan uygulamaya ilişkin görüşlerini tarafımıza beyan eden bir idare hukuku akademisyeni mevcut uygulamayı normal –ve anılan uygulamayı da özeleştirme olarak- değeriendirmekte; keza, bu yoldaki görüşünü bir bilimsel inceleme dolayısıyla ayrıca yazılı olarak da ortaya koymuş bulunmaktadır (Ulusoy, 2009). Bu durum, kanımızca ekonomi hukuku itibarıyla idare hukuku teorisinde iktisadi alanların idarece düzenlenmesi ve rekabet konularına ilişkin olarak daha etkin –giderek yetkin- çalışmalara ve irdelemelere gereksinim bulunduğunu düşündürmektedir (Çal, 2008a: 63–105).

Özeleştirme, –geniş anlamıyla- devletin yürüttüğü bir faaliyetin özel girişim alanına aktarılması şeklinde ifade edilebilir (kavrama yönelik tanımlar hakkında: Tan, 2010: 339,340). Özeleştirmede başlıca dikkat edilmesi gereken öge, hizmetin etkinliğinin ve veriminin artırılması gereğinde düğümlenir. Şu halde, bir işleml özeleştirme olarak adlandırabilmek için, o işlemlde etkinliğin yapay sınırlamalar veya müdahaleler olmaksızın kendi dinamikleriyle en etkin biçimde yerine getirilebilmesine olanak sağlanmış olmasını anlamak gerekir. Bu ise, kuşkusuz, rekabetçi bir dizgenin kurgulanmasını gerekli kılar. Özellikle de, rekabete açık olma yetisini içeren etkinliklerde bu durum evveliyatla öne çıkar. Şu halde, rekabetçi piyasa ekonomisinin işlerliğine katkı sağlamayacak bir faaliyeti özeleştirme olarak adlandırmanın isabetsiz sayılması gerekeceği söylenebilir (aynı yönde: Tandırcıoğlu, 2002: 198; keza, özeleştirme ile rekabet arasındaki ilişki için: Sancakdar, 2006: 245).

Kuşku yoktur ki, genel sağlık veya güvenlik gibi gerekçelerle toplum yararına olmak üzere rekabet üzerinde kısıtlar getirilebilir. Dahası, rekabetin işlerliğinin sağlanması için rekabetçi olmadığı savlanabilecek kısıtların konulabildiği (“Microsoft davası” örneği gibi (Demiröz ve Senyücel, 2000: 43–68)) uygulamalar da gündeme gelebilmektedir. Ancak, bu tür ayrıksı kısıtlar dışında, rekabetin önünü kesen bir uygulama kural olarak kabul görememek gerekir ve daha önemlisi, bu yöndeki işlemlere özeleştirme gözüyle bakmak doğru olmayacaktır. Bu itibarla, anılan uygulamayı olumlayarak, devlet eliyle

¹³ Diğeri iki görüş, Cem Ayaydın ve Refik Tiryaki tarafından ortaya konulmuştur (Ayaydın, 1988: 427,428; Tiryaki, 2007: 273, 290).

rekabetin keyfî kısıtlanmasına cevaz verdiğinin farkına varmamış görünen Anayasa Mahkemesi kararında (AYM, 2005) açık bir isabetsizlik vardır kanısındayız.

2.3. İdarenin Ekonomik Etkinliklerdeki İşlevi

Konu, bu anlamda toplumda gereksinim duyulan hizmetlerin ne şekilde yerine getirileceğiyle ilgilidir ve giderek idare hukuku teorisinin kamu hizmeti algılamasıyla da dolaylı yoldan ilintili hale gelmektedir. Birinci husus, idarenin ekonomide düzenleyici işlevini yerine getirirken ne tür kısıtlarla bağlı olacağında yoğunlaşmaktadır. İşte burada, idare hukukunun “ruhsat” verme ve “kolluk”¹⁴ faaliyetleri üzerinden denetleme işlevlerinin ne şekilde algılanacağı ve yürütüleceği hususu gündeme geliyor. Ancak, gerek idare hukuku teorisinde ve gerek uygulamada bu ögelerin –giderek daha da önemli biçimde rekabet kavramının- ekonominin düzenlenmesi (ve anayasal hak ve özgürlükler) bağlamında neredeyse görmezden gelindiği savlanabilir. Öyle sanıyoruz ki bunun temel nedeni, hukuk  ğretiminde iktisat boyutunun geri planda kalması sonucunda ortaya çıkan iktisadi nosyon eksikliğinde yatmaktadır.

İdari yargıda hukukçu olmayanlara (sözgelimi, ekonomi  ğitimi almış bulunanlara) da yer verilmesine¹⁵ karşın, aynı eksikliğin burada dahi görüldüğü söylenebilir. Sözgelimi, yabancı ticari bankalardan kredi alınacağı gerekçe gösterilerek (ki, kesin olarak geçersizdir ( al, 2008b: 279)), iki (2) milyar ABD doları tutarındaki bir bayındırlık içinin ihalesiz yapılmasına yönelik idari işlem, idari yargı tarafından anılan gerekçe dayanak gösterilerek onaylanabilmiştir (Danıştay, 2003; Münir, 2010).

¹⁴  ğretideki bir görüşe göre, düzenleme (regülasyon), “kolluk çıkışlı” ancak daha ötesine geçerek sadece yasaklar getirme yerine ayrıca kimi olumlu davranış edimleri de y klmek şeklinde ifade edilebilir (Gülan ve Berkarda, 2003: 121,133).

¹⁵ Nitekim Adalet Bakanlığı’nın 2006 yılındaki sınav duyurusunda idari yargı h kimliği sınavına girebilme koşullarından birisi olarak aşağıdaki ifadeye yer verilmektedir: “İdari yargı adayları için; hukuk fakültesinden mezun olmak veya yabancı bir hukuk fakültesini bitirip de Türkiye’de hukuk fakülteleri programlarına göre eksik kalan derslerden sınavı girip başarı belgesi almış bulunmak, hukuk fakültesinden mezun olanlar dışından alınacak adaylar bakımından, her dönemde ihtiyaç oranında, hukuk veya hukuk bilgisine programlarında yeterince yer veren siyasi bilgiler, idari bilimler, iktisat ve maliye alanlarında en az dört yıllık yüksek öğrenim yapmış veya bunlara denkliği kabul edilmiş yabancı  ğretim kurumlarından mezun olmak”. Giderek  ğretideki bir görüşte şöyle denilmektedir: “... (İ)dari yargıclık sınavı, Fransa’da hukukçu olmayanlar, ülkemizde ise hukukçu olmadığı gibi, d ne kadar idareci, muhasebeci, işletmeci, pazarlamacı vs. olmak için hazırlanmakla beraber bu alanda bile bir tecrübe sahibi olmayan bir kişinin bir yarışma sınavını geçerek idari yargı kurumuna girmesiyle kazanılmaktadır” (Yaşar, 2007: 1215). Yazar devamla “... bugünkü haliyle idari yargıcın, yargıç olmak bakımından aldığı  ğitim son derece yetersizdir” demektedir (Yaşar, 2007: 1216). Konuya ilişkin olarak ayrıca, idari yargıdan bir yargıcın –değişik ülkelerdeki uygulamalara da değinen- çalışmasına bakılmasında yarar görüyoruz (yazara göre, demokratik toplumlarda asıl olan husus h kimlerin mezuuiyeti değil, bireylere verdiği güven duygusudur) (Demirkol, 2009: 1907–1941). Nihayet, bir başka çalışmada da konu hakkında dikkat çekici görüşlere yer verilmektedir ( zay, 2000).

Yine, Anayasa Mahkemesi'nin devletin gelir sağlamak amacıyla hukuksal tekeller kurabileceği yönünde 1986 yılında verdiği çarpıcı bir kararı bulunmaktadır.¹⁶ Nihayet, Anayasa (ve idare) hukuku bağlamında gündeme gelen bir başka uygulama da, uluslararası protokoller veya antlaşmalar kurgusuna başvurularak ihale kısıtlarından bağımsız, rekabetten ve saydamlıktan uzak –giderek fahiş bedellere ulaştığı savlanabilen-işlerin (Çal, 2008b: 164, 245–247) yürütülebilmesine karşı hukuk teorisyenlerimizden bir aksi seda yükselmemesi şeklinde belirlemektedir.

İdare hukuku öğretisinde iktisadi nosyon eksikliğine bir diğer örnek ise, yap-işlet-devret ve yap-işlet gibi yöntemlerin gerek yasal düzenlemelerin gerekçelerinde ve gerek öğreti (Ulusoy, 2004a: 37; Polatkan, 2000: 57,58) ile yargı içtihatlarında (AYM, 1997; Danıştay, 1991; Danıştay, 2000a; Danıştay, 2000b); “ileri teknoloji ve yüksek maddi tutar” öğelerinin kendilerini –açık isabetsizliğe veya yanlışlığa karşı- kabul ettirebilmiş olmasında belirlemektedir.¹⁷ Oysa anılan yöntemlerin veya bu yöntemlerle enerji sektöründe özel girişimcilere yer verilmesinin bahse konu öğelerle bir “zorunluluk veya gereklilik ilişkisi”nden söz etme olanağı yoktur (Çal, 2008b: 151–155). Özellikle “yüksek maddi tutar” ifadesiyle dile getirilen “finansman mitosu”nun ülkemizde son derece yanlış ve giderek yanıltıcı bir şekilde kullanıldığını vurgulamakta yarar vardır (Çal, 2008b: 79,147,363,364).

Giderek değinmek gerekirse, idare hukukumuzda Fransa kaynaklı “*Intuitu Personae*” adıyla bilinen bir “arkaik” ilkeye dayanılarak, imtiyaz sözleşmelerinde idarenin imtiyazcısını dilediğince seçebileceği ve rekabet kurallarına uymak zorunda olmadığı şeklindeki –neredeyse tüm idare hukuku kitaplarında rastlanan- olumlamlar, idare hukuku kültürümüzün rekabet kavramıyla tanıştırılması gereksinimini ortaya koymaktadır (Çal, 2010). Giderek bu eksikliğin kıta Avrupası'nda Fransız idare hukuku kültüründen nasiplenmiş diğer ülkelerde de görülen bir uygulama olduğu, daha doğrusu, idarecilerin bu ilkeden çıkar sağlamaya çalıştıkları ve fakat –en azından- oradaki öğretinin dikkatli davrandığı ve isabetli yargılara varabildiği görülüyor.

Nitekim bu yöndeki görüşlerini ortaya koyan bir İtalyan idare hukukçusu, İtalya'da bir ara idarenin Avrupa Birliği (AB) rekabetçi kurallarından kaçınarak kamu ihalelerinde dilediğince ve keyfince tasarrufta bulunabilmek üzere bir hileye başvurduğuna değiniyor. Buna göre, köprü yapımı gibi hususlarda “bayındırlık işleri” tanımı –ve AB kuralları- uyarınca rekabetçi ihaleye gitmek zorunda kalan İtalyan idaresi, bundan

¹⁶ Karar, belirli sınırlar altındaki kaçakçılık uygulamalarında, idarece tekel konusu kılınmış mallar söz konusu ise hürriyeti bağlayıcı ceza verilmesini, tekel konusu dışındaki kaçakçılık eylemlerinin ise para cezasıyla tecziyesini öngören yasa hükmünün Anayasa'ya aykırılığına yönelik iddiayı irdelemektedir. Olay, bir kahvehanede tekel konusu kılınan oyun kâğıtlarının idare dışında temin edilmiş bulunduğu görülmekle kaçakçılık suçunun işlendiği ve hapis cezası verilmesi gerektiği konusuna ilişkindir (AYM, 1986).

¹⁷ Anılan kavramların –işbu çalışmada değinildiği üzere- idarenin kimi faaliyetlerine yönelik olarak kamuoyunu ikna edici bir işlev bağlamında kullanılmış olmaları, “bilimsel hurafe” şeklindeki olası bir nitelendirmeyi düşündürmeye elverişli görünmüyor.

kaçabilmek için anılan faaliyetleri “imtiyaz işleri” tanımlaması içerisinde değerlendirmekte, böylece mahut “*intuitu personae*” ilkesine dayanarak dilediğince hareket edebilmektedir (Caranta, 2009: 99 vd.)¹⁸.

Yine, imtiyaz kavramının Türk hukukunda sadece kimi altyapı faaliyetlerinin özel sektöre sözleşme bağı içerisinde gördürülmesi denklemine hasredilmesi –yahut deyim yerindeyse hapsedilmesi-, böylece idarenin ruhsat vermesi yoluyla gerçekleştirilen uygulamaların imtiyaz kavramı kapsamı dışında bırakılması anlamına gelmektedir. Bu ise, kanımızca eksik değerlendirme ve algılamının sonucunda karşılaşılan önemli bir sorun görünümündedir ve yine iktisadi nosyon eksikliğiyle olası bağıntıyı düşündürmeye elverişlidir.

Nihayet, Avrupa Birliği (AB)’nde altyapıya ilişkin kamu sözleşmelerinin verilmesindeki rekabetçi yaklaşımların giderek çok daha keskin biçimde rekabet ölçütünü gözetmeye başladığı ve ağır yaptırımlar dizisinin söz konusu edildiğini vurgulamadan geçemeyeceğiz. Türk hukuk öğretisinde rekabet kavramına yeterli  zen gösterilmezken, AB bünyesindeki uygulamaya bakıldığında çarpıcı bir farklılık gözleniyor. Buna göre, şebeke hizmeti sunmaya yönelik bir sözleşme özel girişimciye ihaleye  ıkılmaksızın verilirse, bu uygulamaya karşı dava açılması durumunda söz konusu sözleşme “askıda geçersiz” konumuna getirilerek yürütülmesi derhal –yasa gereği olarak- durdurulacaktır (Brown, 2010: 15–17).

AB içerisindeki anılan gelişmelerin belli belirsiz bir süre sonrasında ülkemize de sirayet etmesi ve böylelikle rekabeti öncelleyen benzeri yaklaşımların benimsenmesi beklenebilir.¹⁹ Ancak, burada sorgulanması gereken husus, rasyonel aklın doğurması gereken türden böylesi uygulamalar için neden AB hukukunun gözlenmesi gerekeceğidir. Belki uygulayıcıların yahut yasama ile yürütme gücünün türlü nedenlerden dolayı buna yanaşmaması, kimi çıkar çatışmaları bağlamında düşünsel olarak –kuşkusuz, olumlanamazsa da- anlaşılabilir mahiyettedir. Bununla birlikte, bu yöndeki çıkar çelişkilerinden beri olan –olması gereken- öğretinin –ve bir ölçüde de yargının- neden dolayı kendi düşünsel gücüyle bu ilkeleri ortaya koymaktan uzak kaldığı hususu

¹⁸ Kimi akademik çalışmalarını tarafıma iletme zahmetinde bulunan –ve böylece akademik alanda egemen olması beklenen işbirliği ile dayanışma ruhu bağlamında zarıf bir nezaket  rneği sergileyen -, bunun yanı sıra ilave yorum ve değerlendirmelerini de ayrıca paylaşan Prof. Caranta’ya teşekkür bor lıyım.

¹⁹ Nitekim AB bünyesindeki rekabetçi anlayışın görece etkinlik kazanmasıyla kamu hizmeti kavramı meyanında “evrensel hizmet” adıyla yeni adlandırılmaları girişilerek kamu hizmetinin özel kesim eliyle g rd r lmesine zemin hazırlanması söz konusu olmuştur. Akabinde, Türk öğretisinin de gelişmeleri ülkemize aktardığı ve böylece idare hukukumuz bakımından bir etkilenebilirlik kapı aralandığı söylenebilir (bu yöndeki çalışmalara örnek olarak: Ulusoy, 2004b: 265–290; Ulusoy, 2004a: 84–119 (anılan iki çalışmanın aslında öz temelinde aynı olduğu söylenebilir); Gözler, 2003b: 381). Ancak, anlaşılmasında g    k yaşanabilecek bir husus meyanında, bu yöndeki yenilikçi veya alternatif yaklaşımların neden öncelikle ülkemizden çıkmadığı üzerinde düşünülmesi yararlı olabilir. Herhalde, rekabet kavramını – stelik en basit şekillerini içeren alanlardaki uygulamalar bakımından- layığı veçhile kavrayabilmek için Avrupa’yı taklit etme zorunluluğunun varlığı ileri s r lemyecektir.

düşündürücüdür. Kanımızca, idare hukuku teorisi ve uygulamalarında rekabeti etkin kılmak için AB öğretisi yahut uygulamalarının peşine takılmak gibi bir keyfiyet kabul edilememek gerekir.

Tüm bunların, idarenin ekonomiyi düzenleme konusundaki işlem ve eylemlerinin idari yargıdaki denetiminde iktisadi formasyonun yetersizliği ve yine hukuk teorisinin idare hukukunun klasik konularına yoğunlaşmaktan nefes alıp iktisadi düzenlemelerin Anayasal özgürlüklerle uyumlu biçimde yürütülmesi hususuna yeterince eğilmemesi –veya belki de bu ikincilere gereken önemin atfedilmemesi- gibi etmenlerden beslendiği düşünülebilir. Nitekim araç muayene hizmetindeki özelleştirme adını taşıyan uygulama, yukarıda kısaca yer verdiğimiz üzere, bu yöndeki olası sava sadece bir örnektir. Bu durum, özellikle son otuz yıl içerisinde ülke ekonomisindeki rekabete dayalı dizgeyi içeren dönüşümle koşut olarak hukuksal algılamalarda gerekli değişimin ortaya çık(a)mamış olduğuna yönelik olası bir başka sav bağlamında önem kazanıyor.

Sözgelimi, Bentham da –benzer yaklaşım içerisinde olduğu savlanabilecek dikkat çekici bir görüş içerisinde- “hukukun bazı amaçlara etkin bir şekilde ulaşmak için var olan olan kurallar topluluğu olduğunu, zaman geçip de amacına hizmet etmediği takdirde değiştirilmesi gerektiğini” savunuyordu (Uzun, 2003: 7). Bu itibarla, ülkemizin içinden geçtiği yapısal ekonomik ve toplumsal dönüşüm süreci ışığında, idari yargının da buna koşut bir değişimi yaşaması kuşkusuz yerinde ve giderek yararlı olurdu.

Burada kastımız şudur: Devletin ekonomide bizzat oyuncu olmaktan artan oranda –özelleştirmeler ve benzeri işlemler/eylemler vasıtasıyla - çekilmesi sonrasında, piyasa faaliyetleri artık ağırlık kazanmış durumdadır. Bu durum, kaçınılmaz olarak piyasaların gözetimi ve denetiminin etkin ve gereği biçimde, yani öncelikle rekabet kurallarının uygulanmasına özen göstererek ifa edilmesini gerektirmektedir (Türkkan, 2009: 317–324). Dahası, artan piyasa faaliyetleri içerisine –Fransız hukukundaki ifadesiyle- “hassas sektörlerin” (Gözler, 2003a: 486) de dâhil edilmiş bulunması, bu alanlarda düzenleyici kurulların oluşturulmasını ve idarenin yeni düzenleme alanlarına ve yetkilerine kavuşmasını beraberinde getirmiştir. Bağımsız idari otoriteler adıyla bilinen bu kurgu (ayrıntılı bilgi için: Tan, 2010: 188–196), idare hukuku bakımından idarenin “ekonomik kolluk” faaliyetlerinin etkin işle(til)mesini gerekli kılmaktadır.

Giderek, pazar ekonomisi kurallarına dönüşümü işaret eden bu eğilim, idari rejim kurgusunda bir başkalaşımın göstergesi olarak mı ele alınmalıdır yahut Fransız hukuku kökenli idare hukukumuzun “Amerikanlaşması” mıdır yollu sorular da gündeme getirilmiştir (Berkarda, 2000: 87–107; Gülan ve Berkarda, 2003: 118–127). Bu anlamda, Amerika Birleşik Devletleri’nde idare hukukunun doğmasına yol açan iktisadi düzenleme (regülasyon) (Gülan ve Berkarda, 2003: 119), Türk idare hukukunda da belki benzer bir dönüşümün ortaya çıkmasına ve idare hukukumuzun iktisadi nosyonla daha bir “hem-hâl” olarak yetkinleşmesine zemin hazırlayabilir.

Nitekim öğretiden bir çarpıcı belirlemeye göre;

“... Türkiye’nin iktisadi gelişmişlik düzeyi ... bir taraftan “ zel-kamu ulusal kapitalizmini hukukla terbiye etme”yi, diğ r taraftan Türk İdare Hukuku teorisini “kapitalizmden haberdar” konuma getirmeyi dayat(maktadır).” (Gülan ve Berkarda, 2003: 119).

Öte yandan, Berkarda bir diğ r önemli vurguya daha yer vermekte ve ““Kaynak  lkesi” A.B.D.’ye doğrudan bakmak suretiyle “Regülasyon”un “yetki türü” olarak bizdeki seksen yıllık “düzenleme yetkisi”nden başka bir şey olmadığını tespit” etmektedir (Berkarda, 2004).

2.4. İdari Etkinliklerin Yargısal Denetimi ve Uluslararası Tahkim

İdarenin her türlü eylem ve işlemlerinin yargısal denetime bağlı kılındığı, Anayasamızın 125. maddesinde açıkça belirtilmektedir ve yine Anayasa’nın 2. maddesinde belirtilen “hukuk devleti” niteliğinin en temel ve özel gereği olarak da öğretide vurgulanmaktadır (Gözler, 2003a: 101). Yabancı literatürde çarpıcı biçimde ifade edildiği gibi, parlamenter egemenlik kavramı uzunca bir süredir gözden düşmüştür ve idarenin yargısal denetimi idare hukuku temelinde tüm demokrasilerde etkinliğini giderek artırmaktadır (Ginsburg, 2003: 2–4).

Nihayet, idare hukukumuz bakımından matrisimizin dikkat edilmesi gereken bir diğ r ögesi gündeme geliyor: Uluslararası Tahkim.

Bu ögenin önemi şuradan ileri gelmektedir: İdare hukuku kapsamının ülke sınırları içerisinde hapsediğ  eski günlerde mevcut matris öğelerine bakılarak hareket edilmesi olanağı, günümüzde artık geçerliliğini yitirmiş bulunmaktadır. Matrisimize artık yeni bir öge daha ithal edilmiş durumdadır; bu da, uluslararası tahkimdir. Dolayısıyla, aşağıda açıklanmaya çalışıldığı üzere, matrisin bu yeni ögesini ve onun eski ögelerle etkileşimini dikkate almayan her bir idare hukuku yaklaşımı, eskiden görece kısıtlı bulunan matris öğelerini kullanarak “isabetli atışlarla” gerçekliği yakalama başarısı kaydeden savlarını özlemlerle aramak zorunda kalmaya mahk m sayılabilir. Bir benzetmeyle açıklamaya çalışırsak; hâlihazırdaki yeni durumda, “mahalleye yeni bir kabadayı daha gelip yerleşmiş bulunmaktadır” ve onu dikkate almayan bir girişim etkisiz çözümler üretmeye –giderek böylece yanlış sonuçlar doğurmaya- yetkin olacaktır, giderek olmaktadır da.²⁰

²⁰ Aynı yönde bir endişenin 1999 Anayasa değişikliğinin hemen sonrasında zikredilmiş olduğuna değinmekte yarar görüyoruz (Sancar, 2000).

1999 yılındaki Anayasa değişiklikleriyle kamu hizmeti sözleşmelerinde uluslararası tahkime yer verilebilmesi yönündeki değişiklik kapsamında tartışmaların odağı olan uluslararası tahkim, ekonomideki düzenlemeler, idarenin her türlü işlemleri (bağımsız düzenleyici kurumların kararları da dahil olmak üzere) ve nihayet her türlü yargı kararları –giderek yasama faaliyetleri- karşısında konunun uluslararası alana taşınmasına olanak sağlamaktadır. Yabancı yatırımların teşviki ve korunmasına ilişkin ikili uluslararası andlaşmalar (YKTK) ve keza ülkemizin de tarafı bulunduğu Enerji Şartı Sözleşmesi (EŞS), yukarıda değindiğimiz kamu hizmeti sözleşmeleri dışında uluslararası tahkime ayrıca yer verilebilmesine yönelik olanağı elbirliğiyle beraberinde getirmektedir (Çal, 2009: 96–137).

İşte, idarenin düzenleyici alandaki (ve keza “genel kural koyma” anlamında bir düzenleyici nitelik taşımasa dahi) her türden işleminin uluslararası tahkim heyetlerince denetlenmesi şeklinde beliren bu durum, –özeleştirme ve piyasalaştırma kavramları kapsamında ortaya çıkan gelişmeler meyanında düzenleyici faaliyette bulunma gereğinin daha da artmasıyla birlikte- dikkatli biçimde değerlendirilmek durumundadır. Ülkemizde idare hukuku teorisi bakımından hâlihazırda yeterli dereceye varan bir farkındalığın oluşmadığı savlanabilecek bu keyfiyet, kanımızca, idare hukukundaki mevcut algılamaların karşılaşılan yeni gerçeklikler karşısında tekrar gözden geçirilmesini kaçınılmaz kılmaktadır. Giderek, idarenin ruhsat verme veya kolluk gibi (bireysel işlem veya düzenleyici nitelikteki tüm) faaliyetlerinin YKTK veya EŞS gibi uluslararası antlaşmalarda yer verilen kurgu üzerinden uluslararası tahkime götürülebilmesi hususlarında, idare hukuku öğretisinin –ayrıntılarıyla irdelemek şöyle dursun- konuya değindiği çalışmalara dahi neredeyse rastlanmaması herhalde çok ciddi bir eksiklik olarak ele alınsa gerekir.

3. Sonuç

Bütün buraya kadar değindiğimiz ve açıklamaya gayret ettiğimiz bu yeni gerçeklikler karşısında, artık matrisin “nev-zuhur” öğelerini de dikkate alan yeni bir idare hukuku tasarımına gidilmesi gerektiği savlanabilecektir. Aksi yönde bir olası tavır alınarak hâlihazırdaki ataletin sürmesine izin verilmesi veya kayıtsız kalınması ise, herhalde yerinde görülemese gerektir. Zira öyle sanıyoruz ki böylesi bir durum, ülke çıkarlarıyla bağdaştırılması zor ve giderek olumsuz nitelik içeren sonuçları gündeme getirmeye devam etme tehlikesini de beraberinde sürükleyebilecektir.

Konu, bir yönüyle ülkedeki (ve giderek uluslararası tahkim nedeniyle ülke dışındaki) değişimlere koşut bir iç hukuk düzeninin kurgulanması gereğine işaret etmektedir. Diğer boyutunda ise, rekabet ve serbest ekonomi kurallarıyla birlikte anayasal özgürlüklerin olması gerektiği biçimde yaşama geçirildiği bir zihniyet devrimini gündeme getirme zorunluluğu doğmaktadır.

Nihayet, idarenin –giderek yargısı, bağımsız idari otoriteleri de dahil tüm idari eylem ve işlemleri ve yasama etkinlikleri bir arada olmak üzere tüm ülke faaliyetlerinin- ülke dışı tahkim olanağına kavuşturulmuş bulunan bir Anayasal kurguda ne tür tazminat talepleriyle karşılaşabileceğini görmek için, sadece son aylardaki basın maşetlerine kısaca bir göz atmak yeterli olacaktır. Bütün bu ibret alması gerçeklere karşın, ikili yahut çok taraflı uluslararası yatırım antlaşmaları –giderek idarenin tarafı olduğu yatırım sözleşmeleri- kurgusu marifetiyle “Demoklesin kılıcı” haşmeti içerisinde salınan uluslararası tahkim kavramı ve uygulamaları üzerinde durulmaması ise, vahim bir hata olarak göze çarpmaktadır.

Bu itibarla, işbu çalışmada dile getirilen savların yerindelii –kuşkusuz- tartışmaya açık olmakla beraber, en azından kendi olası “eğriliği”yle orantılı biçimde “doğrunun” böylece daha da “doğrulmasına” ve belirginleşmesine na ızane katkı sağlayabilmesi  mit edilir.

Kaynakça

- Akılhoğlu, T. (1995), “Yönetim Hukukunda İnsan Hakları”, *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İnsan Hakları Merkezi Dergisi ( HMD)*, 3(4), 9–14.
- Ardıyok, ř. (tarihsizdir), “Altyapı Hizmetlerinde Devletin Düzenleyici Rolü”.
- Atay, E.E. (2008), “Normlar Hiyerarşisi, Erkler Hiyerarşisi İ ilemi ve Düzenleyici Denetleyici Kurumlar”, *Rekabet Hukukunda Güncel Gelişmeler Sempozyumu – VI içinde*, Rekabet Kurumu Yayını, 287–342.
- Atay, E.E. (2009), *İdare Hukuku*, (Güncelleştirilmiş 2. Baskı), Turhan Kitabevi.
- Ayaydın, C. (1998), *82 Anayasası’na Göre Devletin Faaliyet Alanı*, Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü (M SBE) <www.yok.gov.tr>, 19.01. 2009.
- Ayaydın, C. (2008), *İdare Hukuku’na Giriş*, C. I, Yenilik Basımevi.
- AYM (1986), “27.03.1986 tarih ve E. 1985/31, K.1986/11 sayılı karar” (09.05.1986 tarih ve 19102 sayılı RG’de yayımlanmıştır).
- AYM (1997), “26.3.1997 tarih ve E. 1996/63, K. 1997/40 sayılı karar” (28.06.2001 tarih ve 24446 sayılı RG’de yayımlanmıştır).
- AYM (2005), “29.12.2005 tarih ve E. 2005/110, K. 2005/111 sayılı karar” (26.07.2006 tarih ve 26240 sayılı RG’de yayımlanmıştır).
- AYM (Anayasa Mahkemesi) (1985), “18.02.1985 tarih ve E.84/9, K.85/4 sayılı karar” (26.06.1985 tarih ve 18793 sayılı Resmi Gazete (RG)’de yayımlanmıştır).
- Bağdadıoğlu, N. (2009), “Türkiye’de  zelleştirme Politikası Tutarsızlığının Muhtemel İktisadi ve Toplumsal Etkileri”, *Mualla  ncel’e Armağan içinde*, AÜHF Yayını, 137–154.

- Berkarda, K. (2000), “Amerikada İdare Hukuku Var Mıdır?”, *İdare Hukuku ve İlimleri Dergisi (İHİD)* (Prof. Dr. Pertev Bilgen'e Armağan), 13(1-3), 87-107.
- Berkarda, K. (2004), “Regülasyon Nasıl Kurtulur”, *Kamu Hukuku Arşivi (KHUKA)*, <http://www.akader.info/KHUKA/2004_eylul/9.htm>, 12.04.2010.
- Berkarda, K. ve Gülan, A. (2004), “İdare Hukukunda Gerçekleşen Köklü Değişimler”, Özey, İ. H., *Günişığında Yönetim* içinde, Filiz Kitabevi, 377-403.
- Bilgen, P. (1995), “Sosyal Haklar, Sosyal Kamu Hizmetleri, Özelleştirme”, *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İnsan Hakları Merkezi Dergisi (İHMD)*, 3(5), 12-16.
- Boyacıoğlu, H. (2007), “Bu yoğunlukta Tekel’i satamam, sıra hizmette özelleştirmeye geldi”, *Referans Gazetesi* (17 Nisan).
- Brown, A. (2010), “Update on the EU procurement rules for utilities: wider derogations but stricter penalties for those still caught”, *Energy Exchange* içinde, Herbert Smith, Summer (35), 15-17.
- Bulut, N. (1999), “Özelleştirme Uygulamaları Karşısında Sosyal Devlet İlkesini Yeniden Düşünmek”, *Atatürk Üniversitesi Erzinan Hukuk Fakültesi Dergisi*, 3(1), 23-38.
- Cansen, E. (2004) “Fenni muayene”, *Hürriyet Gazetesi* (27 Ekim).
- Cansen, E. (2010), “Gökten para yağıyor”, *Hürriyet Gazetesi* (18 Ağustos).
- Caranta, R. (2009), “The Fall from Fundamentalism in Italian Administrative Law”, M. RUFFERT (der.), *The Public-Private Law Divide: Potential for Transformation?* içinde, British Institute of International and Comparative Law (BIICL), 99-121.
- Choudry, B. (2008), “Recapturing Public Power: Is Investment Arbitration’s Engagement of the Public Interest Contributing to the Democratic Deficit?”, *Vanderbilt Journal of Transnational Law*, 42(2), 775-832.
- Cindemir, H. (2006), *Ekonomik Kolluk Faaliyetleri ve Yargısal Denetimi*, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü (KÜSBE), Yüksek Lisans Tezi, <www.yok.gov.tr>, 20.01.2009.
- Çağlar, B. ((1991), “Milletlerarası İçtihadı Anayasa Hukuku Üzerine Notlar ya da “Hürriyetler Mekânı”nın Yargıçları (1)”, *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İnsan Hakları Merkezi Dergisi (İHMD)*, 1(2-3), 15-20.
- Çal, S. (2008a), “Araç Muayenesi Hizmetinin “Özelleştirilmesi””, *Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi (AÜHFD)*, 57(2), 63-113.
- Çal, S. (2008b), *Türkiye’de Kamu Hizmeti ve İmtiyazın Dönüşüm Öyküsü*, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Yayını.
- Çal, S. (2009), *Uluslararası Yatırım Tahkimi ve Kamu Hukuku İlişkisi*, Seçkin Yayıncılık.

- Çal, S. (2010), ““*Intuitu Personae*” veya İmtiyaz Sözleşmelerinde İdarenin İmtiyazcıyı Seçme Hakkı  zerine...” (anılan alışma, *Zabunoğlu Armağanı*’nda yayımlanmak üzere halen değerlendirilme sürecindedir).
- Danıştay (1991), “Danıştay 5. Dairesi’nin E. 1986/1723, K. 1991/1933 sayılı kararı”.
- Danıştay (2000a), “Danıştay İdari İşler Kurulu’nun 04.05.2000 tarih ve E. 2000/34, K. 2000/28 sayılı kararı”.
- Danıştay (2000b), “Danıştay 1. Dairesi’nin 14.04.2000 tarih ve E. 2000/60, K. 2000/55 sayılı kararı”.
- Danıştay (2003), “Danıştay’ın 22 Nisan, 2003 tarih ve K. 2003/1493 sayılı kararı”.
- Değer, O. (2009), *Avrupa Kamu Hukuku Düzeninde Avrupa Toplulukları Adalet Divanı ve Avrupa İnsan Hakları Mahkemesi Arasındaki Yargı Yetkisi Sorunu*, Turhan Kitabevi.
- Demirkol, S. (2009), “ lkemiz ve Diğer Bazı  lke İdari Yargı Sistemlerinde Görev Yapan Hakimler”, *Prof. Dr. Hüseyin Hatemi’ye Armağan* içinde, Cilt 2, Vedat Kitapçılık, 1907–1941.
- Demiröz, A. ve Senyücel, O. (2000), “Microsoft Davası’na Genel Bir Bakış”, *Rekabet Dergisi*, 1(4), 43–68.
- EPDK, “Atatürk’ n 1 Kasım 1937-TBMM V. Dönem III. Toplanma Yılı Açış Konuşması’ndan alıntı”, <www.epdk.gov.tr>, 12.04.2010.
- Erol, İ. (1992), “Ekonomi Açısından Devlet ve Piyasa”, *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilimler Fakültesi Dergisi (Prof. Dr. Bedri Gürsoy’a Armağan)*, 3–4, 145–155.
- Gemalmaz, H.B. (2009), *Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesinde M kiyet Hakkı*, Beta Yayıncılık.
- Ginsburg, T. (2003), *Judicial Review in New Democracies: Constitutional Courts in Asian Cases*, Cambridge University Press.
- Gözler, K. (2002), “3 Ekim 2001 Tarihli Anayasa Değişikliği: Bir Abesle İştigal  rneği”, *Anayasa Yargısı Dergisi (AYD)*, 19, 326–354.
- Gözler, K. (2003a), *İdare Hukuku*, Cilt I, Ekin Kitabevi.
- Gözler, K. (2003b), *İdare Hukuku*, Cilt II, Ekin Kitabevi.
- Gözübüyük, ř. ve Tan, T. (1998), *İdare Hukuku*, Cilt I, Turhan Kitapevi.
- Gözübüyük, ř. ve Tan, T. (2006), *İdare Hukuku*, Cilt I, Turhan Kitapevi.
- Gülan, A. ve Berkarda, K. (2003); “İdare Hukukunda Gerçekleşen Köklü Değişimler”, *Danıştay ve İdari Yargı Günü Sempozyumu (10–22.052002)*, Danıştay Yayını, 113–135.
- Güran, S. (1985), “ABD’nde Ekonomik Hayatın Düzenlenmesi”, *İdare Hukuku ve İlimleri Dergisi (İHİD)*, Aralık 6(1–3), 129–140.

- Harten, G.V. ve Loughlin, M. (2006), “Investment Treaty Arbitration as a Species of Global Administrative Law”, *European Journal of International Law*, 17(1), 121–150.
- Karakaş, M. (2008), “Devletin Düzenleyici Rolü ve Türkiye’de Bağımsız İdari Otoriteler”, *Maliye Dergisi*, 154, 99–120.
- Kıratlı, M. (1995), “Yargının Sorumluluğu”, *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İnsan Hakları Merkezi Dergisi (İHMD)*, 3(3), 2–11.
- Memiş, E. (2008), “İdari Yargısal Korunma Alanı ve Sınırları Bağlamında Gözlemler”, *Danıştay 2008 Yılı İdari Yargı Sempozyumu*, <<http://www.danistay.gov.tr/>>, 18.08.2010.
- Münir, M. (2010) “İlusu’da cevapsız sorular”, *Milliyet Gazetesi* (17 Mart).
- Odabaş, H. ve Güngör, K., “Anayasal Bütçelerin İrdelenmesi: İcra Anayasal Sınırlamalar Getirilebilir Mi?”, <<http://www2.aku.edu.tr/~kgungor/KML.rtf>>, 12.04.2010.
- ÖİB (Özelleştirme İdaresi Başkanlığı), *Türkiye’de Özelleştirme-1*, <www.oib.gov.tr/yayinlar/yayinlar.htm>, 05.08.2010.
- Özay, İ.H. (2000), “İdarenin Güncel Sorunları ve Yeniden Yapılandırılması Bağlamında İdari Yargı Örgütü ve Reorganizasyonu”, *Danıştay 2000 Yılı İdari Yargı Sempozyumu*, <<http://www.danistay.gov.tr/>>, 18.08.2010.
- Özay, İ.H. (2004), *Günışığında Yönetim*, Filiz Kitabevi.
- Petek, A. (2002), “Kamu Kesiminde Düzenleyici Kurumlar ve Politikalar Üzerine Teorik Bir Çerçeve”, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7, 251–268.
- Polatkan, V. (2000), *Yap İşlet Devret Modeli ile Ulusal ve Uluslararası Tahkim*.
- Sancakdar, O. (2006), “Özelleştirmenin Kamu Hukuku-Özel Hukuk Ayırımına Etkileri ve Bu Bağlamda Güncel Özelleştirme Tartışmalarındaki Başlıca Görüşler”, *Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 6(1), 241–270.
- Sancakdar, O. (2007), “Avrupa İnsan Hakları Mahkemesi’nin Türk Yargı Sistemindeki Konumu ve Kararlarının İdari Yargı Hâkiminin Vereceği Kararlara Etkisi”, *Danıştay 2007 Yılı İdari Yargı Sempozyumu*, <<http://www.danistay.gov.tr/>>, 18.08.2010.
- Sancar, M. (2000), “Hukuk Devletin Geleceği Açısından İdari Yargı”, *Danıştay 2000 Yılı İdari Yargı Sempozyumu*, <<http://www.danistay.gov.tr/>>, 18.08.2010.
- Sarısu, A. (2008), “Hükümetlerimiz ve Özelleştirme Uygulamaları”, *Yaklaşım Dergisi*, 190, 213–220.
- SGS (2005), “Statutory Vehicle Inspection Services”, Mart, <www.sgs.com>, 19.01.2008.
- Tan, T. (2010), *Ekonomik Kamu Hukuku Dersleri*, Turhan Kitabevi.
- Tandırcıoğlu, H. (2002), “Geçiş Ekonomilerinde Özelleştirme”, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4(3), 198–226.

- Tezcan, D. (2000), “Türk İdari Yargı Sisteminin Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesi Açıısından Değerlendirilmesi”, *Danıştay 2000 Yılı İdari Yargı Sempozyumu*, <<http://www.danistay.gov.tr/>>, 18.08.2010.
- Tiryaki, R. (2007), *Ekonomik  zg rl klerin Anayasal Rejimi*, Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü (A SBE).
- T rkk n, E. (2009), *Nasıl Bir Rekabet Vizyonu?*, Rekabet Kurumu.
- Ulusoy, A. (2004a), *Kamu Hizmeti İncelemeleri*,  lke Kitapları.
- Ulusoy, A. (2004b), “Kamu Hizmeti Anlayışında Yeni Yönelimler: Avrupa Yapılanmasının Kamu Hizmeti Teorisine Etkileri”,  zay, İ.H., *G n şışında Yönetim* içinde, Filiz Kitabevi, 265–290.
- Ulusoy, A. (2004c), “Regülasyon Kurumları Hakkında Genel Bir Değerlendirme”,  zay, İ. H., *G n şışında Yönetim* içinde, Filiz Kitabevi, 137–150.
- Ulusoy, A. (2009), “Dr. Sedat  al’ın Bilimsel  alışmaları Hakkındaki Değerlendirmelerim”, ( niversitelerarası Akademik Kurul’a sunulan “Ek-1” başlıklı değerlendirme notu), 16 Aralık.
- Uzun, E. (2003), “İngiliz Analitik Hukuk Teorisi ve John Austin”, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(2), 1–24.
- Yasin, M. (2007), *Uygulama ve Yargı Kararları Işığında  zelleştirmenin Hukuki Rejimi*, Yenilenmiş 2. Baskı, Beta Yayıncılık.
- Yaşar, H.N. (2007), “İdari Yargı ve Yargıcı: Hangi Gelecek?”, *Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 11(1-2), 1211–1217.
- Y zbaşıo lu, N. (1994), “Avrupa İnsan Hakları Hukukunun Niteliği ve Türk Hukuk Düzenindeki Yeri  zerine”, *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İnsan Hakları Merkezi Dergisi (İHMD)*, 2(1), 26–38.

Stratejik Yönetim Sürecinde Değerler, Vizyon ve Misyon Kavramları Arasındaki İlişki

Mustafa KILIÇ

mkilic@hacettepe.edu.tr

Relations between Values, Mission and Vision Concepts in Strategic Management Process

Abstract

The concepts of vision and mission have been widely used parallel to strategic management paradigm become wide spread. Yet, this situation resulted in chaos due to misusing these concepts. The concepts of vision and mission have been mostly used as an exchangeable manner in place of each other and caused managers get confused. All organizations in the same industry have almost the same vision and mission statements. However, even if the statements were the same, the function of these two concepts will vary at different organizations with different values. In this study, there has been exposed the relationship between mission, vision and the concept of “organizational values”, which gives meaning to the concepts of vision and mission and renders them more functional for managers as a management concept.

Key Words : Values, Vision, Mission, Value-Vision-Mission Relations.

JEL Classification Codes : M10.

Özet

Vizyon ve misyon kavramları stratejik yönetim anlayışının yaygınlaşmasına paralel olarak çok yaygın olarak kullanılmaya başlamıştır. Ancak bu yaygınlaşma beraberinde bir karmaşayı da getirmiştir. Özellikle vizyon ve misyon kavramları çoğu zaman birbirinin yerine kullanılmakta ve kafa karışıklığına yol açmaktadır. Neredeyse aynı sektörde çalışan tüm örgütlerin vizyon ve misyon ifadeleri aynıdır. Oysa ifadeler aynı olsa bile farklı değerlere sahip örgütlerde stratejik yönetim sürecinde aynı işlevi görmedikleri söylenebilir. Bu çalışmada vizyon ve misyon kavramına anlam katan ve yöneticiler için bir yönetim kavramı olarak daha işlevsel kılan “örgütsel değerler” ile aralarında ne gibi bir bağlantı olduğu ortaya konulmaktadır.

Anahtar Sözcükler : Değerler, Vizyon, Misyon, Değer-Misyon-Vizyon İlişkisi.

1. Giriş

Son 20–30 yıldır gerek kamu gerek özel sektör ve hatta üçüncü sektör olarak adlandırılan gönüllü ve sivil toplum kuruluşlarının yönetimi ile ilgili olarak stratejik yönetim kavramının kullanılmaya başlanmasına paralel olarak özellikle vizyon ve misyon kavramları çok yaygın olarak kullanılmaya başlamıştır. Bu iki kavram stratejik yönetim sürecinin temel kavramlarından olmasına karşın üzerinde ilgili her kesimin anlaştığı tanımlardan söz etmek mümkün değildir. Vizyon ve misyon kavramı ile ilişkili ama daha da az bilinen bir diğer alan değerler konusudur. Bu kavramların doğru anlaşılması ve stratejik yönetim sürecinin diğer kavramları olan SWOT analizi, strateji, amaç ve hedeflerle doğru bir şekilde ilişkilendirilmesi stratejik yönetim paradigmasının anlaşılması bakımından önem taşımaktadır. Bu çalışmada değerler, vizyon, misyon kavramları tanımları yapılarak aralarındaki ilişki ortaya konulmaktadır.

2. Değerler

Sözlük anlamıyla değer; nesne ve olayların bir toplum, bir sınıf ya da bir insan bakımından taşıdığı önemi belirleyen niteliği, ya da toplumca kabul edilen doğaüstü, simgesel veya maddi olabilen amaç; kısaca, neyin doğru, saygıdeğer ve istenen olduğuna dair, geniş soyut ve ortak ölçülerdir (Güney, 2004: 57). Değerler, örgüt kültürünün ardında yatan inançlar ve moral ilkelerdir. Değerler, bir örgütün belirli sınırlar içersinde, güvenli olarak yaşamını sürdürmesi ve gelişmesi için üyelerini tutarlı davranışlar göstermeye zorlayan yön gösterici kurallar dizisidir ve örgütün işini nasıl planladığını tarif eder. Hangi tür davranışın ahlaka uygun olduğunu, insanlara nasıl davranılması gerektiğini, davranma ve karar vermede hangi yöntemlerin kabul edilebilir olduğunu tanımlar (Clayton, 2002: 305–329).

Değerler, örgüt içindeki kurallar ve davranış standartlarına anlam kazandırır (Yurtseven, 1988: 26) ve yeni durumlar meydana geldiğinde karar vericileri yönlendiren örgüt inançlarının ifadesidir (Deliz, 1997: 171). Bu kapsamda değerler, insanların yaşamları boyunca kıymet verdikleri ilkeler (Gill, 2003: 313) olarak tanımlanmaktadır.

Değerler, düşünme biçimini, davranışları, olaylar karşısındaki tepkileri belirleyen, örgüte özgü özelliklerdir. Kurum değerleri, faaliyet ve kararlarda sınırları belirleyen kriterleri oluşturmaktadır. Bu haliyle değerler; vizyonun temeli, kurumun ayırt edicilik ilkeleri, çalışanların duygularını geliştiren ve özen gösterilen zemini oluşturur. Değerler yol gösterici olarak çalışanları; kurumun düzeni, güvenliği ve gelişimine uygun davranışlara teşvik etmektedir.

Çalışanların kurumu kavradığının başlıca göstergesi olan değerler, kurum kültürünün de temelini oluşturmaktadır. Kurum değerlerinin paylaşılması, çalışanların

hedefleriyle uyumunun sağlanması gereklidir. Dolayısıyla kurum değerlerinin diğer bir işlevi de hedeflere yönlendirmek ve bir konuya odaklanmış kurum sinerjisini oluşturmaktır.

Kurum değerlerinin belirlenmesinde:

- Temel inançlarımız nedir?
- Ahlakî kurallarımız nedir?
- Davranış kurallarımız nedir?
- Özen gösterdiğimiz amaçlar nedir?
- İdeallerimiz nedir?
- Aldığımız kararların doğru veya yanlış olduğuna nasıl karar verimiz?
- Yaptığımız davranışların doğru veya yanlış olduğuna nasıl karar verimiz?
- Hangi kıstasları esas alırız?

sorularının cevapları aranmalıdır.

Örgüt bir kuruma, yani kendi içinde bir topluma dönüştükçe bir değer ve inançlar kümesi gereklilik halini alır. Değerler, mantıksal olarak gerçekte, misyon ve hedeflerden önce gelir.

Örgütsel değerler günümüzde, tarihte hiç olmadığı kadar önemli hale gelmiştir. Örgüt olarak kim olduğunuz ve ne için var olduğunuz, ne sattığınız kadar önemli hale gelmiştir (Barrett, 2006). Örgütün değerlerine açıklık kazandırmak önemli bir konudur. Örgütsel değerlerinin açık bir tanımı, çoğu zaman, örgütün varlığını devam ettirebilmesinin sorgulandığı, zor günler geçirdiği bir dönemin ürünü olabilir. Kriz bir örgütü temellerine döndürme eğilimindedir.

Değerler benimsenip kabul edildikten sonra, kişilik ve örgüt kültürü üzerinde belirleyici bir rol oynarlar ve öncelik belirlemede ve karar vermede ölçüt olarak işlev görürler. Hayvanlar için içgüdü ne ise insanlar için değer de odur (Hultman, 2005: 33).

Collins'e (1996: 22) göre örgütsel değerler 'oluşturulamaz', sadece varolanlar 'keşfedilebilir'. Ayrıca insanlara sonradan yeni temel değerler de kazandırmak da mümkün değildir. Temel değerler bireylerin sonradan alabilecekleri bir şey değildir, onları benimsemeye uygun yapıda olmaları gerekmektedir. Yöneticiler genellikle şu soruyu sorarlar 'İnsanların, bizim temel değerlerimizi paylaşmasını nasıl sağlayabiliriz?'. Aslında cevabı basittir, sağlayamazsınız. Bunun yerine yapılmazı gereken sizin temel değerlerinizle uyumlu kişileri bulmaktır. Uygun kişileri şirketinize çekmelisiniz ve uygun

olmayanların başka yerlere gitmelerini sağlamalısınız. Farklı değerleri benimseyen bireylere sahip hiçbir örgütün –farklı kültürleri barındıran global örgütlerin bile- başarılı olması mümkün değildir. Bu nedenlerle örgütsel değerlerle bireysel değerlerin uyumunu sağlamak için esas olan, bireyden başlayarak örgütün bütününe ulaşmaktır.’

Örgütsel değerler, örgüt kültürünün temel parçasıdır. Değer ifadeleri örgütün lider ve üyelerinin temel inançlarıdır. Örgütsel değer ifadeleri bireysel değerler ve firma değerleri olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Önce değerlerin bireyler üzerindeki etkisini açıkladıktan sonra örgütlerdeki etkisini anlatmak belki anlaşılmasını kolaylaştırabilir. Psikologlara göre davranışın amacı ihtiyaçların karşılanmasıdır, değerler de bu ihtiyaçlarının karşılanması için tercih edilen yolları ifade eder. İnsanların çok çeşitli ihtiyaçları vardır ve iş yerindeki davranışları üzerinde çok büyük etkisi olan psikolojik ve sosyal ihtiyaçlarını karşılamak üzere yaptıkları seçimler onların değerleridir (Hultman, 2005: 33).

Milton Rokeach’a (1973) göre değerler iki grupta incelenebilirler:

1. Nihai (Terminal) değerler: çok yoğun bir şekilde arzulanan son durumdur, mesela maddi rahatlık, özgürlük, başarıma duygusu vb. Bireyin hayatı boyunca başarmak istediği amaçlardır ve iki parçası vardır: Amaçlarımız ve kişisel misyonumuz neden var olduğumuzu, gelecek için hayallerimiz veya kişisel vizyonumuz ise ne olmak istediğimizi tanımlar Amaç değerler bizi idealize edilmiş öz-imajımıza, hayallerimize doğru yönlendirir. (Hultman, 2005: 33)
2. Araçsal (Instrumental) değerler ise amaç değerleri ya da hayallerimizi nasıl gerçekleştireceğimizi tanımlarlar. Örneğin dürüstlük, çalışkan olmak, açık fikirli olmak vb. İnsanlar “değer” terimini kullandıklarında genellikle araçsal değerleri kastederler.

Değerler, bir kişinin kendi içinden gelen psikolojik bağlanma ile ilgilidir. Örgütlerde bu tarz değerlerden bahsetmek doğru olmaz. Çünkü örgütler bireylerden oluşur ve örgütlerin kültürü bu kişilerce çeşitli düzeylerde paylaşılan değerler tarafından şekillenir. Örgütlerde amaç değerler misyon ve vizyonu, araçsal değerler bu sonuçları elde etmek için gerekli olan standartları gösterir (Hultman, 2005:34). Bireysel değerler ile örgütsel değerler arasında farklılıkların olması, çatışmaları kaçınılmaz hale getirecektir (Miller, 2003: 139).

Örgütün stratejik planlarındaki en önemli ihtiyaçlarından birisi hangi yolu izleyeceğini gösteren konudur. Diğer bir ifadeyle şu sorunun cevabının bilinmesi gerekir : “Neden işlerini şu anda olduğu gibi yürütüyor?” Bunu açıklayan iki temel kavram vizyon ve misyondur: Değerler hakkındaki açık bir anlayış ve inanç olmadan, misyon ve

vizyon da basit birer kopyadan¹. ibaret kalmaktadır (Padaki, 2000). Dolayısıyla örgüt vizyonu ve misyonu aşağıdaki gibi formüle edilmektedir:

Örgütsel ideal + değerler = Vizyon

Örgütsel hedef + değerler = Misyon

Örgütlerde değerler ifadesinin gelişmesinin temel sebeplerinden birisi örgüt için çalışan bireylerin tutum ve davranışlarını etkilemesidir. Ayrıca örgütlerde nelerin temel alınması gerektiği konusunda da çalışanlara açık bir yol göstericidirler. İşte bu açıklanan açık ve net değerler ifadesi, bireylerin çalışmalarını örgütsel amaçlar etrafında motive ederler (LeMon, 2000). Değerler tüm davranışları yaratırlar. Bireyler ve örgütün birlikte yaşadığı ilkeler olarak düşünülebilirler.

Collins ve Porras (1998: 73) bir örgütün öz değerlerini “o örgütün temel ve sürekli inançları”-olarak tanımlamaktadırlar. Bunlar az sayıda yol gösterici ilkelerdir ve finansal kazançlar veya çeşitli kısa vadeli çıkarlar için feda edilemezler. Şartlar ne olursa olsun bu değerler zaman zaman örgüte zarar verse bile değişmezdir. Eğer değişiyor ise zaten o değer değil normdur. Değerleri, kültürel normlar ve iş stratejileri ile karıştırmamak gerekir.

Değerler, bir örgütün doğasında ve iş tarzında saklıdır. Bir örgütün benimsemiş olduğu değerlerle tutarlı olan davranış, iş ortamında topluluk duygusu yaratır ve enerjiyi artırır. Uzun vadede başarılı örgütler değer temeline dayalı olanlardır. Paylaşılmış bir değerler platformu sayesinde karar verme süreci etkin hale getirilerek, takım çalışması ve işbirliği teşvik edilerek verimlilik artışı sağlanabilir. Yine, bireysel ve örgütsel davranışın kalitesi değerler vasıtasıyla anlaşılabilir ve örgütün vizyonunun dinamikliğinin ve gelişmesinin temel anahtarıdır.

Değerler örgütün tüm bölümlerinde etkili olmalıdırlar. Bunların uygulamada korunması çok önemlidir, yoksa sadece kağıt üzerinde duran değersiz yazı parçaları olarak kalırlar. Ayrıca bireyler bu değerlerin doğru uygulamasını görmezlerse kendilerini kandırılmış hissedebilirler. İnsanların bu uygulamalarını kendi tavırlarında, davranışlarında, karar verme anlarında ve kişisel ilişkilerinde uygulamaları gerekmektedir. Bu değerler bireye iş hayatında nelere dikkat etmesi ve önem vermesi gerektiğini anlatmaktadır. Örgütsel değerlerin belirlenmesinden sonra verilen tüm kararlarda bu değerler dikkate alınmalıdır.

Değerlerin, bireysel olsun örgütsel olsun, işlevlerini üç grupta toplanabilir:

¹ Vijay Padaki bu çalışmada vizyon ve misyon ifadeleri birbirine benzer örgütlerin değerleri farklı olduğunda bu kavramların içinin nasıl boşalabileceğini göstermektedir.

- Sosyal yaşamı düzenler, bireyler arasında bağlılığı ve motivasyonu artırır. Nerede, nasıl davranılacağı konusunda standart sağlar. Davranışları yönlendirme gücü, bireyin değerlerinin duygularına bağlı olmasıdır. Değerleri benimsemenin bireye verdiği kendini iyi hissetme duygusu, değerler göz önüne alınarak verilen tüm kararların daha anlamlı olmasını sağlamaktadır.
- Bireylerin davranışlarının değerlendirilebilmesi için standart sağlarlar. Bu referans noktası sayesinde davranışların iyi-kötü, uygun-uygun değil, doğru-yanlış vb. değerlendirilebilmesini sağlarlar. Diğer insanların davranışlarının tahmin edilebilmesine yol açar.
- İnsanları kontrol etmek yerine onlarla uzlaşa sağlamak ve örgütün hedefleri doğrultusunda ortak bir vizyonu paylaşılmasına yardımcı olur.

Başarılı örgütlerde değerlere önem verildiği ve bu örgütlerin bazı temel özellikleri paylaştıkları belirlenmiştir. Buna göre;

- Başarılı firmalar kısa ve öz paylaşılan değer tanımlamışlardır, işlerin yürüyüşüne dair açık ve net bir felsefeye sahiptirler.
- Yönetimleri, temel değerleri örgüte iletmeye ve değişen ekonomik ortama ve iş ortamına uyum sağlayabilmek için değerleri yoğurup şekillendirmeye büyük özen göstermektedirler.
- Başarılı firmalarda çalışan herkes, bu değerleri bilmekte ve paylaşmaktadır.

Konuyla ilgili literatür başarılı firmaların örgütsel değerler üzerinde çok fazla durduklarını göstermektedir. Genel olarak bu firmalar üç temel özelliği paylaşırlar. Birincisi, işlerini nasıl yapmayı hedefledikleri konusunda açık ve net bir felsefeleri vardır. İkincisi, yönetimler şekillendirmek ve çevre ile ilişkilerinde uygulamak için uyumlu hale getirdikleri örgütsel değer kavramlarına çok önem vermişlerdir. Üçüncü ve son olarak da bu değerler, başarılı örgütlerin en üst kademesinden en alt kademesine kadar benimsenmişler ve paylaşılmışlardır. Kısaca, paylaşılan değerler, bireylerden neler beklendiğinin ve uygulamalarının kontrol edilebileceği bir kontrol sistemi kurulması sayesinde örgütsel performansı etkilerler. Paylaşılan değerler örgütsel başarı ile doğrudan bağlantılıdır. Örneğin Collins ve Porras'a (1996: 77) göre ileriye görebilmekte başarılı olan firmaların başarısını, %1 vizyona kalan %99'u da değerlerinin uyumuna bağlıdır.

Örgütsel değerleri belirlemek için, büyük bir dürüstlikle, hangi değerlerin gerçekten örgütte benimsenen değerler durumunda olduğunu sorgulayınız. Eğer, 5-6'dan fazla değer belirlenmişse, değişime tabi olması gereken operasyonel uygulamaların değişimlerine de engel olabilirsiniz.

Değerlerin zamana dayanıklı olması gerektiği unutulmamalıdır. Bir dizi değeri bir ön liste biçiminde sıraladıktan sonra, her biri için aşağıdaki sorularla bir değer testi yapılması gerçek örgütsel değerlerin belirlenmesine yardımcı olabilir:

Eğer bu değere sahip olmak örgüte zarar verir duruma gelirse onu hala korumaya devam eder miyiz? Bu ve benzeri testlerden geçebilen değerler “öz-değer” olmaya layıktır.

Değerleri ifadelendirmekle görevli çalışma grupları şu soruları yanıtlamaya çalışmalıdır:

- Şahsen hangi değerlerinizi işinize de taşırsınız?
- Çocuklarınıza söylediğiniz ve onların da sahip olmalarını arzuladığınız değerleriniz hangileridir?
- Yarın sabah uyandığınızda yeterli bir ücretle emekli olabilseniz, iş içindeki hangi değerleri benimsemeye devam edersiniz?
- Hangi değeriniz bugünden itibaren 100 yıl kadar geçerli olacaktır?
- Bir değeriniz mukayeseli üstünlük değil de mukayeseli dezavantaj yaratmaya başlasa ona sadık kalmaya devam eder misiniz?

2. Vizyon

Vizyon, günümüzde en çok kullanılan ve en az anlaşılan kelimelerden biri haline gelmiştir. Bu kelimeyle sıra dışı başarı düşünülür. İnsanları, toplumda bir arada tutan, kıskırtan, harekete geçiren, canlılık veren, derinden bağlı olunan değerler olarak düşünülür. Ebedi unsurlar ve bir örgütün var oluşunun altında yatan sebepler hayal edilir. Bireylerin içine kadar işleyen en iyi çabaları ortaya çıkaran, olmak istenilen, hayali kurulan unsurlar düşünülür(J.C. Collins & Porras, 1999).

Vizyon insanların ve örgütlerin odaklandıkları hedefleri gerçekleştirebilmek için yarattıkları düşünsel modellerdir ve idealizm içerir. Düşünsel anlamda yaratılan vizyon arzulanabilir ve gerçekleştirmeye değer olmalıdır. Çünkü örgütlerin ilerlemesi, bütün insanlığın ilerlemesi olarak algılanmalıdır (Berson, Shamir, Avolio, & Popper, 2001).

Lissack ve Roos’a (2001: 55) göre vizyon, örgütün gelecekteki başarısı için bir rotadır veya örgütün oluşturduğu amaçlardır. Gill’e (2003: 312) göre vizyon, değişik çabaları yönetmek için kullanılan geleceğin istenen halidir. Ayrıca vizyon şevk verici, ahlaklı ve anlamlı olmaya ihtiyaç duyar.

Vizyon, gelecekte yaratılmak istenilen en iyi durumun zihinsel bir ifadesi ve örgütün ulaşmak istediği bugünkü durumdan daha iyi, daha başarılı, gerçekçi, güvenilir ve çekici geleceğidir (Awamleh & Gardner, 1999: 346).

Vizyon, kısaca örgütün ‘gelecekte ne olmak istediğinin’ bir ifadesidir. Vizyon örgütün sahip olduğu paylaşılan değerlerin sonucu olarak belirir. Vizyon gelecekle ilgili yalnızca tahminler yapmak değil, aynı zamanda kararlar almaktır. Örgütün gelecekte ulaşmak istediği hedefi ortaya koyan; bu hedefin hangi temeller üzerinde kurulacağı ve nasıl bir geleceğin oluşturulmak istendiği konularında yol gösteren bir ifadedir. İyi bir yol gösterici olabilmesi için de, geleceği insanların kolayca kavrayıp anlayabileceği biçimde tanımlanmalı ve ona ulaşmanın ne anlama geldiğini ilgililere anlatacak şekilde dile getirilmelidir. Başarı kavramını içermeli, ona ulaşmanın ne anlama geldiğini insanlara anlatacak şekilde dile getirmeli ve insanların anlayıp kendilerine uyarlayabilecekleri kadar basit olmalıdır. Örgütün tüm kademeleri tarafından benimsenmeli, kendilerinden çok daha büyük bir bütünün parçası olacakları için heyecan ve gurur duymalarını sağlamalıdır.

Vizyonun, örgütün tüm üyeleri tarafından paylaşılması ve benimsenmesi; iyi açıklanmasına ve iletilmesine bağlıdır. İlk aşama, vizyonun açık ve somut bir biçimde tanımlanarak açıklanabilir hale getirilmesidir. Diğer bir deyişle, vizyonun üyelerin kolayca anlayabilecekleri kadar yalın, kendi rol, görev ve sorumluluklarına uygulayabilecekleri kadar işlevsel; daha geniş, daha derin, daha üst düzeyde ortak bir duygunun, düşüncenin, eylemin bir parçası olabilecekleri kadar bütüncül bir anlayışla tanımlanmasıdır.

Vizyon, örgütün dışındakiler için değil daha ziyade içindekiler açısından coşku verici, harekete geçirici ve anlamlı olmalıdır. Çünkü uzun dönemde örgüt ideolojisine katkı sağlaması gerekenler onlardır. Ayrıca örgüt ‘içindekileri’ ve ‘dışındakileri’ ayırt etmek için de kullanılabilir. İyi tanımlanmış bir vizyon, örgüte ait olma duygusu yaratır, amaçların sürekliliğini sağlar ve bir başarı ölçüsü içerir; kişisel değerleri örgütün temel değerleri ile uyuşan kişileri çekebileceği gibi uyuşmayanları da uzaklaştıracaktır.

Vizyon, örgütün beklentilerini, performanslarını ve gelecekteki hedeflerini yükseltir şekilde oluşturulmalıdır. Gerçekçi ve inanılır olmalı, iyi tasarlanmış ve kolay anlaşılır, uygun, değişime istekli ve destekleyici şekilde oluşturulmuş olmalıdır. Grubun enerjisini uygun noktalara yönlendirmeli ve harekete geçirecek şekilde tasarlanmalı, temel görevi insanları yönlendirmek, coşku vermek, harekete geçirmek olmalı; farklılaştırmak olmamalıdır. Örgütün değerleri ile örtüşür olmalıdır.

Vizyonun, bir örgütün değerlerinin, amaçlarının ve hedeflerinin en temel ifadesi olduğu söylenmekte ve kabul edilmektedir. Başka bir ifadeyle, üyelerinin duygularına ve düşüncelerine bir sesleniştir. Vizyon, örgütün bugün bulunduğu yeri net bir biçimde ifade etmeli ve gelecek için bir yol haritası sunmalıdır. Örgütteki bireyler ise hayatlarında oldukça fazla önem taşıyan örgütleri hakkında bazı soruların yanıtlarını bilmek isterler.

Bunlar; değerler (örgütün temsil ettiği ayırt edici ya da temel inançları nelerdir?), amaçlar ve hedefler (bugün ne durumda ve ne duruma gelmeyi istiyor?) ve misyondur (örgüt neden var ve ne bir bütün olarak ne yapmak istiyor?). Bu soruların yanıtları, ortak değerlere dayanan vizyonun temel unsurlarını oluşturur ve başlıca motivasyon unsurlarıdır.

Collins ve Porras (1996) vizyonu oluşturan iki temel unsur olduğunu belirtmişlerdir. Birincisi, temel ideolojidir; örgütün neyi temsil ettiği ve neden var olduğudur. Temel ideolojinin temel değerler ve esas amaç etrafında şekillendiğini, bu unsurların bireyi/örgütü ileriye götüren, zor zamanlarında ona yol gösteren ve başarıya gitmesine rehberlik eden ilkeler kümesi olduğunu belirtmişlerdir. Geleceğin büyük örgütleri için bu temel ideolojiyi yaratmanın bir başlangıç noktası olduğunu belirtmişlerdir. Temel ideoloji ‘biz kimiz?’, ‘neden varız?’ ve ‘neyi temsil ediyoruz?’ sorularının yanıtıdır, zamanla değişmez ve geleceğin yaratılmasını tanımlar. Örgütler için ‘kim olduğunu’ bilmek ‘nereye gittiğini’ bilmekten çok daha önemlidir. Çünkü gidilen noktanın örgütün çevresindeki dünya değiştikçe değişeceğinin bilinmesi gerekmektedir. Bu yüzden temel ideoloji, örgüt büyüdükçe, merkezi sistemlerden uzaklaşıp dünyaya yayıldıkça ve personel çeşitliliği zorunlu hale geldikçe örgütü bir arada tutan unsur görevi üstlenmektedir. Temel ideoloji değişmezdir ve vizyonlaştırılmış geleceğin tamamlayıcısıdır.

İkinci temel unsur ise vizyonlaştırılmış gelecektir; “örgütün gelecekte ne olmak istediği”, “neyi başarmaya kararlı olduğu” ve “uzun dönemde neye yöneldiği”dir. Henüz nasıl olacağından emin olamadığı fakat hedefleriyle, beklentileriyle ve arzularıyla olmasını istediği bir gelecekten bahsedilmektedir. Bu stratejik amacı oluştururken de var olan kapasitesinin ve mevcut çevresinin çok ilerisinde bir düşünce boyutuna geçmesi gerekmektedir. Buradaki amaç birleştirici bir etki sağlayarak insanları örgütsel hedeflere odaklamak, değerlerini koruyarak o hedefe ulaşmak ve bu uğurda bireylerin motivasyonunu sağlamaktır. Kesin bir bitiş çizgisi olmalıdır ki örgütler amaca ulaşıldığını net olarak bilebilsinler. Ulaşılamayacak kadar üst düzeyde ya da çok kolayda başarılabacak kadar alt düzeyde tanımlanmış amaçların güdüleyici ve yönlendirici olamayacağı unutulmamalıdır. Stratejik amaçlar, örgütlerin ve ona bağlı bireylerin, amaçlar gerçekleştiğinde nasıl olunacağını hayallerinde canlandırmalarını sağlamalıdır. Bu geleceğin kesin ve net, kolay anlaşılabilir, tamamlanabilir, enerjik bir tanımı olmalı, ulaşıldığında bireylere ifade edeceği özel bir anlamı olmalıdır. Kelimelerle ifade edilmesine rağmen insanların düşüncelerinde bir resim kadar net bir görüntü bırakmalıdır. Açık ve net olmalı, takım ruhunu ateşleyecek katalizör görevi yapmalıdır; duygulara, ihtiraslara hitap edebilmelidir.

3. Misyon

Örgütün varoluş sebebini açıklayan misyon kavramı, varlığının –para kazanmaktan çok daha öte- temel amacıdır. İşletmeler için para kazanmak, yaşamak için nefes almak ne kadar önemliyse aynı derecede önemlidir. Nefes almak yaşamak için temel

unsur olmasına karşın yaşamın amacı değildir. Benzer bir şekilde bir işletmenin kar etmesi onun hayatta kalabilmesi için esastır. Ancak var oluş nedeni bu değildir. Misyona kavramı örgütün “şu anda neden var olduğunu” tanımlar. Hedefine ulaşabilmek için izleyeceği rotayı tanımlar ve örgüt fonksiyonları için bir rehber gibi çalışır. Örgütün amacı ya da stratejik hedefi değildir, çok daha büyük bir amaca hizmet eder. Mesele, çok iyi ifade edilmiş süslü değer ve misyon ifadeleri oluşturmak değil, bu kavramlarla ilgili sağlam bir anlayışa sahip olmaktır.

Literatürde misyon kavramı ile ilgili üç düşünce okuluna rastlanmaktadır. Bunlardan birincisi misyonu iş stratejisi terimleri ile tanımlamaktadır. İkincisi felsefe terimleri, değerler ve etik ile, üçüncüsü (askeri) ise, operasyonel etkinliğin en son fonksiyonu olarak tanımlamaktadır (Murphy, 1998).

Ted Levitt ve Peter Drucker misyonu iş stratejisi açısından açıklayan okulun kurucuları sayılır. Levitt (1960) ‘Marketing Myopia’ adlı makalesinde birçok örgütün yanlış iş tanımları olduğunu öne sürer, yöneticilerin iş tanımlarını dikkatli bir şekilde, üretim teknolojilerine odaklanmak yerine müşteri ihtiyaçlarına göre tanımlamaları gerektiğini vurgular. Drucker (1974) ise iş amaçları ile iş misyonunun yanlış ifade edildiğini, örgütlerin en temel soruyu- ‘Bizim işimiz nedir?’ sorusunu yanıtlamayı unuttuklarını söylemiştir. Drucker’a (1974) göre yarının sonuçları için bugün verilen kararlar “işimiz ne?” sorusunu cevaplamakla ortaya çıkar. Bu sorunun cevabı misyon ifadesidir. Örgütün var oluş nedenini ortaya koyan misyon ifadesinin amacı, örgüt içindeki çeşitli unsurları ortak bir amaç çerçevesinde birleştirmek, örgüte stratejik bir yön göstermek ve kaynakların bu çerçevede kullanılmasını sağlamaktır. Bu anlamda misyon ifadesi bir bakıma örgütün anayasası olarak değerlendirilebilir. Bart (1996) ise misyonun ‘daha basit, yaşamsal önemi olan, “Bizim amacımız nedir? Neden varız? Neyi başarmak istiyoruz?” sorularının cevabı olması gerektiğini ifade etmiştir.

Misyona kavramın kültürel özelliklere vurgu yaparak açıklayan ikinci yaklaşıma göre, misyon daha yumuşak kavramlarla açıklanmaktadır. ‘Misyona, örgütü bir bütün olarak bir arada tutan kültürel birleştiricidir. Bu kültürel normlar, bireylerin davranışlarını, çalışma şekillerini ve örgütün amaçlarının uygulanmaya konmasını etkileyen güçlü normları ve değerleri içermektedirler(A. Campbell & Yeung, 1991). Bu yaklaşımdaki asıl önemli nokta örgütün temel değerleridir.

Askeri bakış açısına göre ise temel ilke amacın seçilmesi ve devam ettirilmesidir. Buradaki amaç, vizyon ile eş anlamlıdır. Misyona ise, vizyonun operasyonel bir alt kümesi olarak nitelendirilmektedir. Askeri ve stratejik yaklaşımların birçok ortak noktaları vardır. Her ikisinde de misyonun en son fonksiyonu bir amacın gerçekleşmesidir (Murphy, 1998).

Her üç yaklaşımın eksik kalan yönlerini tamamlamak üzere birçok yazar bu yaklaşımları birleştirmeyi önermişlerdir (Desmidt & Heene, 2003). Örneğin Pearce II ve David (1987), etkin bir misyon ifadesinde sert unsurların yanında, felsefe gibi yumuşak bir unsuru da katmışlardır. Onlara göre etkili bir misyon, işletmeyi aynı alandaki diğerlerinden ayıran temel, kendine has amaçları tanımlar ve ürün ve pazar terimleriyle işletme faaliyetlerinin kapsamını belirler. İşletmenin ürünlerini veya hizmetlerini, pazarlarını, müşterilerini ve felsefesini ortaya koyan sürekli bir amaç ifadesidir. Formel bir örgütsel belge olarak hazırlanan misyon ifadesi, örgütün öncelikleri, stratejileri, planları ve işle ilgili yükümlülükleri için bir temel sağlar. Dolayısıyla yönetsel işler ve yapıların tasarımı için de bir başlangıç noktası olarak işlev görür. Örgütün var oluşu ile ilgili temel nedeni açıklar. Stratejik planların geneline yol gösterici bir işlev üstlenen iyi hazırlanmış misyon ifadelerinde dokuz unsurun bulunması önerilmektedir (David, 2005: 63): Bunlar; müşteriler, ürünler-hizmetler, yer, teknoloji, hayatta kalma, ilkeler, öz-benlik, toplumsal imaj olarak ifade edilmektedir.

Bu grupta değerlendirilebilecek diğer bir yaklaşım da Ashridge Modelidir (A. Campbell, 1993; A. Campbell & Yeung, 1991). Ashridge Modeline göre etkili bir misyon tanımında dört temel öge bulunmalıdır.

Bu ögeler;

- Amaç : Örgütün varlık sebebi nedir?
- Değerler : Örgütün temel inançları nelerdir?
- Strateji : Örgütün rekabetçi konumu ve farklılık yaratan özellikleri
- Davranış standartları : Farklılık yaratan yeterlilik ve temel değerlere dayalı politikalar ve davranış kalıpları

Birçok yazar (Bart, 1998; A. Campbell & Yeung, 1991; Pearce II & David, 1987) iyi yaratılmış bir misyonun örgütsel performansı pozitif yönde etkilediklerini belirtmişlerdir. Her ne kadar misyon ve örgütsel performans arasındaki pozitif ilişki karmaşık olsa da ortak kanı olarak misyonun faydaları;

- (1) iyileştirilmiş kaynak tahsisi,
- (2) güçlendirilmiş meşruiyet,
- (3) paylaşılan değerlerin pekiştirilmesidir.

İyileştirilmiş kaynak tahsisi ve güçlendirilmiş meşruiyet misyon ifadesinin stratejik yönü ile ilgilidir. Paylaşılan değerlerin pekiştirilmesi ise bireyleri bir arada tutmaya yarayan, ortak bir kimlik yaratılmasını sağlayan kültürel yönü ile ilgilidir.

Aslında her örgüt yazılı olsun veya olmasın, bir misyona sahiptir. Örgütün her türlü faaliyetinde, çalışanların davranışlarını şekillendiren bu misyon, örgüt sahip ve yöneticilerinin inanç ve değerlerine göre oluşmaktadır. Misyon, herhangi bir örgütün en önemli varoluş sebebidir ve stratejik amaçlarını nasıl gerçekleştireceğini belirleyen çerçeveyi oluşturmaktadır. Genel ve stratejik amaçları aynı olan örgütleri birbirinden ayırt etmeye yarayan ve örgütün kimliğini belirleyen temel özellik, misyonla kazanılmaktadır (Doğan, 2002: 144).

4. Vizyon – Misyon – Değer İlişkisi

Misyon, vizyon ve örgüt amaçlarının belirlenmesi aşaması stratejik yönlendirme aşaması olarak adlandırılmaktadır. (Ülgen & Mirze, 2004) Bazı yazarlar bu aşamayı stratejik analiz sürecinden önce (David, 2005; Hill & Jones, 1998) bazıları ise sonra (Hitt, Ireland, & Hoskisson, 2000; Ülgen & Mirze, 2004) gerçekleştireceğini belirtmektedirler.

Bir çok yazara göre (Bart C.K., 1996; Pearce II & David, 1987)) stratejik yönetim süreci, misyon ifadesinin yazılması ile başlar. Bir örgütün misyonu genellikle örgütün amacı, ne için var olduğu, yeteneklerinin neler olduğu, faaliyetlerinden kimlerin yarar sağladıkları ile ilgilidir. Üzerinde uzlaşılan bir konu, vizyon ve misyonun örgütün stratejisinin geliştirilmesi ile olan ilişkidir (O'Brien & Meadows, 2000).

Bazı yazarlara göre (David, 2005; Hamel & Prahalad, 1994) öncelikle vizyonun oluşması ve misyon dahil diğer süreçlerin vizyonu temel alması gereği üzerinde durmaktadırlar. Ancak bazı diğer yazarlar ise (Bryson & Alston, 1996; J.C. Collins & Porras, 1996) misyonun önce belirleneceği, vizyonun ve diğer stratejik süreçlerin buna göre oluşacağını öne sürmektedirler.

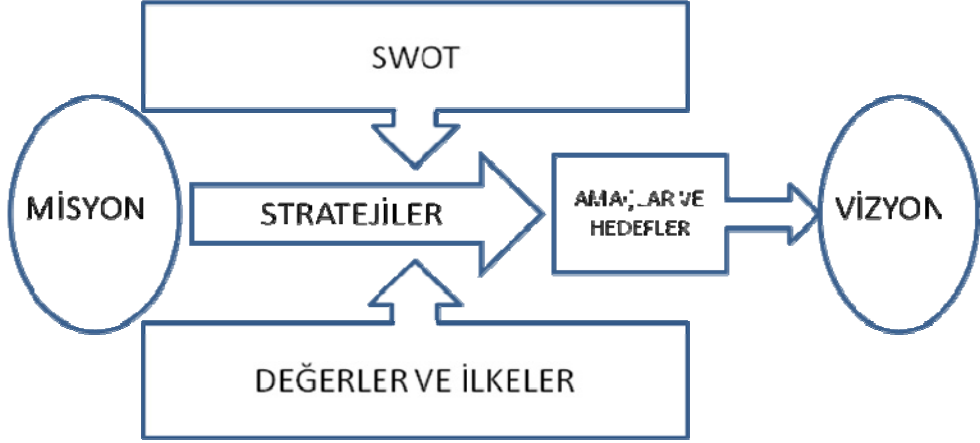
Ancak vizyonun, “nereye gitmek istiyoruz?” sorusuna cevap oluşturması ve misyonun da oraya ulaşmak için “şimdi nelerin, nasıl yapılması gerektiği” ile ilgili olduğu konusunda bazı küçük farklılaşmalar dışında bir uzlaşma sağlanmış görünmektedir.

Stratejik yönetim sürecinin durum analizi (SWOT), stratejiler, amaçlar ve hedefleri de içine alan temel kavramlarla birlikte Şekil 1’de gösterilen ilişki değerler, misyon ve vizyon kavramlarının ilişkisini ortaya koymaktadır. Buna göre değerler ve ilkeler hemen hemen tüm stratejik yönetim sürecinin temelinde bulunmaktadır.

Misyon ve vizyonun örgütsel değerler ve ilkeleri içinde barındırmaması aslında bu iki kavramın gerektirdiği paradigmanın anlaşılmamış olduğunun işaretidir. Simpson’a (1998: 477) göre misyon ifadelerinde karşılaşılan temel problem örgüt misyonunun yeterince ayırt edici bir şekilde ortaya konulamamasıdır. Aynı sektörde faaliyet gösteren benzer örgütlerin; örneğin hastanelerin ya da üniversitelerin; misyon ve vizyon ifadelerinin incelenmesi ile birini diğerinden ayırt etmek mümkün değilse bu kavramların işlevini

yerine getirmediği söylenebilir. Oysa gerek uygulamaları ve gerekse hizmet ettikleri hasta/öğrenci profilleri, sundukları hizmetler, toplumsal olaylar karşısında takındıkları tavırlar, kamuoyuna yansıttıkları imaj vb. konularda farklılıklar hissedilmektedir.

Şekil: 1
Misyon, Vizyon, Değerler, Stratejiler, Amaçlar Arasındaki İlişki



Kendilerini ve çevrelerinde olup bitenleri algılamaları ve stratejik yönetim sürecine yansıtmaları da örgütte egemen olan dünya görüşüne ve kültürel algılama biçimlerine uyumlu olmaktadır. Aksi halde aynı çevresel koşullarda bulunan her örgütün aynı çıkarımları yapması gerekirdi.

Seçilen amaçlar ve bu amaçlara ulaştıracak stratejilerin de örgütsel değer ve ilkeleri referans alması gereği vardır. Diğer bir deyişle, örgütsel stratejilerin oluşturulması ve uygulanması günlük gelişmelere bağlı olarak kendi başına gerçekleştirilen bir süreç değil, örgütün derinlerine işlemiş olan değerlere dayalı olarak belirlenen örgüt misyonu, vizyonu ve SWOT analizi ile kapsamı ve sınırları belirlenmiş bir süreçtir.

5. Sonsöz

Stratejik yönetim ve ilgili temel kavramların gerek akademisyenler gerekse uygulamacılar tarafından son 20–25 yıldır çok yaygın olarak kullanıldığı bilinmektedir. Yönetimle ilgili olarak hemen her konunun başına “stratejik” sözcüğünün getirilmesi ve buna paralel olarak misyon ve vizyon kavramlarının her durumda kullanılması sanki bir moda haline gelmiştir. Oysa vizyon ve misyon kavramları örgütsel değerler ile ilişkilendirilmeksizin doğru anlaşılmazsa stratejik yönetim paradigması uygulamada hiçbir işe yaramaz. Gerek kamu gerekse özel sektör yöneticilerinin bu kavramları doğru kullanma ve stratejik yönetim sürecine dâhil etmede değer kavramının değerini yeterince

kavramadıkları fikrine kısa bir Web taraması ile kolayca ulaşılabılır. Bu durum birbirine benzer örgütlerin, örneğin üniversitelerin ya da hastanelerin, web sayfalarındaki vizyon ve misyon ifadelerinin incelenmesi ile görülebilir. Hatta bazı örgütlerin bu kavramları benzer örgütlerden aynen kopyaladıkları da bilinmektedir. Bu gözlemler, özellikle stratejik yönetim kavramının uygulamaya yansımaları açısından daha ziyade teknik yönüyle dikkate alındığını ancak bu sürece anlam katacak örgütsel değerler ve ilkeler konusunun gözden kaçırıldığı izlenimini güçlendirmektedir.

Bu çalışmada stratejik yönetimin temel kavramlarından olan misyon ve vizyonun örgütsel değerler ve ilkelerle ilişkisi tartışılmış ve örgütsel değerlerin bütün stratejik yönetim sürecinin arka planında ne kadar önemli bir yer tuttuğu ortaya konulmuştur.

Kaynakça

- Awamleh, R., & W.L. Gardner (1999), Perceptions of Leader Charisma and Effectiveness: The Effects of Vision Content, Delivery and Organizational Performance, *Leadership Quarterly*, 10(3).
- Barrett, R. (2006), *Building a Vision - Guided, Values - Driven Organization: A Whole-System Approach to Cultural Transformation*: Butterworth-Heinemann.
- Bart C.K. (1996), The Impact of Mission Statements on Firm Innovativeness, *International Journal of Technology Management*, 11(3/4), 479-493.
- Bart, C.K. (1998), *Mission statement rationales and organizational alignment in the not-for-profit health care sector*, *Health Care Management Review*, 23(4), 54-69.
- Berson, Y., vd. (2001), The Relationship Between Vision Strength, Leadership Style And Context, *The Leadership Quarterly*(12).
- Bryson, J. M., & F.K. Alston (1996), *Creating and Implementing Your Strategic Plan: A Workbook for Public and Nonprofit Organizations*, CA: Jossey-Bass.
- Campbell, A. (1993), The Power of Mission: Aligning Strategy and Culture, *Planning Review Special Issue 20* (Sept.-Oct), 10-12.
- Campbell, A., & S. Yeung (1991), Creating a Sense of Mission, *Long Range Planning* 24(4), 10-20.
- Clayton, S. (2002), *Takımınızın Yeteneklerini Geliştirmede Strateji Geliştirme* (M. Zaman, Trans.), İstanbul: Hayat Yayıncılık.
- Collins, J.C. (1996), Aligning Action and Values, *Leader to Leader*, 1(Summer), 19-24.
- Collins, J.C., & J.I. Porras (1996), Building Your Company's Vision, *Harvard Business Review*(September/October), 65-77.
- Collins, J.C., & J.I. Porras (1999), *Değişim*, İstanbul: Mess Yayını.

- David, F.R. (2005), *Strategic Management: Concepts and Cases* (10 ed.), NY: Prentice Hall.
- Deliz, J.R. (1997), Lessons Learned from Baldrige Winners, *21st International Conference on Computers and Industrial Engineering*, 33, 1-2.
- Desmidt, S., & A. Heene (2003), *Mission statements: in search for ameliorated performance through organisation – employee value congruence*, The First workshop of the EGPA Study Group on Ethics and Integrity of Governance, <<https://www.law.kuleuven.be/linc/integriteit/EGPA/previous%20egpa%20conferences/lisbon%202003/Desmidt.pdf>>, 19.08.2010.
- Doğan, S. (2002), İşletmelerde Vizyon ve Misyon Bildirisi Geliştirme ve Önemi Üzerine Bir Araştırma, *Amme İdaresi Dergisi*, 35(1).
- Drucker, P. (1974), *Management: Tasks, Responsibilities, and Practices*, New York: Harper & Row.
- Gill, R. (2003), Change Management or Change Leadership? *Journal of Change Management*, 3(4).
- Güney, S. (2004), *Açıklamalı Yönetim Organizasyon ve Örgütsel Davranış Terimler Sözlüğü*, Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Hamel, G., & C.K. Prahalad (1994), *Competing for the future*, Boston, MA.: Harvard Business Press.
- Hill, C.W.L., & G.R. Jones (1998), *Strategic Management: An Integrated Approach* (Fourth Edition ed.), USA: Houghton Mifflin Com.
- Hitt, M.A., R.D. Ireland, R.E., Hoskisson (2000), *Strategic Management* (4 ed.), USA: South- Western College Publishing.
- Hultman, K. (2005), Evaluating Organizational Values, *Organizational Development Journal*, 23(4), 32–44.
- LeMon, C. (2000), Motivating Adult Employees to Grow Up, *Employment Relations Today*, 3(3).
- Levitt, T. (1960), Marketing Myopia, *Harvard Business Review*, , 38(4), 45–56.
- Lissack, M., J. Roos (2001), Be Coherent, Not Visionary, *Long Range Planning*(34).
- Miller, P. (2003), Organisational Values and Generational Values: A Cross Cultural Study. *Australasian Journal of Business & Social Inquiry*, 1(3), 138–153.
- Murphy, J.J. (1998), The Concepts of Vision & Mission Revisited, *SBL Research Review*, 2(1), 27–33.
- O'Brien, F., & M. Meadows (2000), Corporate visioning: a survey of UK practice, *Journal of the Operational Research Society*, 51, 36–44.
- Padaki, V. (2000), Coming To Grips With Organisational Values, *Development in Practice*, 10(3&4).

- Pearce II, J. A., & David, F. (1987), Corporate Mission Statements: The Bottom Line, *The Academy of Management Executive*, 1(2), 109–115.
- Rokeach, M. (1973), *The nature of human values*, New York: The Free Press.
- Simpson, D.G. (1998), Why Most Strategic Planning is a Waste of Time and What You Can Do About It? *Long Range Planning*, 31(3), 476–480.
- Ülgen, H. & K. Mirze (2004), *İşletmelerde Stratejik Yönetim*, İstanbul: Literatür Yay.
- Yurtseven, H.R. (1988), Stratejik Yönetim Sürecinde Misyona Kavramı, *Yönetim*, 9(29), 26–33.

Export Insurance Policy When Exporting to Lesser-Known Markets

Türkmen GÖKSEL

turkmen.goksel@politics.ankara.edu.tr

Az Tanınmış Piyasalara İhracatta Uygulanan İhracat Sigorta Politikası

Abstract

There are crucial differences between exporting to a lesser-known market and exporting to a well-known market. I define a well-known (lesser-known) market if exporters have complete (incomplete) information about importers' characteristics such as contract viability. This risk premium between a well-known market and a lesser-known market causes lower export volume to lesser-known markets. I find that government-supported export insurance policies can increase the total volume of exports to lesser-known markets. Moreover, this paper argues that mostly medium-sized firms are getting benefits from this policy.

Key Words : Exports, Insurance, Lesser-Known Markets, Incomplete Information.

JEL Classification Codes : D81, F10, F13.

Özet

İhracatın yapılacağı piyasaların tanınmış ya da az tanınmış olması arasında çok önemli farklılıklar vardır. Bu çalışmada ihracat yapanların ithalatçıların özellikleri hakkında-örneğin kontratların uygulanabilirliği-tam (eksik) bilgiye sahip oldukları piyasalar tanınmış (az tanınmış) piyasalar olarak kabul edilmiştir. Çok tanınan ve az tanınan piyasalar arasındaki bu risk primi az tanınan piyasalara daha az ihracat yapılmasına neden olabilmektedir. Bu çalışmada devlet destekli ihracat sigorta politikalarının az tanınmış piyasalara yapılan toplam ihracat hacmini arttıracığı sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca bu politikadan en çok orta ölçekte olan firmaların fayda sağlayacağı argümanı savunulmuştur.

Anahtar Sözcükler : İhracat, Sigorta, Az Tanınmış Piyasalar, Eksik Bilgi.

1. Introduction

For an exporter, there are crucial differences between exporting to a lesser-known market and exporting to a well-known market. In this paper, I define a market as a well-known one, if the information about importers' characteristics is fully known by exporters. This information set includes the reliability of importers such as contract viability, payment delays, etc. However, for a lesser-known market, information about importers' characteristics is not completely known by exporters. In other words, there is incomplete information about importers in a lesser-known market. Incomplete information about importers makes it riskier to export to a lesser-known market compared to a well-known market. Even though only a subset of importers in a lesser-known market might violate the contract or delays payment, this incomplete information causes a risk premium between lesser-known markets and well-known markets. This risk premium lowers exports to lesser-known markets relative to well-known markets.¹ Closely related to my argument, Crozet, Koeing, Rebeyrol (2008: 22-29) presents the empirical evidence for French exporters. In their analysis, if the insecurity index goes up for an import destination, then probability of exporting to those destinations decreases.²

In this paper, I ask and answer the following questions: Is there a government policy to share the risk with exporters and thereby increase the volume of exports to lesser-known markets? If there is, then which type of firms are getting the most benefits from this policy? The main argument of this paper is that if government provides an export insurance policy for exporters when exporting to lesser-known markets, this insurance policy can increase the total volume of exports to lesser-known markets. This paper also argues that mostly medium-sized firms are getting benefits from this policy. Larger firms can take the risk by themselves, however medium-sized ones cannot. Moreover, most of the small-sized firms still find it too risky to export to lesser-known markets.

This paper's goal is to emphasize the idea of government-supported export insurance policy when exporting to lesser-known markets. The proposed export insurance policy in this paper is as follows: Exporters find it risky to export lesser-known markets due to the uncertainty of contract viability. Given this argument, government can provide an export insurance policy such that if exporters ex-ante pay some insurance costs and cannot completely get their payment back from importers, then government pays some portion of the total payment to exporters. I provide a simple model to show the clear relationship between export insurance policy and the total volume of exports to lesser-

¹ *There are some other potential explanations for lower exports to lesser-known markets relative to well-known markets other than the mentioned risk premium. In this paper, I solely focus on the incomplete information about the reliability of importers: Contract viability.*

² *ICRG (International Country Risk Guide) is used as a proxy for insecurity in their analysis. ICRG provides annual indices of political stability, contract viability, payments delays, corruption, bureaucratic efficiency, and legal system, etc. In this paper, I focus on contract viability.*

known markets. The key ingredient of this model is that exporters do not have complete information about importers but have beliefs instead. Moreover, in the model there is a portion of payments paid immediately by importers to exporters in return for imported goods. However, there is a contract between importers and exporters and the rest of the payment will be done in the future according to this contract. I assume that there are 2 types of importers: Good and bad types. Good type pays the rest of the payment in the future as written in the contract, but bad type does not pay the rest of the payment and violates the contract. In order to simplify the difference between a well-known and a lesser-known market in the model, the only source of incomplete information is assumed to be about importer types.³ This environment (risk premium between well-known markets and lesser-known markets) lowers export volume to lesser-known markets due to the uncertainty of contract viability. However, with a government-run export insurance policy, exporters would find it safer to export to lesser-known markets since risk is shared with government. Consequently, this policy causes an increase in total volume of exports to lesser-known markets.

The remainder of this paper is organized as follows: Section 2 describes the model and discusses the policy implications of export insurance. Section 3 provides a numerical example and section 4 concludes.

2. Model

Sections 2.1. and 2.2. analyze the cases “no insurance” and “insurance”, respectively under incomplete information. In order to highlight the main features of the model and differences between these 2 cases, section 2.1. and 2.2. assume a representative exporter. In order to achieve the main goal of this paper, section 2.3. analyzes the model with heterogeneous exporters instead of a representative exporter assumption. Section 2.4. discusses the policy implications of export insurance.

2.1. Model: No Insurance Case

Suppose that there are two countries: Home (H) and Foreign (F) country. In country H, there is a representative exporter, firm i , and in country F, there is a representative importer, m .⁴ A representative exporter, firm i in H, produces good y . In

³ If an exporter believes that the probability of payment of the remaining portion is high (low), then it can be interpreted as a well-known (lesser-known) market.

⁴ In order to emphasize the importance of this paper's idea clearly, I did not explicitly model domestic production, importers in H and exporters in F. However, all of the qualitative results remain same with those extensions. Moreover, this set-up can be extended to an N country case.

order to produce one unit of y , firm i pays cost, c .⁵ A representative importer, consumer m in F , demands one unit of y from country H . For one unit of y , importer m in F offers p to exporter i at the beginning of the period.

The scenario proceeds as follows:⁶ At the beginning of the period, importer m demands one unit of y from H and offers p for one unit of y . Exporter i either accepts or rejects this offer depending on the expected profit. If exporter i accepts the offer, then importer m pays some portion of the offer, γp immediately. However, the rest of the offer $(1-\gamma)p$ will be paid later according to the contract. Exporter i believes that for a α probability, importer m will adhere to the contract and pay the rest of the offer, $(1-\gamma)p$.⁷ On the other hand, with a $(1-\alpha)$ probability exporter i , believes that importer m will not pay the rest of the offer.⁸ In the case of acceptance, exporter i produces one unit of y and pays the cost c . After sending the good y , importer m may or may not pay the rest of the offer depending on type. Depending on this probability distribution, offer and cost, firm i maximizes the expected profit and decides to accept or reject the offer. If firm i rejects the offer, importer m does not pay p and does not consume y , and exporter i does not pay the cost c .

At the beginning of the period, given α, p and c , firm i maximizes the expected profit, $E(\pi)$. Competitive markets imply that:

$$E(\pi) = \gamma p + \alpha(1-\gamma)p - c = 0. \quad (1)$$

Hence, for firm i , the condition for accepting the offer is $\gamma + \alpha(1-\gamma) \geq \frac{c}{p}$.

2.2. Model: Export Insurance Policy

There is one crucial difference compared to the previous case.⁹ The government in country H provides an insurance policy for exporters. More explicitly, if an exporter i pays some insurance cost, λ , to the government, then under the case of not getting back their remaining offer $(1-\gamma)p$, government pays some portion of that offer, $(1-\gamma)p\theta$,

⁵ c can be interpreted as unit labor cost and corresponds to $1/\text{productivity}$. Moreover, I assume that $c \in (0, c^u]$, where c^u is the upper bound for the cost.

⁶ See appendix figure 1 for the timeline.

⁷ $0 \leq \alpha, \gamma \leq 1$.

⁸ In reality, it is too costly and time consuming to take these contract issues to the international courts. Therefore, in the model net return from the courts is normalized to 0 for simplicity.

⁹ See appendix figure 2 for the timeline.

as an insurance payment.¹⁰ At the beginning the period, given α, p, c, θ and λ , exporter i maximizes the expected profits and makes two decisions: First, depending on the expected profitability from the insurance policy, firm i chooses either “Joining the insurance mechanism” (I) or “Not joining the insurance mechanism” (NI). Second, depending on the expected profitability of exporting good y (can be exported with I or NI), firm i decides to accept (A) or reject (R) the offer. Hence there are 3 cases: (A,I), (A,NI), (R,NI).¹¹

For exporter i , competitive markets imply that:

$$E(\pi) = \gamma p + \alpha(1 - \gamma)p - c + \max(0, (1 - \alpha)(1 - \gamma)p\theta - \lambda) = 0. \quad (2)$$

Clearly, if the insurance mechanism is not profitable in the expected terms (i.e. the expected return of insurance $\leq$ cost of insurance; $(1 - \alpha)(1 - \gamma)p\theta \leq \lambda$, then exporter i 's problem reduces to:¹²

$$E(\pi) = \gamma p + \alpha(1 - \gamma)p - c = 0, \quad (3)$$

as in the case where there is no insurance policy.

2.2.1. Different Cases

There are potentially 3 different cases (A,I), (A,NI), (R,NI).

1st case: (A,I)

This case implies two things: First, exporter i joins the insurance mechanism provided by the government. Second, exporter i accepts the offer. In order to join the insurance mechanism, the expected return of insurance has to be greater than the cost:

$$(1 - \alpha)(1 - \gamma)p\theta > \lambda \quad (4)$$

Second, the expected non-negativity profit condition implies that:

¹⁰ The government's information about actual distribution of types can be reflected in the cost of insurance: The more (less) information, the lesser (higher) cost, λ . $0 \leq \theta \leq 1$.

¹¹ For example (A,I) can be interpreted as accepting + joining the mechanism case. Other cases can be interpreted similarly. In the rejection case, clearly no insurance is paid, hence (R,I) is not possible.

¹² If the expected return of insurance = cost of insurance, then an exporter is indifferent. In this case, I assume that exporter does not join the insurance mechanism.

$$\gamma p + \alpha(1 - \gamma)p + (1 - \alpha)(1 - \gamma)p\theta \geq c + \lambda. \quad (5)$$

For the (A,I) case, it is known that $(1 - \alpha)(1 - \gamma)p\theta > \lambda$. Hence, there might be possible cases for the following relation: $\gamma p + \alpha(1 - \gamma)p \stackrel{>}{=} c$. The focus point of this paper is the subcase in which it is only optimal to accept the offer with an insurance mechanism. Henceforth, I call this subcase 1'. The conditions corresponding to this subcase are: $\gamma p + \alpha(1 - \gamma)p \leq c$ and $\gamma p + \alpha(1 - \gamma)p + (1 - \alpha)(1 - \gamma)p\theta \geq c + \lambda$ simultaneously. The first condition implies that exporter i rejects the offer without an insurance mechanism. However, the second condition implies that exporter i accepts the offer with an insurance mechanism. Consequently, (A,I) case shows that insurance mechanism can be effective since insurance mechanism can affect the optimal choice of an exporter as in subcase 1'.

2nd case: (A,NI)

The second case again implies two things: Exporter i decides not to join the insurance mechanism provided by the government, but exporter i still accepts the offer. In order not to join the insurance mechanism, the expected return of insurance has to be less than or equal to the cost of insurance:

$$(1 - \alpha)(1 - \gamma)p\theta \leq \lambda. \quad (6)$$

Second, the expected non-negativity profit condition implies that:

$$\gamma p + \alpha(1 - \gamma)p \geq c. \quad (7)$$

This case shows that under some conditions, an insurance mechanism can be ineffective since mechanism might be too costly to use in expected terms. Consequently, an insurance mechanism cannot affect the optimal choice of an exporter. An insurance mechanism can be ineffective for several reasons: It can be very costly (relatively high λ) or insurance coverage can be low (relatively low θ). Moreover, if importers have a good reputation (i.e. importer is a good type and this is publicly known), then $\alpha \rightarrow 1$. This implies that there is no need for this insurance mechanism.¹³

¹³ Clearly, if $\gamma = 1$, then there is no need for an insurance mechanism.

3rd case: (R)

Third case is rejecting the offer. There can be two possibilities for this case to happen. First, an insurance mechanism can be profitable but the expected non-negativity profit condition may imply the following:

$$\gamma p + \alpha(1 - \gamma)p + (1 - \alpha)(1 - \gamma)p\theta < c + \lambda. \quad (8)$$

Second, an insurance mechanism cannot be profitable and the expected non-negativity profit condition may still imply the following:

$$\gamma p + \alpha(1 - \gamma)p < c. \quad (9)$$

Under both subcases, exporter i rejects the offer: In the first one, even the existence of the insurance mechanism does not help the exporter to accept the offer. In the second subcase, the insurance mechanism by itself is not profitable, and it is not profitable to export without insurance as well.

As mentioned before, the focus of the paper is the subcase where exporter i cannot export without an insurance mechanism, but can export with an insurance mechanism (subcase 1'). More precisely, the case where the insurance policy can be called effective. In the effective case, the existence of an insurance mechanism affects the optimal decision of an exporter and makes firms more likely to export.

2.2.2. Thresholds

Recall that $c \in (0, c^u]$, where c^u is the upper bound for the unit labor cost. I assume that firm i draws the unit cost, c , from an uniform distribution. For the case where there is no insurance, c^* is a threshold cost for an exporter to accept the offer. As a result, for all $c > c^*$, it is not optimal to export for an exporter i . c^* is given by the following equation:¹⁴

$$c^* = p(\gamma + \alpha(1 - \gamma)). \quad (10)$$

¹⁴ This result follows from equation (3).

For the case with insurance, c_I^* is the threshold cost for an exporter to accept the offer. Hence, for all $c > c_I^*$, it is not optimal for an exporter i to export. c_I^* is given by the following equation.¹⁵

$$c_I^* = p\gamma + \alpha(1-\gamma)p + \max \left(0, \underbrace{(1-\alpha)(1-\gamma)p\theta - \lambda}_N \right). \quad (11)$$

Lemma. If an insurance mechanism is profitable in expected terms (i.e. $N > 0$, see equation (11)), then $c_I^* > c^*$.

Proof. It follows immediately from comparing equations (10) and (11).

There are several implications of this lemma. First, suppose that $c > c^*$ (i.e. firm rejects to export without an insurance mechanism). By the lemma, it is known that if an insurance mechanism is profitable in the expected terms (i.e. $N > 0$), then $c_I^* > c^*$. Moreover, c_I^* might be sufficiently large enough such that $c < c_I^*$ also holds. This is called the effective case, since the exporter rejects the offer without insurance but accepts it with insurance. Recall that this case corresponds to the subcase 1'. Hence, government-supported insurance mechanism affects the optimal decision of an exporter. Second, this lemma implies that with a profitable insurance mechanism (in expected terms), a firm is more likely to export compared to the case where there is no insurance. More explicitly, everything else fixed, the ex-ante probability of exporting with an insurance mechanism is greater than the ex-ante probability of exporting without an insurance system: $\frac{c_I^*}{c^u} > \frac{c^*}{c^u}$.¹⁶

2.3. Heterogeneous Exporters (Firms)

In this section, I move away from the representative exporter assumption. Instead, I assume that there is a continuum of exporters in country H and each exporter produces a different variety, z . I assume that measure of exporters in country H is fixed and equal to 1. Each firm draws a unit cost, c , from a publicly known uniform distribution with support $c \in (0, c^u]$. However at the beginning of the period, importer m does not

¹⁵ This result follows from equation (2).

¹⁶ The ex-ante probability corresponds to the time before drawing c .

know exporters' c .¹⁷ A representative importer m in country F has a preference for variety. I assume that importer m values each variety equally and wants to consume only one unit of each variety, z . Consequently, at the beginning of the period, importer m makes the same offer, m , to all types of exporters.¹⁸

2.4. Policy Implications of Export Insurance

Proposition 1: If an insurance mechanism is profitable in expected terms, then there is a measure of firms in country H which cannot export without insurance but can export with an export insurance policy. Moreover, this additional measure of firms which are exporting only with an insurance policy is given by the following interval: $(c^*, c_I^*) \in (0, c_u]$.

Proof: In the "no insurance" case, if firms are heterogeneous in terms of unit cost c (or productivity), then only firms with $c \leq c^*$ export, and the rest of the firms cannot export. These follow from threshold equation (10). Firms with relatively low c can make non-negative profits. In contrast, firms with relatively high c cannot make non-negative profits and therefore, they reject the offer. In the "insurance" case, if firms are heterogeneous in terms of unit cost c , then only the firms with $c \leq c_I^*$ export, and the rest of the firms cannot export due to the above reasons. These follow from threshold equation (11). If the insurance mechanism is profitable in expected terms, lemma 1 implies that there is an additional measure of firms which accepts the offer. Moreover, $(0, c^*]$ is the measure of firms which can export with or without insurance. (c^*, c_I^*) is the measure of firms which can export with an insurance mechanism but cannot export without insurance. Finally $(c_I^*, c^u]$ is the measure of firms which cannot export in either case (with or without insurance) due to high costs (low productivity).

¹⁷ Note that there is a unit measure of exporters (firms) which draws c and I assume that the firms which have the same c produce the same variety, z . Hence, different varieties may also be represented by different costs. All varieties have the same quality, hence different unit costs can be interpreted as some firms can produce the same amount and quality less costly than the others since they are more productive.

¹⁸ I assume that consumer m has sufficiently large enough endowments to exchange with all the varieties. If an exporter z rejects the offer, then this endowment is treated as savings for importers. Savings cannot be used for new offers in a period and consumed in that period. Hence an importer's endowment is equal to

$$\underbrace{pz^*}_{\text{importer } m \text{ pays this amount to exporters}} + \underbrace{p(1-z^*)}_{\text{savings for importer } m} = \omega. \quad \omega \text{ denotes the total endowment of}$$

importer m , z^* denotes the measure of exporters who accepts the offer and exports, and $(1-z^*)$ denotes the measure of exporters who rejects the offer and does not export.

Proposition 2: If an insurance mechanism is profitable in the expected terms, then an increase in θ , causes an increase in the measure of firms which cannot export without insurance but can export with insurance.

Proof: We know that the additional measure is $(c^*, c_I^*]$ (firms which only export with insurance). Since c^* is independent of θ and c_I^* increases in θ , an increase in θ causes an increase in the measure of firms which cannot export without insurance but can export with insurance.

One implication of proposition 2 is that the measure of exporting firms increases with a higher expected profitable insurance mechanism. This result also implies that total exports from country H to F increases with an increase in θ .

2.4.1. Which Type of Firms Are Exporting More With Insurance Policy?

In order to answer this question, I use the following observed fact (which is also supported by theoretical results): There is a positive relationship between firms' productivity (i.e. 1/unit cost) and size. For theoretical results, see Melitz (2003: 1699-1700), Melitz and Ottaviano (2008: 298-299). For empirical evidence see Van Ark and Monnikhof (1996: 6-7), Leung, Meh and Terajima (2008: 11-16) among others. Using this observed fact and proposition 1, I conclude that this policy mainly helps medium-sized firms. Note that additional measure which can export only with an insurance mechanism is $(c^*, c_I^*]$. This interval mainly corresponds to medium-sized firms. Moreover $(0, c^*)$ corresponds to the largest firms since these firms are the most productive ones. $(c_I^*, c^u]$ corresponds the smallest firms since they are the least productive ones.

Intuition behind this result is that the largest firms in the economy can take risks by themselves. For small-sized firms, it is still too risky to export to lesser-known markets even with the insurance mechanism. However, medium-sized firms cannot take the risk by themselves but can export by the help of insurance mechanism to lesser-known markets. In summary, number of exporting firms' increases with the insurance mechanism and this increase is caused mostly by medium-sized firms.

3. Numerical Example for Policy Implications

First, I analyze the case where $\theta = 0$ (i.e. no insurance case). Note that when $\theta = 0$, then $\max(0, (1-\alpha)(1-\lambda)\theta - \lambda) = 0$. I call the “no insurance” case as a benchmark case. Second, I analyze the case where $\theta = 0,5$ (i.e. model with an insurance policy) in order to compare the results with the benchmark. Finally, I analyze the effect of

an increase in coverage of insurance (i.e. $\theta = 0,6$ and cost of insurance is constant). Other parameters are chosen as follows for the numerical example: $\alpha = 0,5$, $\gamma = 0,2$, $\lambda = 0,05$, $p = 0,5$ and $c'' = 1$.

Table: 1
Measure of Exporting Firms Under 3 Different Cases

	$\theta = 0$	$\theta = 0,5$	$\theta = 0,6$
Measure of Exporting Firms	0,3	0,35	0,37

Table 1 presents the results for measure of exporting firms when $\theta = 0$, $\theta = 0,5$ and $\theta = 0,6$. When there is no insurance $\theta = 0$, measure of exporting firms is 0,3. Since the total measure of firms is 1, then 0,3 shows the ratio of exporting firms to total firms. Hence, only the most productive firms can export. However, with an insurance policy there is an additional measure of firms which can export. In this example, 0,35 is the measure of exporting firms with the insurance policy. Moreover, if there is a 10 percent increase in the coverage of insurance (keeping the cost same), then there is a 2 percentage points increase in the measure of exporting firms. Measure of exporting firms also shows the ex-ante probability (before drawing the cost) of exporting. Hence, firms are more likely to export with an insurance policy. An increase in θ also increases this probability.

Second, I analyze the case where all the importers are good type (i.e. $\alpha = 1$) and this is publicly known. This case can be interpreted as exporting to well-known and reliable markets. Table 2 presents the results when $\alpha = 1$.¹⁹ Given $\alpha = 1$, 0,5 is the measure of exporting firms for all 3 cases. This is because there is no need for an insurance mechanism (and it is ineffective) since all the importers are good type and this is publicly known. However, only half of the firms are exporting. The other half of the firms are not productive enough to export and join the international markets. This measure cannot export even with an insurance mechanism.

Table: 2
Measure of Exporting Firms When $\alpha = 1$

	$\theta = 0$	$\theta = 0,5$	$\theta = 0,6$
Measure of Exporting Firms	0,5	0,5	0,5

¹⁹ Other parameters are kept same as in the previous example.

These results imply that there are 4 different regions for firms.²⁰

- $c \in (0; 0,3]$ exports in either case (with or without insurance). This measure corresponds to the most productive (larger) firms.
- $c \in (0,3; 0,35]$ exports only with insurance. This measure corresponds to medium sized-firms.
- $c \in (0,35; 0,5]$ cannot export with the existing insurance mechanism but can export with an insurance mechanism that is more profitable in expected terms. This measure also corresponds to medium sized-firms.
- $c \in (0,5; 1]$ cannot export due to low productivity (independent of insurance mechanism). This measure mostly corresponds to small-sized firms.

This results show that the government policy can affect the firms $c \in (0,3; 0,5]$. This measure mostly corresponds to medium-level productivity (medium-sized) firms.

4. Conclusion

In this paper, I analyze the effect of “export insurance policy” when exporting to lesser-known markets. In a simple model where exporters do not have complete information about importers' characteristics (such as contract viability), I find that a government policy can increase the total volume of exports to lesser-known markets. More explicitly, there are some firms which cannot export to lesser-known markets due to the risk premium. This risk premium is caused by the incomplete information about lesser-known markets. However, some of the firms which could not export before the implementation of this export insurance policy can export with the support of this policy. Moreover, this policy mainly affects medium-sized firms. Hence, these firms are the ones which benefit the most from this policy. In a future work, total social welfare analysis can be done comparing the benefits of this export insurance policy and the possible government loss.

²⁰ See appendix figure 3.

Appendix

Figure: 1
Timing in a Period: No Insurance Case

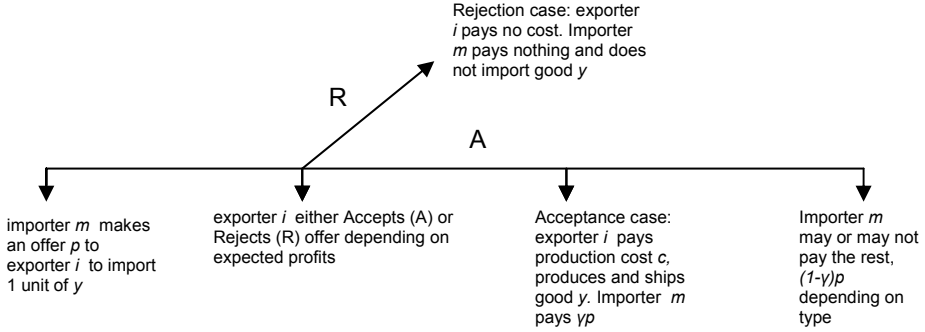


Figure: 2
Timing in a Period: Export Insurance Case

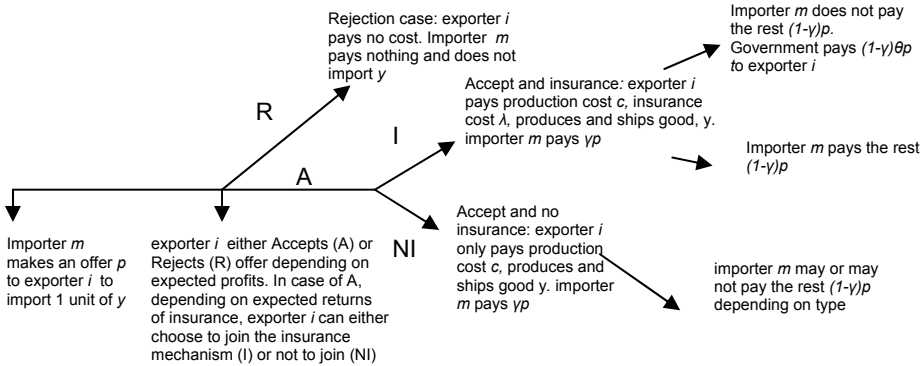
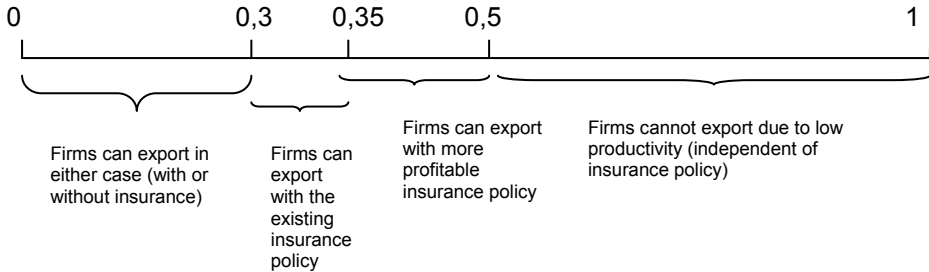


Figure: 3
Different Regions For Firms



References

- Crozet, M., P. Koenig, and V. Rebeyrol (2008), “Exporting to Insecure Markets: A Firm-level Analysis”, *CEPII Research Center Working Papers*, 2008-13.
- Leung, D., C. Meh, and Y. Terajima (2008), “Are There Canada-U.S. Differences in SME Financing?”, *Bank of Canada Working Paper*, 2008-45.
- Melitz, M. (2003), “The Impact of Trade on Aggregate Industry Productivity and Intra-Industry Reallocations”, *Econometrica*, 71 (6), 1695–1725.
- Melitz, M. and G.I.P. Ottaviano (2008), “Market Size, Trade and Productivity”, *Review of Economic Studies*, Volume 75, Issue 1, pp. 295–316.
- Van Ark, B., and E. Monnikhof (1996), “Size Distribution of Output and Employment: A Data Set for Manufacturing Industries in Five OECD Countries, 1960s-1990”, *OECD Economics Department Working Paper*, No.166.

Türkiye’de Yabancı Ziyaretçi Harcaması ve Turizm Gelirleri İlişkisi: Bir Eş-bütünleşme Analizi (1970 – 2008)

Cem IŞIK
isike@atauni.edu.tr

The Relationship of Foreign Visitor Spending and Tourism Incomes in Turkey: A Cointegration Analysis (1970 – 2008)

Abstract

This paper investigates relationship between foreign visitor spending and tourism income for Turkey over the period 1970-2008. This paper examines the role of foreign visitor spending in the Turkish tourism by using ADF test, Co-integration approach, and Granger Causality test over the period of 1970-2008. The empirical findings indicate a long-run equilibrium relationship and further a bi-directional causality between the two variables.

Key Words : Economic Growth, Foreign Visitor Spending, ADF, Co-integration.

JEL Classification Codes : C22, L83.

Özet

Bu çalışmada, Türkiye’de yabancı ziyaretçi harcamaları ile turizm gelirleri ilişkisi 1970–2008 dönemi için incelenmiştir. Bu bağlamda 1970–2008 dönemi için ADF, Eş-bütünleşme ve Nedensellik analizleri yapılmış ve elde edilen deneye dayalı sonuçlar ışığında değişkenler arasında ilişkiler araştırılmıştır. Analiz sonuçları göstermektedir ki, yabancı ziyaretçiler ile turizm gelirleri arasında uzun dönemde karşılıklı nedensellik ilişkisi söz konusudur.

Anahtar Sözcükler : Yabancı Ziyaretçi Harcaması, Eş-bütünleşme, Granger Nedensellik.

1. Giriş

Gelişmiş ülkelerde olduğu kadar Turizm sektörü gelişmekte olan ülke ekonomileri için de önemli bir yere sahiptir. Turizm sektörü döviz geliri elde edilmesine, finansal kaynak yaratılmasına ve yeni iş imkânları oluşturulmasına yardımcı olmaktadır (Sinclair, 1998; Dieke, 2004; Fayissa vd., 2007). Turizm, ülkemizde de hızlı bir gelişme göstererek etkin bir sektör haline gelmiştir. Bugün itibarıyla 10 milyar doları aşan geliriyle Turizm sektörü, turizm yatırım ve teşviklerini de beraberinde getirmiştir (Akan vd., 2008).

Dünya Turizm Konseyi (WTTC, 2005) dünyada turizm endüstrisi 2004 yılı için dünya milli gelirinin %10,4’ü olarak gerçekleşirken, 2014 yılında ise bu rakamın %10,9 olacağı yönünde öngörü yapılmıştır. Turizm endüstrisinin değişkenleri göz önünde bulundurulduğunda turizm tüketimi, yatırımları, kamu harcamaları, ihracatı 2004 yılında bir endüstri olarak % 5,9 büyürken 5,5 trilyon Amerikan dolarına ulaşmış ve 2014 yılı için beklenti rakamı ise 9,5 trilyon Amerikan doları olarak belirlenmiştir. Bu bağlamda turizm gelirleri ile yabancı ziyaretçi harcamaları hükümetler için önemli hale gelmiş ve yabancı ziyaretçilerin yaptığı harcamalarının ülkeler için önemi bir kat daha artmıştır (Akan vd., 2008).

Bu çalışmada, Türkiye’de yabancı ziyaretçi harcamalarının 1970–2008 yıllarını kapsayan dönemi için Türkiye’de turizm gelirleri üzerinde yaptığı etkinin yönü Granger nedensellik testi yardımıyla analiz edilmiştir.

2. Literatür Özeti

Çalışmanın bu kısmında, turizm alanında daha önce yapılan çalışmalar ele alınmıştır. Turizm alanındaki literatür incelendiğinde analizler çoğunlukla turizm gelirleri ve ekonomik büyüme değişkenleri arasındaki bir ilişkinin varlığına yönelik yapılan analizleri kapsamakla birlikte turizm gelirleri ile yabancı ziyaretçi harcaması değişkenleri arasında etkinin araştırıldığı çok az sayıda çalışma mevcuttur. Turizm Gelirleri ile Ekonomik Büyüme değişkenlerinin kullanıldığı analizleri içeren literatür özeti çalışmanın ekler kısmında Ek 1 olarak verilmiştir.

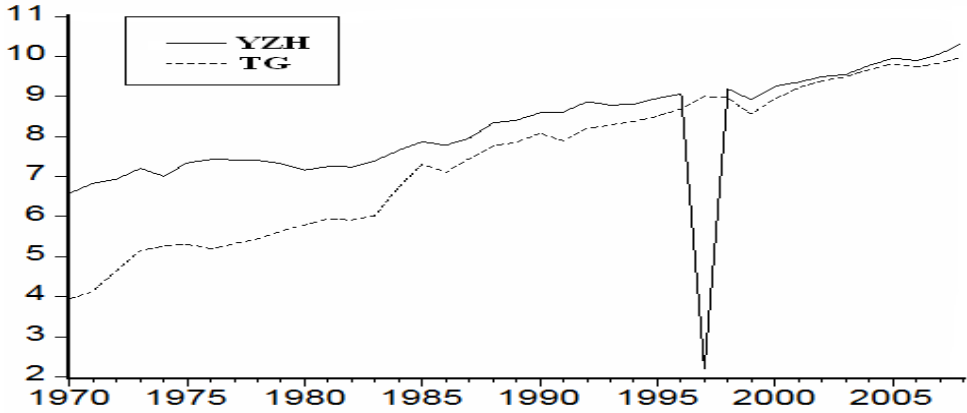
Bhagwati ve Srinivason 1979 yılındaki çalışmasında turistlerin doğrudan yapmış olduğu harcamaların (otel ve lokanta vb) ekonomide çoğaltan etkisiyle daha önce yapılan harcamalardan daha fazla yeni harcamalar ve gelir artışları biçiminde ortaya çıktığı yönündedir. Örneğin Turizm gelirlerinin ulusal gelir ve istihdam üzerinde yapmış olduğu artış vergi gelirleri üzerinde etkili olmaktadır. Böylece kamunun diğer alanlara yapılacağı diğer yatırımların önünü açılabilecektir. Ekonomi dinamiklerinin harekete geçmesi turizm yönlü büyümeye sebep olurken bu durum ekonominin rekabet edebilirliğini de artıracaktır.

Öte yandan Akal'ın 2003 yılında ARMAX metodunu kullanarak yapmış olduğu bir çalışmada turizm harcamalarının ekonomi üzerinde meydana getirdiği güçlü etkiler ortaya koymuştur. Turizm harcamalarında ne kadar yüksek bir devir hızı söz konusu olursa çoğaltan etkisi de o derece kuvvetli olacaktır. Çımat ve Bahar (2003) ise Türkiye'de turizm sektörü, özellikle 1980 yılından sonra büyük bir gelişme gösterdiğini ve ülkenin ekonomik sıkıntılar yaşadığı dönemlerde büyük bir döviz girdisi sağladığını, dış açıkların giderilmesinde işsizliğin azaltılmasında, ödemeler bilançosunun iyileştirilmesinde önemli bir paya sahip olduğunu ifade etmişlerdir. Uysal ve Crompton (1985) Türkiye'ye olan uluslararası turist akışını tahmin etmek için kullandıkları bir modelde Türkiye turizminin rekabet gücünü analiz etmişlerdir. Ongan ve Demiröz (2005), turizm gelirlerinin etkilerini Johansen tekniğini kullanarak VAR analizleri yardımıyla açıklamışlardır.

Turizm büyüme ilişkisi üzerinde yapılan çalışmalar incelendiğinde, Dritsakis (2004) turizm gelirlerinin ekonomik büyüme üzerinde yaptığı etkiyi analiz eden tek ülkeli bir modelde Yunanistan örneği incelenmiştir. 1970–2008 turizm gelirleri ve ekonomik büyüme verilerinin kullanıldığı bu çalışmada iki yönlü bir Granger nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Diğer bir çalışma olan Balaguer ve Cantavella-Jorda (2002) İspanya için 1975–1997 yıllarını kapsayan çalışmada Turizm Gelirleri ile ekonomik büyüme verilerini Hata Düzeltme Modeli yardımıyla test etmişlerdir. Bu çalışma sonucuna göre turizm ve büyüme değişkenleri arasında tek yönlü bir ilişkiye rastlamışlardır.

Çoklu ülke modelleri ele alındığında, Lee ve diğerleri (2002), 1990–2002 dönemini kapsayan turizm gelirleri ve ekonomik büyüme verilerini Hata Düzeltme Modelini (ECM) yardımıyla analiz etmişlerdir. Bu modelde OECD'ye dâhil olan ve olmayan ülkeler olarak analizler yapılmıştır. Çalışmadan çıkan sonuçlar göstermektedir ki OECD'ye dâhil olan ülkelerde turizm büyüme üzerinde bir etkiye sahibiyken OECD'ye dâhil olmayan ülkelerdeyse karşılıklı bir ilişkinin varlığından söz edilmektedir. Lanza ve diğerleri (2003), 1977–1992 yılları arasını kapsayan verileri kullanarak 13 OECD ülkesi üzerinde yapmış oldukları çalışmada İdeale Yakın Talep Sistemini (AIDS) kullanarak turizm gelirleriyle ekonomik büyüme arasında bir ilişkiyi araştırmışlardır. Bu çalışmanın sonucuna göre turizm gelirlerinden ekonomik büyümeye doğru bir etki ortaya konulmuştur. Ayrıca Eugenio-Martín ve Morales'de 2004 yılında yapmış oldukları çalışmada Latin Amerika ülkeleri turizm ve büyüme verilerini Genelleştirilmiş En Küçük Kareler (Panel GLS) yöntemiyle test etmişlerdir. 1980–1997 yıllarını kapsayan turizm gelirleri ve ekonomik büyüme verileri bu analizde kullanılmış ve turizm gelirlerinden ekonomik büyümeye doğru bir ilişki tespit edilmiştir.

Şekil: 1
Turizm Gelirleri ile Yabancı Ziyaretçi Harcama Değişkenleri



Bu çalışmada kullanılan yabancı ziyaretçi harcamaları ve turizm gelir değişkenleri literatüre uygun olarak deneysel analizlerde kullanılmıştır. Bu değişkenler arasındaki ilişkiyi açıklamak için turizm sektörü ihtiyaçları üzerinde durmak gerekmektedir. Turizm sektörü ihtiyaçları belirlenirken, bu sektör içerisinde yer alan kurum ve kuruluşlar önemli bir rol oynar. Sektörde belirlenen ihtiyaçların yerine getirilebilmesi için bir takım turizm harcamalarına ihtiyaç duyulduğundan turizm gelirlerinin önemi bir kat daha artmaktadır. Turizm harcamalarının yapılabilmesi için turizm gelirlerinin yani gelir kaynaklarının tam olarak belirlenmesi ve bu doğrultuda ekonomide oluşabilecek olumlu olumsuz etkilerin iyi hesap edilmesi gerekmektedir. Elde edilecek harcama ve gelir dengesi turizm sektörünün geleceğinin şekillenmesi açısından ayrı bir öneme sahiptir. Keynes’e göre, toplam harcama-toplam gelir eşitliğinin sağlandığı denge; istikrarlı bir dengedir. Dolayısıyla turizm sektörü açısından bu dengenin sağlanması sosyal, politik ve mali etkileri beraberinde getirecektir. Çalışmada kullanılan yabancı ziyaretçi harcama ve turizm gelir değişkenlerinin seçilme nedenlerinin başında değişkenlerin ülke ekonomisinde oluşturacağı olası doğrudan ve dolaylı etkilere dikkat çekilebilir. Böylece ekonomilerin gelişmesinde lokomotif rol oynayabilen turizm sektörünün önemi ortaya konulabilmektedir.

3. Ekonometrik Model ve Sonuçlar

3.1. Metodoloji ve Veri

Eğer, lineer serilerin durağan bir kombinasyonu söz konusuysa, bu seriler eş-bütünlüktür. Diğer bir ifadeyle, değişkenlerin doğrusal birleşimleri durağan ise regresyon

anlamlıdır ve iki seri eş-bütünleşiktir, doğrusal birleşim iki serideki stokastik trendi yok ettiğinden seri lineer değildir. Ayrıca, bu seriler arasında uzun dönem bir ilişki söz konusudur. Dolayısıyla aynı dereceden eş-bütünleşik olmuş bu seriler, hata düzeltme modeli yardımıyla Granger nedensellik testine tabii tutulabilir (Engle ve Granger, 1987).

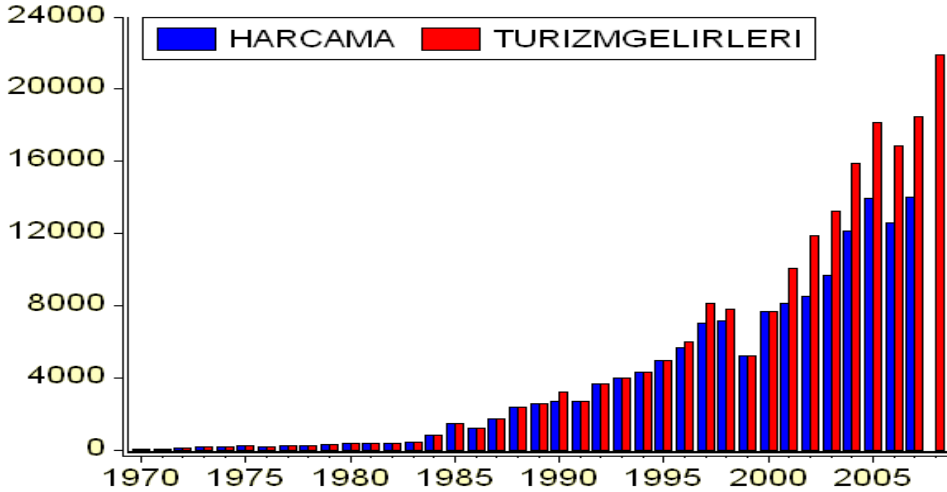
Augmented Dickey Fuller, (ADF, Dickey ve Fuller, 1979) testi birim kök ve durağanlık sınamalarında kullanılmaktadır İki seri de aynı derecede durağan olduğundan, eş-bütünleşme sınımları için Johansen maksimum likelihood değerleri belirlenir (Johansen, 1988; Johansen ve Juselius, 1990). Eğer, bu testler sonucunda seriler arasında her hangi bir uzun dönem ilişkisi bulunursa bu Hata Düzeltme Terimini belirlemeye yardım edecektir. Johansen testi vector autoregressive (VAR) temelli bir test olmakla birlikte eş-bütünleşme ilişkisini araştırmakta kullanılır. Bu sınamalar esnasında maksimum likelihood değerleri bize eş-bütünleşme vektör sayısını belirlemede yardımcı olmaktadır.

Özetle, çalışmada 1970–2008 yılları arasında t Turizm gelirleriyle yabancı ziyaretçi harcama değişkeleri arasında durağanlık ve nedensellik testleri yapılmış ve bu değişkenlerin birbirini etkileme yönü ortaya konulmuştur. Eş-bütünleşme araştırması için ADF yönteminden yararlanarak değişkenlerin kısa dönemle uzun dönem ilişkileri araştırılmıştır. Durağanlık sınamaları için ADF testi kullanılmıştır. Tek başına durağan olmayan serilerin doğrusal kombinasyonunun durağanlığı için eş-bütünleşme testi uygulanmıştır (Johansen, 1991). Gecikme katsayısını belirlemek için Akaike bilgi kriterinden “Akaike Information Criteria” (AIC) faydalanılmıştır. AIC’ nin en küçük olduğu gecikme sayısı, durağanlığı araştırılan seriler için en uygun gecikme sayısı olarak kabul edilmiştir.

Çalışmada, 1970–2008 yıllarını kapsayan dönemde Türkiye’ye gelen yabancı ziyaretçilerin yapmış olduğu harcamaların Türkiye turizmine etkisi araştırılmıştır. Bu kapsamda turizm verileri, TÜİK ve Turizm Bakanlığından temin edilmiş ve değişkenlerin doğal logaritması alınarak işlemler yapılmıştır. LTG, LYZH, turizm gelirleri ve yabancı ziyaretçi harcamalarını göstermektedir.

Şekil: 2

1970–2008 Arası Turizm Gelirleri ile Yabancı Ziyaretçi Harcama Değişkenleri



Değişkenlerin yıllara göre gösterdiği hareketler Şekil 2 yardımıyla gösterilmiştir. Tablo 1’de ise değişkenlere ait beşer yıllık verilerin ortalama değerleri tablolaştırılmıştır.

Tablo: 1

1970–2008 Arası Turizm Gelirleri ile Yabancı Ziyaretçi Harcamalarına İlişkin Ortalama Değerler (Milyon Dolar)

Yıllar	Yabancı Ziyaretçi Harcamaları	Turizm Gelirleri
1970–1974	3.194.000	3.227.800
1975–1979	2.188.000	2.194.800
1980–1984	4.456.000	4.658.800
1985–1989	1.865.800	1.865.980
1990–1994	3.455.600	3.559.600
1995–1999	5.997.000	6.403.900
2000–2008	8.471.000	7.636.000

Kaynak: TÜİK, TURSAB (Turizm verileri milyon dolar olarak gösterilen yıllık verileridir).

3.2. Hata Düzeltme Modeli

Eş-bütünleşme durağan olmayan iki zaman serisi arasındaki korelasyonu incelemek amacıyla kullanılan bir tekniktir. Eğer iki veya daha fazla zaman serisi,

kendileri durağan olmadıkları halde, doğrusal bir kombinasyonu durağan ise bu serilerin eş-bütünleşik (veya ko-entegre) oldukları söylenebilir.

Eş-bütünleşme ilişkisi, değişkenler arasında uzun dönemde bir ilişki olduğunu, yani en az tek yönlü bir Granger nedenselliğinin varlığını gösterir. Hata düzeltme modeli(ECM) eş-bütünleşik olmuş değişkenler arasında kısa ve uzun dönem ilişkilerin varlığını test etmek için kullanılır (Engle ve Granger, 1987). LTG, LYZH, Turizm gelirleri ve yabancı ziyaretçi harcamalarını ifade etmektedir.

$$(1) \quad \Delta LTG = \alpha_1 + \sum_{i=1}^q \delta_{y_i} \Delta LYZH_{t-i} + \sum_{j=1}^r \sigma^{ji} \Delta LTG_{t-j} + \theta_1 ECT_{t-1} + \varepsilon_{yt}$$

$$(2) \quad \Delta LYZH = \alpha_2 + \sum_{i=1}^m \beta_{ei} \Delta LTG_{t-i} + \sum_{j=1}^n \gamma^{ej} \Delta LYZH_{t-j} + \theta_2 ECT_{t-1} + \varepsilon_{et}$$

Denklemden, ΔLTG , $\Delta LYZH$, turizm gelirleri ve yabancı ziyaretçi harcaması değişkenlerinin birinci farklarını göstermektedir. Hata düzeltme terimi eş-bütünleşme ilişkisinden yararlanılarak uzun dönemde elde edilir. Her iki denklemdeki, içsel değişkendeki değişime sadece gecikme uzunluğundan değil aynı zamanda geçmiş dönemlerinden de etkilenmektedir. Bu durumun bir sonucu olarak nedensellik ilişkisinin durumu ve yönü ortaya konulabilir. Çalışmada kısa dönemde turizm gelirleri yabancı ziyaretçi harcamaları üzerinde Granger nedensellik etkisi yaratmaktadır.

3.3. Ampirik Sonuçlar

Tablo 2 yabancı ziyaretçi harcaması ve turizm gelirleri için ADF test sonuçlarını göstermektedir. Sonuçlar iki serinin seviyede durağan olmadığını göstermektedir. Bu yüzden serilerin birinci farkları alınarak durağanlıkları sınamaları yapılmış ve bu serilerin durağan olduğu belirlenmiştir.

Bir çalışmada kullanılan veriler zaman serisi verileriye, öncelikle bu serilerin durağanlığı araştırılır. Test edilen bir serinin ortalama varyansı zaman içerisinde değişkenlik arz etmiyorsa ve bu zaman dilimleri arasında ortak bir varyans incelendiği döneme ait değil de sadece bu iki dönem arasında ki uzaklığa bağlıysa, bu seriler durağan bir yapıya sahiptir (Gujarati, 1999). Eğer seriler durağan bir yapıda değil ve sahte regresyon problemi ortaya çıkıyorsa, bu yolla elde edilen sonuçlar ve ele alınan büyüklükler arasında gerçek bir ilişkiden o zaman bahsedilmez. Diğer bir ifadeyle, değişkenler arasında eş-bütünleşme ilişkisi tespit edilmişse gerçek bir ilişkiden söz edilir (Granger ve Newbold, 1974).

Tablo: 2
Augmented Dickey–Fuller Testi

Değişken	Test İstatistiği	Kritik Değer %1
LTG	4,201095	-4,273277
LYZH	2,062972	-4,273277
Δ LTG	-6,589067**	-4,226815
Δ LYZH	-9,847298**	-4,226815

** 1% anlamlılık düzeyi gösterir¹.

Çalışmada, Türkiye’de yabancı ziyaretçi harcaması ve turizm gelirlerine ilişkin durağanlık sınamaları yapılmış ve elde edilen sonuçlar ışığında serilerin seviyede durağan olmadığı görüldüğünden değişkenlerin birinci farkları alınarak durağanlık sınamaları yapılmıştır. Böylece serilerin aynı derecede durağan olması sebebiyle eş-bütünleşme testine geçilmiştir. Aynı seviyede durağan olduğu görülen bu seriler, aynı zaman dilimi içerisinde de eş-bütünleşiktir.

Tablo 3’deki Johansen test sonuçları maksimum likelihood (LR) ve trace istatistik testi eş-bütünleşik olmayan hipotezi reddeder ve %5 anlamlılık düzeyinde bir eş-bütünleşik olmuş bir eşitliği ifade eder. Sonuçlara göre turizm gelirleri ve yabancı ziyaretçi harcama değişkenleri için uzun dönem ilişkisi söz konusudur. Ayrıca iktisat teorisine uygun bir sonuç olduğu söylenebilir. Türkiye için bu durumu ele alınırsa turizm gelirleri ve yabancı ziyaretçi harcama değişkenleri arasında karşılıklı bir etkileşimin olduğu söylenebilir.

$$LTG = 1,759866 + 0,28961 LYZH$$

Literatürde teoriye uygun olarak Tablo 3’ de normal eş-bütünleşme katsayılarını ve değişkenlerinin işaretleri gösterilmiştir. Literatürde turizm gelirleri ve yabancı ziyaretçi harcamaları arasında pozitif bir ilişki söz konusudur. Nedensellik testi, (1) ve (2) nolu denklemlerdeki bağımlı değişkenlerin ve bu değişkenlerin üzerindeki katsayıların önem derecesini belirler. Birinci ve ikinci denklemde bağımlı değişkenin katsayı değerlerinin önem seviyesi için nedensellik testi uygulanmıştır. Bunun için standart bir Wald testi kullanılmıştır.

Diğer bir nedensellik de denklem (1) ve (2) içerisinde yer alan Hata Düzeltme Terimidir (ECT, Error Correction Term). Hata düzeltme teriminin katsayısı uzun dönem dengesinden ne kadar sapma olduğunu göstermektedir. Mesela, $\theta =$ sıfır; Turizm gelirleri önceki dönemde uzun dönem dengesinden bir sapmaya izin vermemektedir. Bu ancak basit bir t-testi kullanılarak elde edilebilir.

¹ LTG, LYZH, turizm gelirleri ve yabancı ziyaretçi harcamaları değişkenlerinin seviye değerlerini göstermektedir. Δ bize değişkenlerin birinci farklarını ifade etmektedir. Optimal gecikme uzunluğu Akaike bilgi kriterine göre olarak belirlenmiştir.

Granger nedensellik sınamasıyla değişkenler arasında ilişkinin önemini belirlemek amacıyla aşağıdaki testler uygulanır. Kısa ve uzun dönem ayrımları için de F-testi uygulanarak değişkenler sınanır.

Tablo: 3
Johansen ve Juselius Koentegrasyon Testi

r	Trace testi	%95	Likelihood Testi	%95
r=0	19,56572	15,49471	17,74779	14,26460
r=1	1.817932	3.841466	1.817932	3.841466

Normalleştirilmiş Eş-bütünleşme denklemi: $LTG = 1,759866 + 0,28961 LYZH$

* 5% anlamlılık düzeyi gösterir.

** 1% anlamlılık düzeyi gösterir.

Tablo: 4
Granger Nedensellik Testi

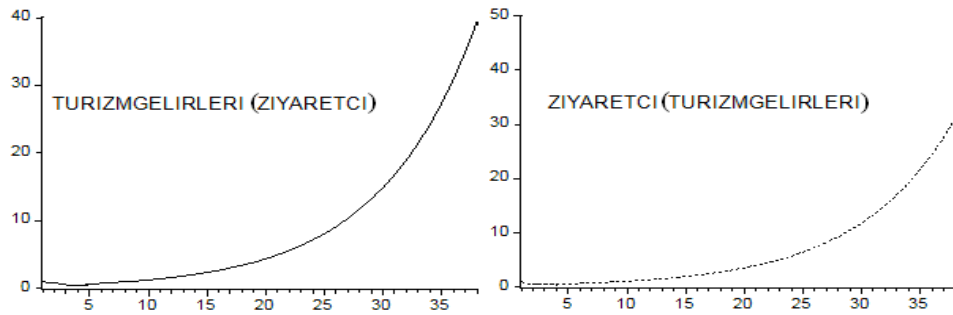
Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken (İlişkinin Yönü)				
Kısa Dönem Nedensellik	Uzun Dönem Nedensellik				
	ΔLTG	$\Delta LYZH$	ECT	ECT/ ΔLTG	ECT/ $\Delta LYZH$
ΔLTG	-----	0,825171*	3,45582**	-----	4,18800*
$\Delta LYZH$	5,832173	-----	0,001	3,54084	-----

Uygun gecikme uzunluğu Akaike bilgi kriterine (AIC) göre belirlenir.

* 5% anlamlılık düzeyi gösterir.

** 1% anlamlılık düzeyi gösterir.

Şekil: 3
Impulse Responses²



² “Impulse responses” 38 yıllık bir zaman dönemine yayılmakta ve uzun dönem eş-bütünleşme analizlerini göstermektedir. Ayrıca yabancı ziyaretçi harcamaları ve turizm gelirleri arasında pozitif bir korelasyonun varlığını açıklamada ve dışsal bir değişkenden diğer bir değişkene olan etkiyi açıklamada kullanılır.

Tablo 4 Turizm gelirleri ve yabancı ziyaretçi harcama değişkenleri arasında Granger nedensellik test sonuçlarını göstermektedir.

Elde edilen sonuçlara göre turizm gelirleri ve yabancı ziyaretçi harcamaları arasında kısa dönemde tek yönlü bir nedensellik ilişkisi söz konusuysa, Wald testi kullanılarak yapılan uzun dönem nedensellik testlerinde yabancı ziyaretçi harcamaları ve turizm gelirleri arasında karşılıklı bir ilişki ortaya çıkmaktadır.

4. Sonuç

Bu çalışmada, 1970 – 2008 yıllarını kapsayan dönem içerisinde Türkiye’ye gelen yabancı ziyaretçilerin yapmış olduğu harcamaların Türkiye turizmine etkisi analiz edilmiştir. Değişkenlerin birbirine olan etkisini ve yönünü belirlemede öncelikle değişkenlerin durağan olup olmadığı sınanmış daha sonra aynı seviyede durağan çıkan bu serilerin eş-bütünleşme araştırması yapılarak kısa ve uzun dönem ilişkileri ve yönü Granger nedensellik testiyle ortaya konulmuştur. Elde edilen sonuçlar göstermektedir ki, yabancı ziyaretçi harcamaları turizm gelirleri üzerinde kısa dönemde bir etki yaratmaktadır. Diğer taraftan turizm gelirleri ile yabancı ziyaretçi harcamaları arasında uzun dönemde karşılıklı bir ilişki tespit edilmiştir.

Uzun dönemde yabancı ziyaretçi harcamaları ile turizm gelirleri arasında karşılıklı etkileşim, bugün, 10 milyar doları aşan Turizm gelirleri Türkiye ekonomisine önemli katkılar sağlayacaktır. Yabancı ziyaretçi harcamaları ile turizm gelirlerine doğru etki, Turizm gelirlerini turizm teşvik ve turizm yatırımlarına dönüştürerek ülke ekonomisini uzun dönemde pozitif etkileyecektir.

Ayrıca, turizmin yarattığı döviz arttırıcı etki ve yeni iş imkânları, ülke ekonomileri için önemi gün geçtikçe daha çok artmaktadır. Bu bağlamda ortaya çıkan bu etkiler sayesinde Turizm özellikle gelişmekte olan ülkeler tarafından bir kalkınma stratejisi olarak kullanılmakla birlikte, milli bir politika aracı haline dönüşecektir.

Son olarak, turizm sektöründe meydana gelen bir değişim (değişkenler arasındaki birbirini etkileme ilişkisi) ekonomide yayılma etkisi yaparak diğer sektörleri etkileyecek ve bu da bir zaman sonra turizm sektörüne doğru geriye beslenme etkisi oluşturacaktır. Uzun dönemde ekonomide genel denge oluşacak ve bu durumdan ülke ekonomisi pozitif olarak etkilenecektir.

Kaynakça

Akal, M. (2003), “Forecasting Turkey’s Tourism Revenues by ARMAX Model”, *Tourism Management*, 25(5), s. 533.

- Akan, Y., İ. Arslan ve C. Işık (2008), “The Impact of Tourism on Economic Growth: The Case of Turkey”, *Journal of Tourism*, 9(2), 47–69.
- Balaguer ve Cantavella-Jorda (2002), “L. Tourism as a long-run economic growth factor: The Spanish case”, *Applied Economics*, (34), 877–884.
- Bhagwati J. ve T. Srinivason (eds.) (1979), “Trade Policy and Development”, In: *International Economic Policy: Theory and Evidence*, Johns Hopkins University Press, Baltimore, s. 11.
- Çımat, A. ve O. Bahar (2003), “Turizm Sektörünün Türkiye Ekonomisi İçindeki Yeri ve Önemi Üzerine Bir Değerlendirme”, *Akdeniz Üniversiteis, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 3(6): 1–18.
- Dickey, D.A. ve W.A. Fuller (1979), “Distribution of the estimators for autoregressive time series with a unit root”, *Journal of the American Statistical Association*, (74): 427–31.
- Dieke, Peter U.C. (2004), “Tourism in Africa’s Economic Development: Policy Implication,” *Management Decision*, (41), 3, 287–295.
- Dritsakis, N. (2004), “Tourism as a long-run economic growth factor: An empirical investigation for Greece using causality analysis”, *Tourism Economics*, 10 (3), 305–316.
- Durbarry, R. (2002), “The economic contribution of tourism in Mauritius”, *Annals of Tourism Research*, 29, (3), 862–865.
- Engle, R.F. ve C.W.J. Granger (1987), “Cointegration and error correction: Representation, estimation and testing”, *Econometrica*, (50), 987–1007.
- Eugenio-Martin, J.L. ve N.M. Morales (2004), “Tourism and economic growth in Latin American countries: A panel data approach”, *Social Science Research Network Electronic Paper*, Nota de Lavoro 26, <<http://ssrn.com/abstract=504482>>, 27.06.2010.
- Fayissa, B., N. Christian ve B. Tadasse (2007), “The Impact of Tourism on Economic Growth and Development in Africa”, Department of Economics & Finance, *Working Paper Series*, Murfreesboro, TN 37132,
- Ghali, A. (1976), “Tourism and economic growth: An empirical study”, *Economic Development ve Cultural Change*, (24), 527–538.
- Granger, C.W.J. (1969) “Investigating causal relations by econometric models ve cross spectral methods”, *Econometrica*, (37), 424–438.
- Granger, C.W.J. ve P. Newbold (1974), “Spurious regressions in econometrics”, *Journal of Econometrics*, (2), 111–120.
- Gujarati, D.N. (1999), *Temel Ekonometri*, (Çev. Ü. Şenesen ve G.G. Şenesen), İstanbul, Literatür Yayınları.
- Gunduz, L. and A. Hatemi (2005), “Is the tourism-led growth hypothesis valid for Turkey?”, *Applied Economics Letters*, 12, 499–504.

- Johansen, S. (1988), “Statistical analysis of cointegrating vectors”, *Journal of Economic Dynamics & Control*, (12), 231–254.
- Johansen, S. ve K. Juselius (1990), “Maximum likelihood estimation and inference on co-integration with applications to the demand for Money”, *Oxford Bulletin of Economics & Statistics*, 52(3), 169–210.
- Johansen, S. (1991), “Estimation and hypothesis testing of cointegration vectors in Gaussian vector autoregressive models”, *Econometrica*, (59), 1551–1580.
- Katircioglu, S.T. (2009), “Revisiting the tourism-led-growth hypothesis for Turkey using the bounds test and Johansen approach for cointegration”, *Tourism Management*, Volume 30, Issue 1, 17–20.
- Kim, Hyun Jeong-Ming-Hsiang Chen and SooCheong “Shawn” Jang (2006), “Tourism expansion and economic development: The case of Taiwan”, *Tourism Management*, (27), 925–933.
- Lanza, A., P. Templec ve G. Urgad (2003), “The implications of tourism specialization in the long-run: An econometric analysis for 13 OECD economies”, *Tourism Management*, (24), 315–321.
- Lee, C. ve K Kwon (1995), “Importance of secondary impact of foreign tourism receipts on the South Korean economy”, *Journal of Travel Research*, (34), 50–54.
- Manuel Vanegas Sr. ve Robertico Croes (2007), “Tourism, Economic Expansion and Poverty in Nicaragua: Investigating Cointegration and Causal Relations”, *Staff Paper*: 07–10
- Narayan, P.K. (2004), “Economic impact of tourism on Fiji’s economy: Empirical evidence from the computable general equilibrium model”, *Tourism Economics*, (10), 419–433.
- Oh, Chi-Ok (2005), “The contribution of tourism development to economic growth in the Korean economy”, *Tourism Management*, (26), 39–44.
- Ongan, S. ve D.M. Demiroz (2005) “The contribution of tourism to the long-run Turkish economic growth, Ekonomický časopis”, *Journal of Economics*, 53 (9), 880–894.
- Phillips, P. ve P. Perron (1988), “Testing for a unit root in time series regression”, *Biometrika*, (75), 333–46.
- Sinclair, M.T. (1998), “Tourism and Economic Development: A Survey”, *Journal of Development Studies*, 34 (5), 1–51.
- WTTC - The World Travel and Tourism Council (2005), *Annual reports, progress and priorities 2004/05*.

Ekler

Ek: 1

Turizm Gelirleri ve Ekonomik Büyüme Literatür Özeti

Örneklem	Yazarlar	Metod	Dönem	Ülkeler	Nedensellik İlişkisi
Tek Ülkeli Model	(Akan ve diğerleri, 2008)	Granger nedensellik testi	1985–2007	Türkiye	Turizm $\Leftrightarrow$ Büyüme
	(Balaguer ve Cantavella-Jorda, 2002)	Hata düzeltme modeli	1975–1997	İspanya	Turizm $\Rightarrow$ Büyüme
	(Durberry, 2004)	Hata düzeltme modeli	1952–1999	Mauritius	Turizm $\Leftrightarrow$ Büyüme
	(Dritsakis, 2004)	Hata düzeltme modeli	1960–2000	Yunanistan	Turizm $\Leftrightarrow$ Büyüme
	(Ghali, 1976)	Sıradan En Küçük Kareler (OLS)	1953–1970	Hawaii	Turizm $\Rightarrow$ Büyüme
	Gunduz & Hatemi (2005)	Granger nedensellik testi	1963–2002	Türkiye	Turizm $\Rightarrow$ Büyüme
	Katircioglu (2009)	Sınır Testi	1960–2006	Türkiye	reject
	(Kim ve diğerleri, 2006)	Granger nedensellik testi	1971–2003	Taiwan	Turizm $\Leftrightarrow$ Büyüme
	(Narayan, 2004)	Hata düzeltme modeli	1970–2000	Fiji	Turizm $\Rightarrow$ Büyüme
	(Oh, 2005)	Granger nedensellik testi	1975–2001	Kore	Büyüme $\Rightarrow$ Turizm
	Ongan (2005)	Granger nedensellik testi	1980–2004	Türkiye	Turizm $\Leftrightarrow$ Büyüme
	(Vanegas ve diğerleri, 2007)	Granger nedensellik testi	1980–2005	Nikaragua	Turizm $\Rightarrow$ Büyüme
Birden Çok Ülkeli Model	(Eugenio-Martín ve Morales, 2004)	Genelleştirilmiş en küçük kareler (Panel GLS)	1980–1997	Latin Amerika Ülkeleri	Turizm $\Rightarrow$ Büyüme
	(Lanza ve diğerleri, 2003)	İdeale Yakın Talep Sistemi (AIDS)	1977–1992	13 OECD Ülkesi	Turizm $\Rightarrow$ Büyüme
	(Lee ve diğerleri, 2002)	Hata düzeltme modeli	1990–2002	OECD için ve OECDye dâhil olmayanlar için	Turizm $\Rightarrow$ Büyüme

Kaynak: (Akan, Y., Arslan, İ., Işık, C. 2008: 47-69' dan faydalanarak geliştirmiştir).

Kamu Harcamalarının Bileşimi Ekonomik Büyümeyi Etkiler Mi? Türkiye Ekonomisi İçin Bir Analiz

Deniz AYTAÇ
aytac.deniz@gmail.com

Mehmet Cahit GÜRAN
guran@hacettepe.edu.tr

Does The Composition of Government Expenditure Effect on Economic Growth? An Analysis for Turkish Economy

Abstract

In this study, the relationship between the economic classification of public expenditure and economic growth in Turkey is examined by taking into consideration of the structural break and by causality and vector autoregression (VAR) analysis for the period 1987-2005. When the structural break is included into vector autoregressive model as a dummy variable, the results of the Granger causality test show that there is a unidirectional causality running from economic growth to current expenditure and total expenditure. Furthermore, causality relationship is not found running from economic growth to transfer and investment expenditure. Additionally, impulse-response and variance decomposition analysis support the causality relation. As a result, in the period studied for Turkey, it is concluded that an increase in economic growth would lead to an increase in public expenditures.

Key Words : Composition of Government Expenditures, Economic Growth, Structural Break, Granger Causality, VAR.

JEL Classification Codes : Q48, Q43, Q41, Q40.

Özet

Bu çalışmada 1987–2005 yılları için Türkiye’deki ekonomik sınıflandırmaya göre kamu harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki, yapısal kırılma göz önüne alınarak nedensellik ilişkisi ve vektör otoregresyon (VAR) analizi kullanılarak incelenmektedir. Kırılma zamanının kukla değişken olarak dâhil edildiği Vektör otoregresif model paralelinde yapılan Granger nedensellik testi sonucunda; ekonomik büyümeden cari harcamalara ve toplam harcamalara doğru tek yönlü bir nedenselliğin olduğu görülmüştür. Ayrıca ekonomik büyümeyle, transfer ve yatırım harcamaları arasında herhangi bir nedensellik ilişkisine ulaşılamamıştır. Yapılan etki tepki ve varyans ayrıştırma analizleri de nedensellik ilişkisini doğrular niteliktedir. Sonuç olarak incelenen dönemde Türkiye’de büyümedeki bir artışın kamu harcamalarındaki artışa beraberinde getireceği sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Sözcükler : Kamu Harcamalarının Bileşimi, Ekonomik Büyüme, Yapısal Kırılma, Granger Nedensellik, VAR.

1. Giriş

İktisat kuramı içinde devletin ekonomi içindeki payının ve rolünün ne olması gerektiği konusunda farklı görüşler sürekli var olmuştur. Klasik iktisatçılar devlet müdahalesinin olmadığı ya da minimal düzeyde kaldığı, piyasa ekonomisinin hâkim olduğu bir iktisadi örgütlenmede ekonominin tam istihdam düzeyinde dengeye ulaşacağını savunurken, Keynesyen iktisatçılar devletin ekonomiye müdahalesinin gerekli olduğunu vurgulamakta ve özellikle efektif talep yetersizliğinin giderilmesinde kamu harcamalarının en etkin araç olarak kullanılması gerektiği üzerinde durmaktadır. Bu iki farklı görüş paralelinde devletin ekonomi içinde payının ne olması gerektiği konusundaki en önemli göstergelerin başında, kamu harcamalarının büyüklüğü gelmektedir.

Kamu harcamalarının makro iktisadi açıdan büyüme ve istihdam üzerinde etkilere sahip olabilmektedir. Bu nedenle kimi iktisatçılar tarafından kamu harcamaları ile büyüme arasındaki ilişkinin yönü ve büyüklüğü konusu sürekli olarak ilgi çekmiştir. Bu konuda yapılan ilk çalışma; Wagner tarafından (1883) yılında gerçekleştirilmiş ve ekonomik büyümeden kamu harcamalarına doğru pozitif ve anlamlı bir ilişkinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu çalışma dışında ekonomik büyüme ve kamu harcamaları arasındaki ilişki büyüme modelleri çerçevesinde de ele alınmış ve geliştirilmiştir. Son dönemlerde konunun merak edilen bir boyutu ise harcamaların bileşiminin ekonomik büyüme üzerinde bir etkiye sahip olup olmadığı sorusunun cevabıdır.

Çalışmamızda kamu harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin varlığı ve yönü, ekonomik sınıflandırma çerçevesinde büyüme modelleri yaklaşımına paralel olarak incelenecektir. Bu amaçla çalışmanın ikinci kısmında teorik çerçeveye değinilecek, kamu harcamalarının büyüklüğünün ve bileşiminin teorik açıdan ekonomik büyüme ile ilişkisi ele alınacaktır. Türkiye’de kamu harcamalarının seyrinin ortaya konulduğu betimleyici üçüncü kısmın ardından dördüncü kısım ilgili literatürün tanıtılmasını ve çalışmanın literatürdeki diğer çalışmalarla farklılıklarının sergilenmesine yöneliktir, veriler ve yöntemin anlatıldığı ve uygulama sonuçlarını sunulduğu beşinci kısmın ardından, çalışma sonuçların yorumlandığı ve politika önerilerinin geliştirildiği sonuç bölümüyle tamamlanacaktır.

2. Teorik Çerçeve

Ülkelerin kamu harcamalarındaki bir artışın diğer ekonomik değişkenlerin yanı sıra o ülkelerin ekonomik büyüme performansı üzerinde de önemli etkilere sahip olması beklenmelidir. Kamu harcamalarındaki artış ve milli gelir arasındaki nedensellik ilişkisinin yönü üzerinde iki temel görüş bulunmaktadır. Bu görüşlerden ilki olan Wagner kanununa göre; kamu harcamalarındaki artış içsel bir faktör olarak milli gelirdeki artış ile açıklanırken (Bird, 1971: 2). İkinci görüşü temsil eden Keynesyen hipotez ise; kamu

harcamalarını dışsal bir faktör olarak almakta ve mali enstrüman olarak kullanılan kamu harcamalarının kısa dönemde büyümeyi etkileyeceğini savunmaktadır (Tang, 2009: 4).

Kamu harcamalarının toplam düzeyinin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini inceleyen bu iki temel görüşün yanı sıra, kamu harcamalarının bileşiminin de büyüme üzerinde ekonomik etkilerinin olacağı düşünülebilir. Bu anlamda kamu harcamalarının eğitim, sağlık, savunma, alt yapı ve benzeri şekilde oluşan türlerinin büyüme üzerinde farklı etkileri olabileceği gibi cari harcamalar, yatırım harcamaları ve transfer harcamaları şeklindeki bir ayırım çerçevesinde de harcamaların bileşiminin büyüme üzerinde farklı etkileri olacaktır. Kamu harcamalarını cari harcamalar, yatırım harcamaları ve transfer harcamaları şeklinde sınıflandırılma (ekonomik sınıflandırma), harcamaların ekonomi üzerindeki etkilerini diğer bir ifade ile milli gelire olan katkılarını izleyebilme olanağı vermektedir. Devlet faaliyetleri hakkında bir yargıya varabilmek için tür, etki ve özellikleri yönünden birbirine benzeyen harcamaları bir araya toplamak gerekmektedir. Böylelikle iktisadi nitelik ve özellikler göz önünde tutularak yapılmış bir sınıflandırma kamu harcamalarının ekonomi üzerindeki etkilerini görme olanağı vermektedir (Türk, 2002: 33–34). Uygulamada ülkeden ülkeye ve dönemler arasında farklı sınıflandırma şekilleri olmakla birlikte (Bkz; IMF, 1986: 174), kamu kesiminin ekonominin yapısı ve işleyişi üzerindeki etkilerini tespit edebilmek için ekonomik sınıflandırma yaygın şekilde kullanılmaktadır (Öner, 1986: 33). Bu sınıflandırma içinde cari harcamalar; devletin memurlarına ödediği maaşlar, yolluklar, harcırahlar, mal ve hizmet alımına yönelik harcamalarını içermektedir. Ekonomik denge içinde söz konusu harcamalardaki bir artış otonom harcamalardaki değişme anlamına gelmekte ve toplam talep düzeyini dolayısı ile ekonominin makro dengelerini etkilemektedir (Dornbush vd., 1984: 72). Diğer taraftan yatırım carileri olarak adlandırılan eğitim, sağlık gibi harcamaları kapsayan cari harcamaların düzeyi uzun dönemde, büyüme üzerinde etkili olabilmektedir. Ekonomik sınıflandırma içinde yer alan yatırım harcamaları ise; sermaye stokuna ilave edilen fiziksel ve/veya finansal varlık satın alımlarını kapsar (Dornbush vd., 1984: 330). Bu kapsamı ile teorik olarak kamu yatırım harcamalarının düzeyinin kısa dönemde toplam talebi, uzun dönemde ise ekonomik büyümeyi aynı yönde belirleyeceği söylenebilir. Transfer harcamaları ise; diğer kamu harcamalarından farklı olarak toplam talebin bir bileşeni olmak yerine gelirdeki değişiklik yolu ile dolaylı olarak toplam talebi etkileyen bir harcama niteliğindedir (Dornbush vd., 1984:570).

Keynesyen efektif talep teorisine göre; ekonomik sınıflandırma çerçevesinde cari, yatırım ve transfer harcamaları bir ekonomideki toplam kamu harcamalarını oluşturmaktadır. Ancak bu harcamaların toplam talep ve dolayısıyla milli gelir üzerindeki etkisi birbirinden farklı şekilde ortaya çıkmaktadır. Bunun nedeni cari ve yatırım harcamaları çarpanının aldığı değerle transfer harcamaları çarpanının aldığı değerinin farklılaşmasıdır. Mal ve hizmet alımına yönelerek doğrudan talep artışı sağlayan cari ve yatırım harcamalarının gelir de yarattığı çarpan etkisi, harcanabilir geliri arttırarak dolaylı talep artışı yaratan transfer harcamaları çarpanına oranla daha büyüktür. Gösterim olarak c marjinal tüketim eğilimini temsil ederken cari harcamalar ve yatırım harcamaları için

çarpan $1/(1-c)$ iken, transfer harcamalarında çarpan $c/(1-c)$ olmaktadır. Dolayısıyla kamu harcamalarının bileşimine göre farklı büyüme sonuçlarının olması beklenmelidir (Dornbush vd., 1984: 64–70).

Kamu harcamalarının ekonomik büyüme üzerine etkilerini inceleyen çok geniş bir literatür vardır. Kamu harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin incelenmesi açısından üzerinde durulması gereken ilk model; temel büyüme modeli de sayılabilecek neo-klasik büyüme modelidir. Literatürde Solow modeli olarak da adlandırılan neo-klasik büyüme modeli; kapalı bir ekonomi, rekabetçi piyasalar, rasyonel davranan bireyler, sermaye ve işgücünün azalan verime sahip olduğu, ölçeğe göre sabit getirili bir üretim teknolojisinin bulunduğu, devletin ekonomide sınırlı role sahip olduğu, teknolojinin dışsal olduğu varsayımlarına (Shaw, 1992: 611) ve yakınsama hipotezine dayanır. Yakınsama hipotezi, teknoloji düzeylerinin bütün ülkelerde aynı, dışsal ve sabit olduğu varsayımından hareketle, gelişmekte olan ülkelerin büyüme oranlarının uzun dönemde birbirlerine yaklaşacağını ileri sürer. Bu varsayımlar altında neo-klasik büyüme teorisinin bulguları özetle; durağan durum dengesinde büyüme oranının dışsal olduğu ve tasarrufun bu oran üzerinde herhangi bir etkisinin olmadığı, teknolojik gelişmenin olmadığı durumlarda girdinin büyüme oranını nüfus artış oranının belirlediği ve büyüme oranının artmasını sağlayabilecek tek unsurun teknolojik gelişme olduğudur (Dornbusch vd., 1984: 269-272). Neo-klasik büyüme modeline tepki olarak gelişen içsel büyüme modelleri ise neo klasik modelin sahip olduğu varsayımları eleştirir ve yeni açılımlar getirir. İçsel büyüme modellerinin getirdiği ilk eleştiri; büyüme üzerinde temel etken olan teknolojik gelişmenin neo-klasik büyüme modelinde dışsal kabul edilmesidir. İçsel büyüme modellerinde büyüme dışsal güçlerin değil ekonomik sürecin içsel bir sonucudur (Romer, 1994: 3).

Neo-klasik Büyüme Teorisi'ne göre, durağan durumda tasarruf oranındaki artışlar büyüme hızını kalıcı olarak etkilemez. İçsel Büyüme Teorileri'nde ise, tasarruf oranındaki artışlar ekonomik büyüme hızı üzerinde kalıcı olarak etkilidir (Sala-i-Martin 1990: 10). Bunun yanı sıra Neo-Klasik Büyüme Teorisi'nde, devletin ekonomide sınırlı role sahip olduğu varsayımı hâkim iken İçsel Büyüme Teorileri içinde yer alan Barro'nun Kamu Politikası Modeli'nde (1988), kamu politikası bir üretim girdisi olarak üretim fonksiyonu içinde yer almakta, Romer'in Bilgi Üretimi ve Tasımlar Modeli'nde (1986) ise, sosyal getirinin yüksek olduğu durumlarda optimalitenin sağlanması için devlet müdahalesinin gerekli olduğu savunulmaktadır.

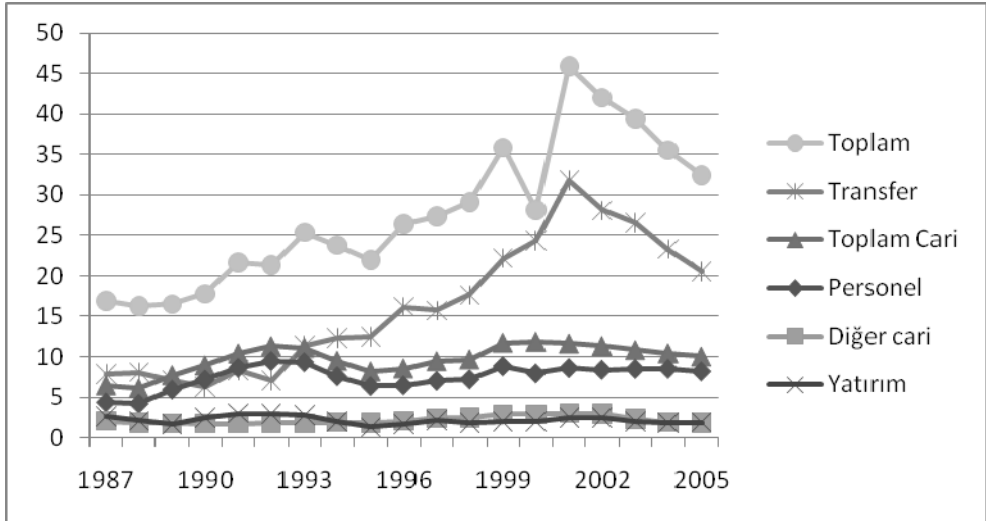
İçsel büyüme kapsamındaki birçok modelde devletin ekonomiye müdahalesi gerekli görülmekte birlikte, kamu politikalarının büyüme modeline doğrudan dâhil edildiği Barro'nun (1988: 7) Kamu Politikası Modeli'nde kullanılan üretim fonksiyonu aşağıdaki gibidir.

$$\gamma = Ak^{1-\alpha} + g^{\alpha} \quad (1)$$

Kamu harcamalarının milli gelir içindeki payı ile kişi başına gelirin büyüme oranı arasında içsel bir bağlantı kuran bu modelde, “k” kişi başına özel sektöre ait sermaye miktarını, “g” ise kişi başına kamusal mal ve hizmet harcamalarını göstermektedir. Bu modelde, “k” ve “g” unsurları için ölçeğe göre sabit getiri varsayımı benimsenmiştir. Kamusal hizmetler ise özel sektör üretim sürecinde bir girdi niteliğindedir (Barro, 1988: 3).

Yukarı da değinildiği üzere içsel büyüme modellerinde farklı değişkenler büyüme fonksiyonuna dâhil edilmekte fakat hemen her modelde devletin ekonomiye müdahalesi gerekli görülmektedir. Barro ise çalışmasında kamu harcamalarını doğrudan büyümeyi etkileyen bir değişken olarak modeline dâhil etmektedir. Bu teorik çerçeve ışığında çalışmamızda öncelikle Türkiye’de kamu harcamalarını gelişimi üzerinde durulacak ardından ekonomik sınıflandırma kapsamında kamu harcamaları ve büyüme arasındaki ilişki 1987–2005 dönemi için ekonometrik bir yaklaşımla incelenecektir.

Grafik: 1
Ekonomik Tasnife Göre Konsolide Bütçe Harcamalarının GSMH İçindeki Payı
(1987–2005), (%)



Kaynak: T.C. Maliye Bakanlığı, *Bütçe Gerekçeleri*, 1987–2005.

Not: Bütçe sisteminde ve milli gelir hesaplamasında yeni seriye geçildiği için, 2006 ve sonrası için karşılaştırılabilir veri bulunmamaktadır.

3. Türkiye’de Kamu Harcamalarının Gelişimi ve Bileşimi

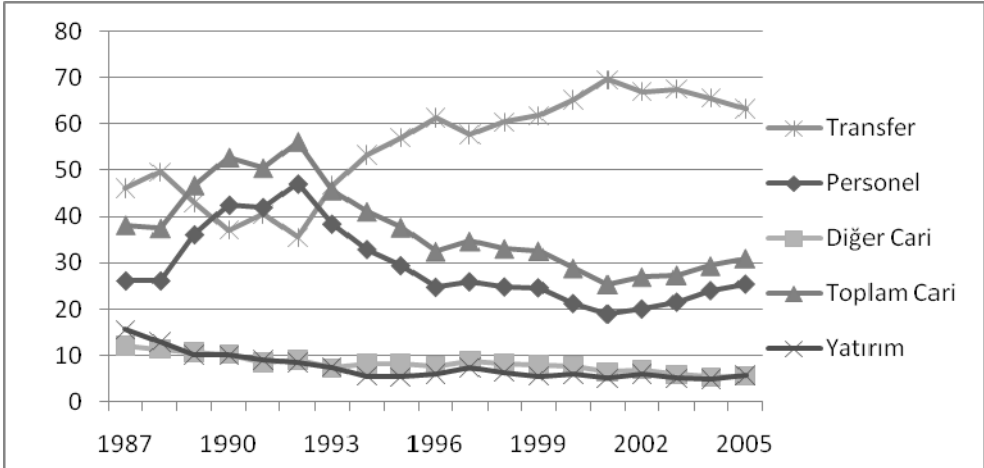
Diğer ülkeler için olduğu gibi Türkiye için de kamu harcamalarının seyri açısından ekonomik konjoktürlerin etkisi önemlidir. Konjonktüre bağlı olarak yaşanan ekonomik gelişmeler eş zamanlı olarak ya da birkaç yıllık gecikmelerle kamu harcamaları üzerinde etkiler yaratmaktadır. Bu paralelde 1987 yılında konsolide bütçe harcamalarının gayri safi milli hasılaya (GSMH) oranı %16,93 iken (Grafik: 1) bu oran yıllar içinde dalgalanarak 2005 yılında %32,40 olarak gerçekleşmiştir.

Türkiye’deki kamu harcamalarının son yirmi yıllık dönemdeki seyri incelendiğinde 2002 sonrası hariç önemli bir artış eğilimi içinde olduğu görülmektedir. 1990 öncesinde konsolide bütçe harcamalarının GSMH’ya oranı %20’nin altında seyredirken 1990 sonrasında hızlı bir yükseliş seyri içerisine girmiş ve 2001 yılına gelindiğinde GSMH’nın %45’i düzeyine kadar yükselerek daha sonraki yıllarda bir düşüş eğilimi içerisine girmiştir. Özellikle bu hareket üzerinde transfer harcamaları ve bunun en önemli payını oluşturan borç servisi belirleyici olmuştur. Grafikte görüldüğü gibi transfer harcamaları ile toplam kamu harcamaları arasında çok paralel bir seyir bulunmaktadır. Bu yakın ilişki 2002 sonrasında da devam etmiş ve transfer harcamaları-borç servisindeki azalışa bağlı olarak kamu harcamalarının GSMH’ya oranı da azalmıştır. Gelişmiş ülke bütçeleri incelendiğinde transfer harcamalarının Türkiye’dekine benzer şekilde bütçe içinde en yüksek paya sahip olan harcama türü olduğu görülmektedir. Ancak Türkiye’nin transfer harcamalarının bileşimi incelendiğinde, gelişmiş ülkelerden farklı olarak transfer harcamalarının içerisinde gelir dağılımı üzerinde önemli bozucu etkilere sahip olan faiz harcamaları ağırlıklı bir yapının varlığı ile karşılaşılırken, gelişmiş ülke bütçelerinde transfer harcamalarının yükselmesine yol açan temel bileşenin, sosyal nitelikli transfer harcamaları olduğu görülmektedir. Türkiye’de faiz harcamaları ağırlıklı olan borç yönetiminin bu yapısı karşısında transfer harcamalarının toplam bütçe harcamaları içindeki payı 1987’de %46,2 iken, zaman içerisinde artarak 2001 yılında %69,5 düzeyinde ve 2005 yılında %63,2 düzeyinde gerçekleşmiştir. Transfer harcamalarının GSMH içindeki payı ise 1987 yılında %7,8 iken 2001 yılında bu oran %31,8’e ulaşmıştır. 2002 yılında ise transfer harcamaları %28,4’lük pay ile yatırım ve cari harcamaları oldukça geride bırakmıştır. İzleyen yıllarda özellikle faiz dışı fazla hedefi paralelinde transfer harcamalarının GSMH içindeki payı, 2005 yılında yüzde 20,5’e gerilemiştir.

Grafik: 2’den görüleceği gibi; ele alınan dönemin başında yatırım harcamalarının toplam bütçe içindeki payı yaklaşık %15,6 iken, 1994 yılında %5,6’ya kadar gerilemiştir. İzleyen yıllarda da benzer düşüşler devam ederek 2001 yılında %5,1 2005 yılında %5,8 seviyesinde gerçekleşmiştir. Benzer şekilde 1993’den itibaren personel harcamaları ve diğer carilerde de benzer bir azalma eğilimini görmek mümkündür. Toplam cari harcamaların bileşimi içinde en büyük paya personel giderleri sahiptir. Personel harcamalarının yıllar itibarıyla seyrindeki artış ve azalışların farklı etkenlerden kaynaklandığı görülür. Bunlar; kadro sayısındaki, maaş ve ücretlerdeki artışlar ile yapılan

bir takım kesintiler, sağlık ve tedavi giderlerindeki değişikliklerden kaynaklanmaktadır. Söz konusu olabilecek bu değişiklikler ışığında konsolide bütçe cari harcamaları incelendiğinde özellikle personel harcamalarının uygulanan politikalar kapsamında dalgalandığı gözlenir. Bu yapı içinde personel harcamaları 1987–2005 döneminde artış yönlü bir seyir izlemiş ve hem GSMH içindeki hem de bütçe içerisinde payı yükselmiştir. Toplam cariler içinde yer alan cari harcamalar, devletin temel fonksiyonlarının görülebilmesi için gerekli olan ve personel giderleri dışında yaptığı harcamalardır. Diğer cari harcamalar bütçe tekniğine paralel olarak; yolluklar, hizmet alımları, tüketim malları ve malzeme alımları ile demirbaş alımlarını kapsamaktadır. Sayılan bu alt kalemleri kapsayan diğer cariler konsolide bütçe cari harcamaları içinde personel giderlerine oranla oldukça küçük bir paya sahip olan bölümdür.

Grafik: 2
Ekonomik Tasnife Göre Konsolide Bütçe Harcamalarının Toplam Harcamalar İçindeki Payı (1987–2005), (%)



Kaynak: T.C. Maliye Bakanlığı, Bütçe Gerekçeleri, 1987–2005.

Not: Personel ve diğer cari harcamalarının bir toplamı olarak toplam cari harcamalar ayrıca tekrar verildiği için, grafikteki değerlerin toplamı %100'ün üzerinde çıkmaktadır. Ayrıca bütçe sisteminde ve milli gelir hesaplamasında yeni seriye geçildiğinden, 2006 ve sonrası için karşılaştırılabilir veri bulunmamaktadır.

Görüldüğü üzere yıllar itibari ile uygulanan politikalar kapsamında kamu harcamalarının hem GSMH içindeki payı, hem de bileşiminde önemli değişimler gerçekleşmiştir. Bu nedenle bu değişikliklerin ekonomik büyüme üzerinde ne tür etkilere sahip olduğunun incelenmesi önemli görülmektedir. Bu tür bir analizin; genel olarak maliye politikasının, özel olarak da kamu harcama politikasının oluşturulması yoluyla büyümenin nasıl etkilenebileceği sorusunun değerlendirilmesi ve politika oluşumunda fonksiyonel olarak kullanılması açısından önemli ve yararlı olacağı düşünülmektedir.

4. Uygulamaya İlişkin Literatür

Kamu harcamaları ve büyüme arasındaki ilişki birçok ampirik çalışmaya konu olmuştur. Bu çalışmalarda ülkelerin sahip olduğu yapısal farklılıklar dışında, aynı ülke için farklı yöntem, değişken ve dönemlerin tahminlerde kullanılması farklı sonuçlarla karşılaşılmasına neden olmuştur. Kamu harcamaları ve büyüme arasındaki ilişkisini inceleyen çalışmalar iki temel metodoloji üzerine oturmaktadır. 1990'ların ortalarına kadar durağan serilerle yapılan OLS regresyon tahminleri ki; yatay kesit regresyon analizlerinin yapıldığı bu tahminlerde (Ram, 1986; Romer, 1986; Barro, 1988; 1991; Sala-i Martin, 1997) ülkelerin spesifik faktörleri göz ardı edildiğinden ve kullanılan değişkenler arasındaki ilişkinin yönü hakkında bilgi sahibi olunamadığından, 1990'ların sonunda çalışmalar nedensellik analizlerine doğru yoğunlaşmıştır (Abu-Bader vd., 2003: 568).

İlgili literatürün incelenmesinde özellikle bu çalışmada da kullanılan nedensellik testi kapsamında yapılan çalışmalar incelenmiştir. Singh ve Sahni (1984) Hindistan için yaptıkları çalışmada, Granger-Sims metodolojisini kullanarak kamu harcamaları ve milli gelir arasındaki nedensellik ilişkisini test etmişler ve iki değişken arasında bir nedenselliğin olmadığı sonucuna ulaşmışlardır. Rao (1989) çalışması da nedensellik çalışmalarının öncülerindendir ve Granger nedensellik testi kapsamında kamu harcamaları ve büyüme arasındaki ilişkiyi 48 farklı ülke için 1960–1980 yılları arasında test etmiştir. Çalışmada 46 ülkede kamu harcamaları ve ekonomik büyüme arasında iki yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna varılmıştır. Oxley (1994) çalışmasında ise; İngiltere’de kamu harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki 1870–1913 dönemi için eşbütünleşme ve Granger nedensellik testleri yardımı ile analiz edilmiş ve ekonomik büyümeden kamu harcamalarına doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisinin olduğu tespit edilmiştir. Anwar, Davies ve Sampath (1996)’da eşbütünleşme metodunu kullandıkları, 1960–1992 dönemi için 88 ülkeyi kapsayan çalışmalarında; 23 ülkede ekonomik büyümeden kamu harcamalarına doğru tek yönlü, 8 ülkede ise söz konusu değişkenler arasında iki yönlü nedensellik ilişkisinin bulunduğu sonucuna varmışlardır. Ghali (1997), Suudi Arabistan için kamu harcamaları ile milli gelir arasındaki ilişkiyi VAR yöntemi kullanarak test etmiş ve iki değişken arasında bir etkileşimin olmadığı sonucuna varmıştır. Abu-Bader ve Abu-Qarn (2003) Mısır, İsrail ve Suriye için kamu harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi eşbütünleşme, hata düzeltme ve Granger nedensellik testleri kapsamında incelemişler ve Mısır’da sivil kamu harcamaları ile ekonomik büyüme arasında iki yönlü ilişki varken askeri harcamalar söz konusu olduğunda bu ilişkinin olmadığı, İsrail ve Suriye’de ise sivil ve askeri harcamalardan ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir ilişkinin olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Doğan ve Tang (2006) Malezya, Filipinler, Singapur, Endonezya ve Tayland için milli gelir ve kamu harcamaları arasındaki nedensellik ilişkisini test etmişler ve sadece Filipinler için kamu harcamalarından ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir nedenselliğin olduğu sonucuna varmışlardır. Pluta (1979) kamu harcamaları ve büyüme arasındaki ilişkinin birçok çalışmada toplulaştırılmış veriler yardımı ile tahmin edilmeye çalışıldığının ve bu yöntemin ortaya

çıkartılabileceği dezavantajların ayrıştırılmış veriler kullanılarak giderilebileceği üzerinde durmaktadır. Bu noktada kamu harcamalarını alt kalemler itibari ile ele alan çalışmalar önem kazanmaktadır. Liu, Hsu veYounis (2008) kamu harcamalarının büyüme üzerindeki etkisini inceledikleri çalışmalarında; toplam kamu harcamaları, savunma harcamaları, net faiz ödemeleri, fiziki harcamalar ve beşeri harcamalar olmak üzere kamu harcamalarının alt kalemleri ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemiştirler. Amerika için yapılan ve 1947–2002 yıllarını kapsayan bu çalışmada; toplam kamu harcamalarından ekonomik büyümeye doğru bir nedensellik ilişkisi bulunurken, savunma harcamaları ile büyüme arasında bir nedenselliğin olmadığı, fiziki ve beşeri harcamalar ile büyüme arasında nedenselliğin bulunduğu ve nedenselliğin yönünün büyümeden bu harcamalara doğru olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Konu hakkında Türkiye için yapılmış uygulamalı çalışmalar incelendiğinde, farklı dönemleri kapsayan ve farklı modeller kullanarak yapılan çalışmalarda birbirinden oldukça farklı sonuçlara ulaşıldığı görülmektedir. Konuyu eşbütünleşme ve nedensellik ilişkisi paralelinde ele alan çalışmalarda Yamak ve Küçükale (1997) 1950–1994 dönemine ait verileri kullanarak GSMH’den kamu harcamalarına doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisinin söz konusu olduğunu belirlemiştirler. Terzi (1998) ise 1938–1995 yılları için GSMH ve kamu harcamalarının birlikte hareket ettiği ve iki serinin eşbütünleşik olduğu sonucuna ulaşmıştır. Bağdigen ve Çetintaş (2003), 1960–2000 dönemi için, yaptıkları tahminlerde kamu harcamaları ile ekonomik büyüme arasında bir ilişkinin olmadığı sonucuna varmışlardır. Kar ve Taban’da (2003) diğer çalışmalardan farklı olarak 1971–2000 dönemi için kamu harcamaları bileşenleri olan eğitim, sağlık, sosyal güvenlik ve altyapı yatırım harcamalarının büyüme üzerindeki etkilerini incelenmiş ve sonuçta eğitim ve sosyal güvenlik harcamalarının ekonomik büyümeyi pozitif, sağlık harcamalarının negatif etkilediği ve altyapı yatırımlarının ekonomik büyümeye katkısının olmadığı sonucuna varmışlardır. Aynı paralelde Arisoy’da (2005) kamu harcamalarını yine alt bileşenleri ile ele almış ve Türkiye’de 1950–2003 döneminde cari, yatırım, transfer, transfer dışı toplam ve toplam kamu harcamaları ile GSMH arasında uzun dönemli bir ilişkinin olduğunu ve reel GSMH’den kamu harcamalarına doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisinin olduğunu belirlemiştir. Yine eşbütünleşme modeli ile yapılan bir diğer tahminde Uysal ve Mucuk (2009), 1980–2007 dönemi için kamu harcamaları ile ekonomik büyüme uzun dönemde değişkenler arasında karşılıklı ilişkinin bulunduğu, kısa dönemde ise sadece kamu harcamalarından ekonomik büyümeye doğru negatif yönlü bir bağıntının olduğu sonucuna varmışlardır. Halıcıoğlu (2003) ise çalışmasında yukarıdaki çalışmalardan farklı olarak VAR modeli paralelinde 1960–2000 yılları arasında Türkiye’de kamu harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi tahmin etmiş ve değişkenler arasında bir nedenselliğin bulunduğu sonucuna ulaşamamıştır. Şimşek (2004), Türkiye’de kamu harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi, 1965–2002 yılları için reel GSMH, reel cari harcamalar ve reel yatırım harcamaları değişkenleri yardımı ile test etmiştir. Yapılan tahmin sonucunda GSMH’den cari ve yatırım harcamalarına doğru ve kamu harcamalarından da GSMH’ya doğru çift yönlü nedensellik ilişkisi tespit etmişlerdir. Değerlenen çalışmalardaki uygulamalara farklı bir yaklaşım ise Çavuşoğlu’nun (2005)

çalışmasında yer almıştır. Söz konusu çalışmada Wagner Yasası kapsamında iki ayrı veri seti kullanılarak kamu harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki uzun dönemli ilişki test edilmiştir. Bu çerçevede 1923–2003 yılları için genel bütçe harcamaları, 1950–2003 yılları için konsolide bütçe harcamaları değişken olarak kullanılmıştır. Sınır testi yaklaşımının uygulandığı bu çalışmada uzun dönemde; aynı dönem ve verilerin kullanıldığı eşbütünleşme modellerini kapsayan çalışmalardan farklı olarak kamu faaliyetleri ve ekonomik büyüme arasında karşılıklı bir ilişkinin bulunmadığı sonucuna varılmıştır.

Türkiye’yi kapsayan çalışmalarda temelde eşbütünleşme modeli kapsamında kamu harcamaları ve ekonomik büyüme ilişkisi ele alınmış fakat farklı dönemler ve farklı değişkenlerin kullanıldığı çalışmalarda farklı sonuçlara ulaşılabilmiştir. Söz konusu çalışmalar içinde Arısoy (2005) ve Şimşek (2004) çalışmaları tahminlerinde kamu harcamalarını alt bileşenleri itibari ile ele almaları nedeni ile çalışmamız ile benzerlik taşımaktadır. Fakat çalışmamızdan farklı olarak söz konusu çalışmalarda ağırlıklı olarak eşbütünleşme modeli kullanılmıştır. Bu tahmin metodunun temel özelliği ise kullanılan değişkenlerin ele alınan dönemler içinde durağan bir yapıya sahip olmamasıdır. Fakat söz konusu çalışmalarda değişkenlerdeki bu durağan dışılığın nedeni üzerinde durulmamıştır. Bu durağan dışılık serilerdeki yapısal kırılmadan ileri gelebilir. Bu noktada diğer çalışmalardan farklı olarak çalışmamızda ekonomik sınıflandırma paralelinde kamu harcamaları ve GSYİH verileri çeyreklik dönemler itibari ile incelenecektir. Ayrıca kullanılan serilerin yapısal kırılma testleri yapıldıktan sonra, kırılma döneminin VAR analizine kukla değişken olarak dâhil edilerek serilerin sahip olduğu özellikler korunmak sureti ile tahmin yapılacak olması çalışmanın diğer çalışmalardan farklı ya da ayrılan yanını oluşturmaktadır.

5. Veriler ve Yöntem

Çalışmada ekonomik sınıflandırma kapsamında yer alan cari (Incar_i_sa), transfer (Intransfer_i_sa), yatırım (Inyatırım_i_sa) ve toplam kamu harcamaları (Inth_i_sa) ile reel GSYİH (Inyr_i_sa) arasındaki ilişki Granger nedensellik testi ve VAR analizi çerçevesinde incelenecektir. Bu kapsamda belirtilen kamu harcamalarının 1987–2005 yılları arasındaki aylık serileri DPT Temel Ekonomik Göstergeler yayınından elde edilmiş ve aylık seri çeyreklik seriye dönüştürülerek kullanılmıştır. Ekonomik büyüme verisi olarak ise Merkez Bankası verilerinden elde edilen Reel GSYİH’nın üçer aylık verileri kullanılmıştır. Bu kapsamda öncelikle kamu harcamaları (1987=100) deflate edilerek reel hale getirilmiş, ardından tüm seriler logaritmik hale dönüştürülmüştür.

Tablo: 1
Kamu Harcamaları ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkiyi Test Eden Çalışmalara
İlişkin Literatür Özeti

Yazar/lar	Dönem	Ülke/ler	Yöntem	Değişkenler Arası İlişkinin Yönü
Singh, Sahn (1984)	1950–1981	Hindistan	Sims Nedensellik	Milli Gelir - Kamu Harcamaları
Rao (1989)	1960–1980	48 ülke	Granger Nedensellik	46 ülkede Milli Gelir > Kamu Har.
Oxley (1994)	1870–1913	İngiltere	Eşbütünleşme, Granger Nedensellik	Büyüme > Kamu Har.
Anwari ve diğ. (1996)	1960–1992	88 ülke	Eşbütünleşme, Granger Nedensellik	23 ülkede Büyüme > Kamu Har.
Ghali (1997)	1960–1996	S. Arabistan	VAR	Mili Gelir - Kamu Harcamaları
Abu-Bader, Abu-Qarn (2003)	1975–1998	Mısır	Eşbütünleşme, Granger Nedensellik	Sivil Harcamalar <> Büyüme, Askeri Harcamalar – Büyüme
	1967–1998	İsrail		Sivil Harcamalar > Büyüme, Askeri Harcamalar > Büyüme
	1973–1998	Suriye		Sivil Harcamalar > Büyüme, Askeri Harcamalar > Büyüme
Doğan, Tang (2006)	1960–2002	Filipinler, Malezya ve Singapur Endonezya, Tayland	Granger Nedensellik	Kamu Harcamaları > Milli Gelir Kamu Harcamaları - Milli Gelir
Liu, Hsu, Younis (2008)	1947–2002	Amerika	Granger Nedensellik	Kamu Harcamaları > Büyüme Savunma Harcamaları - Büyüme Fiziki ve Beşeri Har. < Büyüme
Yamak, Küçükkale (1997)	1950–1994	Türkiye	Eşbütünleşme, Granger Nedensellik	GSMH > Kamu Harcamaları
Terzi (1998)	1938–1995	Türkiye	Eşbütünleşme, Granger Nedensellik	GSMH - Kamu Harcamaları
Bağdigen, Çetintaş (2003)	1960–2000	Türkiye	Eşbütünleşme, Granger Nedensellik	GSMH - Kamu Harcamaları
Halıcıoğlu (2003)	1960–2000	Türkiye	VAR, Granger Nedensellik	Kamu Harcamaları - Büyüme
Kar, Taban (2003)	1971–2000	Türkiye	Eşbütünleşme, Hata Düzeltme	Eğitim Harcamaları > Büyüme Sosyal Güvenlik Har. > Büyüme Sağlık Harcamaları > Büyüme
Şimşek (2004)	1965–2002	Türkiye	Eşbütünleşme, Granger Nedensellik	GSMH > Cari Harcamalar GSMH > Yatırım Harcamaları GSMH <> Kamu Harcamaları
Arısoy (2005)	1950–2003	Türkiye	Eşbütünleşme, Granger Nedensellik	GSMH > Kamu Harcamaları
Çavuşoğlu (2005)	1923–2003 1950–2003	Türkiye	Sınır Testi	Kamu Harcamaları - GSMH
Uysal, Mucuk (2009)	1980–2007	Türkiye	Eşbütünleşme, Hata Düzeltme	Kamu Harcamaları > Büyüme

Not: Tablodaki “-”işareti nedenselliğin olmadığını, “>” ve “<” işaretleri tek yönlü nedenselliği, “<>” işareti ise çift yönlü nedenselliğin olduğunu ifade etmektedir.

Aylık ve çeyreklik pek çok iktisadi zaman serisi mevsimlik düzenli salınım göstereceklerinden zaman serilerinde trend gibi diğer bileşenler üzerine yoğunlaşabilmek için sıklıkla serilerin mevsimsel faktör ya da bileşenden ayrılması tercih edilir (Gujarati, 2004: 312). Çeyreklik seri kullanımının doğurabileceği mevsimsel etkilerin giderilebilmesinde, mevsimsel düzeltme yapılırken farklı metotlar kullanılabilir. Çalışmamızda ise seriler, Census X12 yöntemi ile mevsimsellikten arındırılmıştır. Mevsimsellikten arındırılan seriler için bir sonraki aşamada durağanlık analizleri yapılmıştır. Çalışmamızda birim kök sınamaları, Augmented Dickey Fuller ve Phillips-Perron testleri yardımı ile yapılmış ve Tablo: 2'deki sonuçlara ulaşılmıştır.

Tablo: 2
ADF ve Phillips-Perron(PP) Birim Kök Test Sonuçları

Değişkenler	ADF istatistiği (düzey)	MacKinnon 5%kritik değer	PP istatistiği (düzey)	MacKinnon 5%kritik değer
lnyr_sa	-2,790922	-3,162458	-3,067980	-3,162458
lnrcari_sa	-3,457895***	-3,172314	-11,89497*	-4,085092
lntransfer_sa	-2,815455***	-2,593551	-6,535688*	-4,088092
lnyatırım_sa	-7,571218*	-4,085092	7,571218*	-4,085092
lnth_sa	-5,801758*	-4,085092	-6,115886*	-4,085092

Not: (lnyr_sa) reel GSYİH, (lnrcari_sa) cari harcamaları, (lntransfer_sa) transfer harcamalarını, (lnyatırım_sa) yatırım harcamalarını, (lnth_sa) toplam kamu harcamalarını temsil etmektedir. “_sa” ifadesi serilerin mevsimsellikten arındırıldığını ifade etmektedir. Kritik Değerler MacKinnon (1996)'dan alınmıştır.

* %1 'de anlamlılık düzeyini, *** %10'da anlamlılık düzeyini belirtmektedir.

Tablo: 2'deki sonuçlar doğrultusunda toplam harcamalar, cari harcamalar, transfer harcamaları ve yatırım harcamaları için serilerin birim kök içerdiği yönündeki boş hipotezin ret edildiği görülmekte ve durağan seriler oldukları sonucuna varılmaktadır. Reel GSYİH (lnyr_sa) serisinde ise boş hipotez ret edilmemekte ve serinin birim kök içerdiği sonucuna ulaşılmaktadır. Zaman serileri analiz kapsamında alt dönemler itibarı ile deterministik trend etrafında durağan bir yapıya sahip olabilmekte ve seriler bu alt dönemlerde sabit ve/veya eğim parametresindeki yapısal değişimlerden etkilenebilmektedir. Yapısal kırılma olarak da adlandırılan bu değişimin nedenleri zaman serisinin kapsadığı dönem içinde meydana gelen ekonomik ve/veya politik değişimler olabilmektedir. Bu bağlamda ekonomide bu tür yapısal kırılmaların ortaya çıkması diğer bir değiş ile durağan zaman serilerinin sabit ve/veya eğimdeki yapısal kırılmalarının birim kök testleri tarafından kapsanmadığı durumlarda durağan dışılığı ifade eden boş hipotezin ret edilememesine sebep olmaktadır. Dolayısıyla durağan olan serilerin durağan değilmiş gibi tahminlerde kullanılması elde edilecek sonuçları etkilemektedir Bu noktada standart birim kök testlerine yapılan eleştirilerden biri, yapısal kırılmaya konu olan durağan bir serinin durağan değilmiş gibi kabul edilebilmesidir. Yapısal kırılmaların birim kök sınamalarına dâhil edilmemesi boş hipotezin yanlış bir şekilde reddedilmesine neden olabilir (Patterson, 2000: 278).

Çalışmada durağan olmayan (Inyr_sa) serisi için, kırılma noktasının içsel olarak alındığı çalışmalardan Perron (1997) yapısal kırılma analizi yaklaşımı kullanılacaktır. Hem sabitte, hemde eğim de kırılmanın test edildiği bu modelde $\alpha=1$ sınaması için;

$$\gamma_t = \mu + \theta DU_t + \beta_t + \gamma DT_t + \delta D(T_b)_t + \alpha \gamma_{t-1} + \sum_{i=1}^p c_i \Delta_{t-i} + e_t \quad (2)$$

modeli ile t –testi yapılmakta ve modelde kullanılan kukla değişkenler aşağıdaki şekilde tanımlanmaktadır.

$$DU_t = I(t > T_b) \quad (3)$$

$$D(T_b)_t = I(t = T_b + 1)$$

$$DT_t = I(t > T_b) t$$

Perron (1997)'de, her üç modelde de (T_b) kırılma zamanının ve k ile ifade ettiği gecikme uzunluğunun bilinmediğini varsayılmıştır. Bu doğrultuda kırılma zamanı (T_b) 'nin içsel olarak tespiti için iki yol önerilmektedir. Bunlardan ilki çalışmamızda da kullandığımız seçenektir. Bu seçenekte Perron, (T_b) döneminin $\alpha = 1$ sınamasında t-istatistiğinin minimum olduğu dönem olarak seçilmesini önermektedir. İkinci seçenek ise, sabitteki değişimi gösteren parametre ile, eğimdeki değişimi gösteren parametrenin minimum olduğu dönemin seçilmesi önerilmektedir. Gecikme uzunluğu (k)'nın içsel olarak tespitinde ise, yine iki farklı yöntem bulunmaktadır. Bu iki yöntemden önerilen ve analizimizde de kullandığımız ilk yöntem; t-sig olarak tanımlanan yöntemdir. Bu yöntemde gecikme uzunluğu k-max'dan başlayarak birer birer azaltılır, istatistiksel olarak anlamlı katsayıya sahip son gecikme seçilir ve %10 anlamlılık seviyesinde çift taraflı normal dağılımı değeri dikkate alınır. İkinci yöntemde ise gecikme uzunluğu, son eklenen gecikmelerin tahmin edilen parametreler üzerinde anlamlı olup olmasına bağlı olarak bileşik F-testi ile belirlenmektedir.

Yukarıda da değinildiği üzere model uygulanırken çalışmamızda kırılma dönemlerinin tespitinde t-sig yöntemi kullanılmıştır. Ayrıca gecikme uzunluğunun tespitinde k-max Perron (1989)'da önerildiği üzere; yıllık veriler için 8, çeyreklik veriler için 12 olarak belirlenmiştir. Gecikme uzunluğu bu yöntemle tespit edildikten sonra, 1987Q1-2005Q4 yıllarını kapsayan dönemde serinin kırılma zamanları minimum t istatistiklerinin bulunması ile tespit edilmiştir.

Tablo: 3 ışığında reel GSYİH (Inyr_sa) verilerinin 2000 yılı üçüncü çeyreğinde kırıldığı görülmektedir. Perron (1997) uygulaması sonucunda %5 anlamlılık düzeyinde boş hipotez ret edilmekte, diğer bir ifade ile seride birim kökün olmadığı sonucuna varılmaktadır. VAR modeli uygulanırken Perron (1997) kapsamında sabitte ve eğimde kırılmanın test edildiği Model 2 kapsamında, ulaşılan kırılma dönemlerinin kukla değişken olarak modelde yer alıp almamasına, CUSUM testi paralelinde karar verilecektir.

Tablo: 3
Perron (1997) Yapısal Kırılma Testi Sonuçları

seri	T	T _b	k	μ	θ	β	ŷ	α	t _α
lnyr_sa	72	2000q3	3	9,860 (5,880)	-0,337 (-4,634)	0,005 (5,829)	0,004 (4,128)	0,408	-5,876*

Not: (*) Perron (1997) Tablo 1'deki kritik değerlerle karşılaştırıldığında %5'de anlamlı.

VAR modeli öncelikle makroekonomik değişkenler arasındaki ilişkilerin ve rassal şokların değişkenler sistemine olan dinamik etkisinin incelenmesinde kullanılmaktadır (Enders, 2004). Bu modelde bir değişken kendisinin ve modeldeki diğer tüm değişkenlerin geçmiş ya da gecikmeli değerleri ile gösterilir (Gujarati, 2004: 865). Bu bağlamda ekonomik büyüme ve kamu harcamaları arasındaki ilişkinin incelenmesinde ilk olarak aşağıda belirtilen vektör otoregresif (VAR) modelden yararlanılacaktır.

$$\ell nyr_sa_t = \alpha_1 + \sum_{i=1}^k \beta_{1i} \ell nyr_sa_{t-i} + \sum_{i=1}^k \gamma_{1i} \ell nharcama_sa_{t-i} + \epsilon_{1t} \quad (4)$$

$$\ell nharcama_sa_t = \alpha_2 + \sum_{i=1}^k \beta_{2i} \ell nharcama_sa_{t-i} + \sum_{i=1}^k \gamma_{2i} \ell nyr_sa_{t-i} + \epsilon_{2t}$$

VAR modeli kullanılarak yapılan tahminlerde önemli adımlardan biri gecikme uzunluğunun tahminidir ve optimal gecikme uzunluğu farklı kriterler yardımı ile tespit edilebilmektedir. Bu kriterlerden bazıları; Akaike Bilgi Kriteri (AIC), Shwarz Kriteri (SC) ve Hannan Quinn (HQ) dir. VAR modeli gecikme uzunluğu, kritik değerleri en küçük yapan gecikme uzunluğu olarak seçilmektedir. Ayrıca tahminimizde bu kriterler yanında otokorelasyon içermeyen gecikme uzunluğu kullanılacaktır.

(4) nolu eşitlikte belirtilen, yapısal kırılma döneminin kukla değişken olarak tahmine dâhil edilmediği VAR modeli kapsamında yapılan CUSUM test sonuçları Grafik: 3'de görülmektedir.

CUSUM testleri kukla değişken kullanılmadan yapılan tahminin güven aralığı içinde yer almadığını göstermektedir. Elde edilen bu sonuç doğrultusunda tahmin edilecek VAR modeline, yapısal kırılma dönemi bir kukla değişken olarak eklendiğinde aşağıda belirtilen (5) nolu modele ulaşılmaktadır.

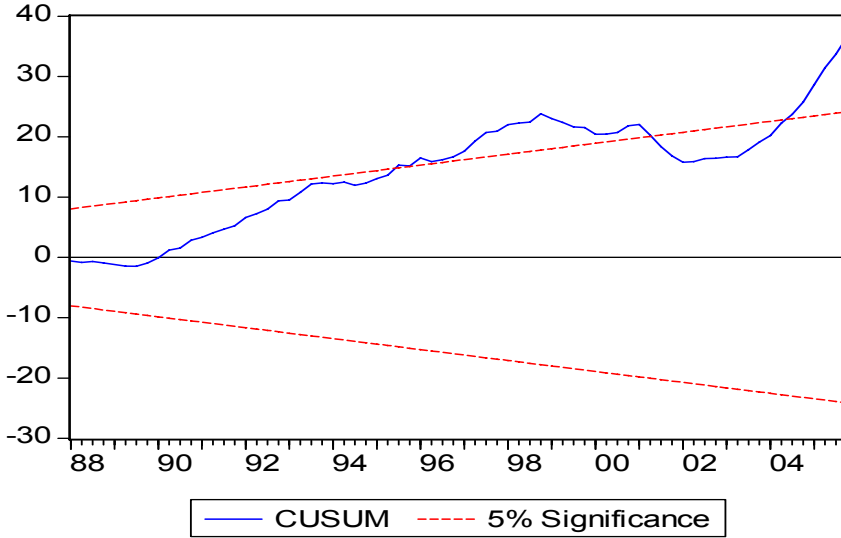
$$\ell nyr_sa_t = \alpha_1 + \tau_1 trend + \sum_{i=1}^k \beta_{1i} \ell nyr_sa_{t-i} + \sum_{i=1}^k \gamma_{1i} \ell nharcama_sa_{t-i} + \theta_1 2000q3 + \epsilon_{1t} \quad (5)$$

$$\ell nharcama_sa_t = \alpha_2 + \tau_2 trend + \sum_{i=1}^k \beta_{2i} \ell nharcama_sa_{t-i} + \sum_{i=1}^k \gamma_{2i} \ell nyr_sa_{t-i} + \theta_2 2000q3 + \epsilon_{2t}$$

Model'de (α) sabiti, ($\tau trend$) trendi, (k) gecikme uzunluğunu, ($D2000q3$) GSYİH'daki kırılmayı temsil eden kukla değişkeni, ($\ln nyr_sa$) GSYİH'yı, ($\ln nharcama_sa$) ise kamu harcamasını temsil etmektedir. Bu modelden hareketle ekonomik tasnife konu

olan kamu harcanma türleri cari (Incari_sa), yatırım (Inyatırım_sa), transfer (Intransfer_sa) ve toplam kamu harcamaları (Inth_sa) yukarıda belirtilen her iki modelde harcama değişkeninin yerine koyularak her bir harcama türü ile büyüme arasındaki ilişki ayrı ayrı tahmin edilmektedir.

Grafik: 3
Kırılma Zamanının Kukla Değişken Olarak Tahminde Yer Almadığı
CUSUM Testi Sonucu

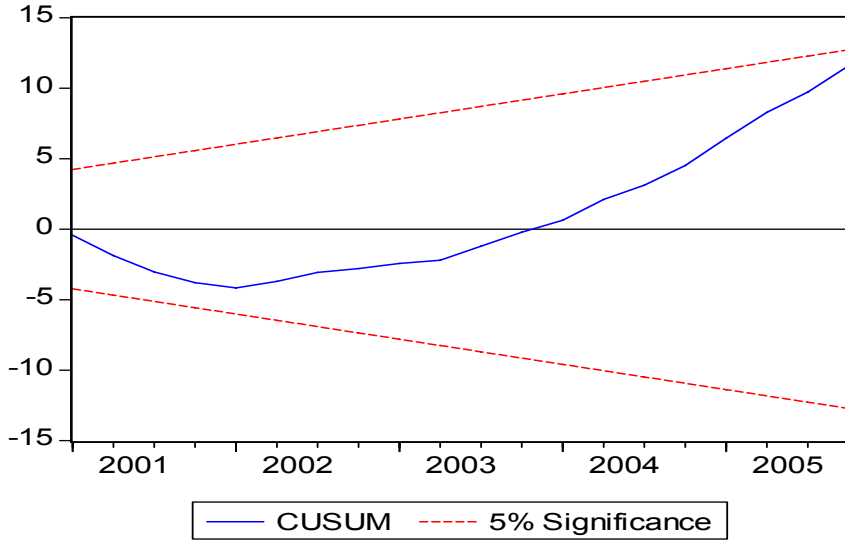


Yapısal kırılma döneminin kukla değişken olarak VAR modeline eklendiğinde ise CUSUM Testi sonuçları, Grafik: 4’de görüldüğü üzere güven aralığı içinde seyretmektedir. Bu sonuç doğrultusunda tahmine (5)’de yer alan VAR modeli kapsamında devam edilecektir.

Tahminimizde diğer bir aşama ise Granger nedensellik testi uygulamasıdır. Gecikme uzunluğu seçimi özellikle Granger nedensellik testi için önem taşımaktadır. Gecikme içeren dağıtılmış ve/veya otoregresif modeller iktisadi değişkenlerde nedensellik kavramını ortaya çıkarırlar. Granger nedensellik testi gecikme uzunluğu seçimine karşı oldukça duyarlıdır (Gujarati, 2004: 703). Bu duyarlılık göz önüne alınarak seçilen gecikme uzunluğu doğrultusunda, değişkenler arasındaki Granger nedenselliği test edilmiştir. Bu aşamada (Inyatırım) ve (Inyr_sa) arasındaki nedensellik ilişkisi için gecikme uzunluğu 8, (Intransfer_sa) ve (Inyr_sa) için 5 ve (Incari) ve (Inyr_sa) için 6, (Inyr_sa) ve (Inth_sa) için 2 olarak belirlenmiştir. Bu paralelde elde edilen sonuçlar Tablo: 4’de gösterilmiştir. Tablo: 4’deki nedensellik test sonuçlarına göre ekonomik büyümeden cari harcamalara ve toplam

harcamalara doğru %1 anlamlılık düzeyinde tek yönlü bir nedenselliğin olduğu görülmektedir. Bunun dışında ekonomik büyüme, transfer ve yatırım harcamaları arasında herhangi bir nedensellik ilişkisine ulaşılamamıştır.

Grafik: 4
Kırılma Zamanının Kukla Değişken Olarak Tahminde Yer Aldığı
CUSUM Testi Sonucu



Tablo: 4
Granger Nedensellik Testi Sonuçları

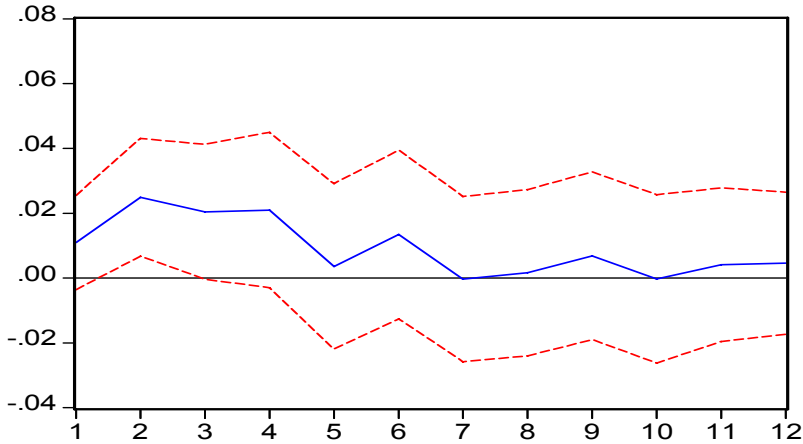
Boş Hipotez	Obs	F-istatistiği	Olasılık
lnyatırım_sa, lnyr_sa'nın Granger nedeni değildir.	68	0,71095	0,68060
lyr_sa, lnyatırım_sa'nın Granger nedeni değildir		0,90961	0,51608
ln cari_sa, lnyr_sa'nın Granger nedeni değildir.	70	0,58322	0,74220
lnyr_sa, ln cari_sa'nın Granger nedeni değildir.		3,58236	0,00422
lntransfer_sa, lnyr_sa'nın Granger nedeni değildir.	71	0,76047	0,58187
lnyr_sa, lntransfer_sa'nın Granger nedeni değildir.		1,58114	0,17917
lnth_sa, lnyr_sa'nın Granger nedeni değildir.	74	0,58949	0,55738
lnyr_sa, lnth_sa'nın Granger nedeni değildir.		4,30558	0,01729

Otokorelasyon ve değişen varyans sorunu içermeyen, yapısal kırılma döneminin kukla değişken olarak tahmine dâhil edildiği VAR analizimizde bir sonraki aşama ise

granger nedensellik sonuçları paralelinde aralarında nedensellik ilişkisi bulunan değişkenlerin bir biri üzerindeki etkisinin etki-tepki ve varyans ayrıştırma yöntemleri ile incelenmesidir. Etki-tepki analizi bir değişkende meydana gelecek rastgele bir birimlik standart sapma şokun sistemdeki diğer değişkenler üzerindeki etkisini analiz etmede ve bu bağlamda ulaşılan sonuçlar doğrultusunda ekonomik politikalara yön vermede önemli işleve sahiptir.

Etki tepki analizi sonuçları nedensellik analizi paralelinde sonuçlanmış ve Grafik: 5’de görüldüğü üzere; reel GSYİH (lnyr_sa)’ya verilen bir birim standart sapmalı şoka, cari harcamalar (lncari_sa) ilk dönem itibari ile artış yönlü bir tepki vermiş, ikinci dönemde başlayan düşüş üçüncü dönem sonuna kadar sürmüştür.

Grafik: 5
Cari Harcamaların (lncari_sa) Reel GSYİ (lnyr_sa) ile
Etki-Tepki Analizi Sonuçları



Serilerdeki değişimin nedenlerini belirlemek üzere kullanılan bir diğer yöntem ise; varyans ayrıştırmasıdır. VAR modelinin hareketli ortalamalar bölümünden elde edilen varyans ayrıştırması, değişkenlerin kendilerinde ve diğer değişkenlerde meydana gelen şokların kaynaklarını yüzde olarak ifade etmektedir. Kullanılan değişkenlerde meydana gelecek bir değişimin kaynağını gösteren varyans ayrıştırması analizi, aynı zamanda değişkenler arasındaki nedensellik ilişkilerinin derecesi hakkında bilgi vermektedir (Enders, 2004). Tahmin ettiğimiz VAR modeli çerçevesinde varyans ayrıştırma analizi sonuçları, nedensellik ilişkisi sonuçları paralelindedir. Tablo: 5’de görüldüğü üzere; cari harcamalar (lncari_sa)’da ortaya çıkan bir değişimi, ekonomik büyüme (lnyr_sa) ilk dönemde %3,21 ile açıklarken, açıklama oranı ikinci dönemde %15,25’e ve on ikinci dönem sonunda ise %19,19’a ulaşmaktadır. Tablo: 5’den anlaşılabacağı gibi, cari

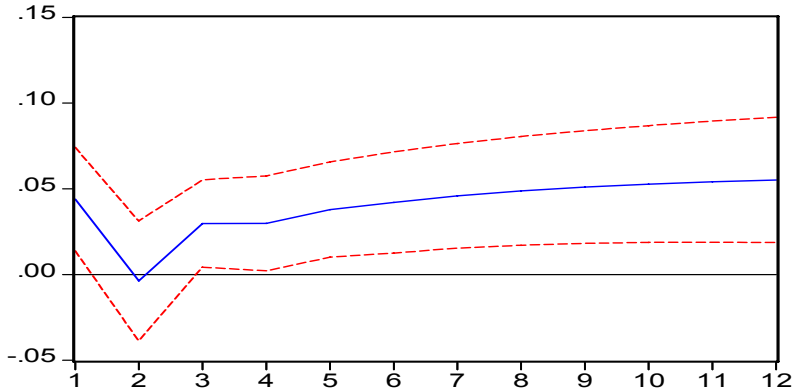
harcamalardaki değişimin açıklanmasında kendisinden sonra en etkili olan değişken; ekonomik büyüme değişkenidir.

Tablo: 5
Cari Harcamaların (lncari_sa) Varyans Ayrıştırma Analizi Sonuçları

Period	S.E.	Ln _{yr_sa}	Lncari_sa
1	0,061222	3,213026	96,78697
2	0,069748	15,25379	84,74621
3	0,082323	17,08115	82,91885
4	0,093187	18,39000	81,61000
5	0,094895	17,88037	82,11963
6	0,097374	18,88300	81,11700
7	0,098251	18,54881	81,45119
8	0,098287	18,56270	81,43730
9	0,098637	18,91459	81,08541
10	0,098651	18,90993	81,09007
11	0,098796	19,02496	80,97504
12	0,098920	19,19079	80,80921

Granger nedenselliği paralelinde aralarında nedensellik ilişkisi bulunan diğer seriler; toplam kamu harcamaları ve reel GSYİH serileridir. Bu aşamada iki değişken arasındaki etki-tepki ve varyans ayrıştırma testi sonuçları incelenecektir.

Grafik: 6
Toplam Kamu Harcamalarının (lnth_sa) Reel GSMH (lnyr_sa) ile Etki-Tepki Analizi Sonuçları



Grafik: 6'da görüldüğü üzere reel GSMH (lnyr_sa)'ya verilen bir birim standart sapmalık şoka toplam kamu harcamaları (lnth_sa) ilk dönem itibari ile azalış yönlü bir tepki vermiş, ikinci dönem itibari ile bu düşüş sona ererken, başlayan yükseliş üçüncü dönem sonuna kadar sürmüş ve şokun etkisi sonlanmamıştır. Bu bulgular ışığında; etki-tepki analizi sonuçları nedensellik analizi paralelinde sonuçlanmıştır.

Tahmin ettiğimiz VAR modeli çerçevesinde varyans ayrıştırma analizi sonuçları; toplam kamu harcamaları için de nedensellik ilişkisi bulunduğu paralelindedir. Tablo: 6'da elde edilen sonuçlara göre; toplam harcamalardaki bir değişimi ekonomik büyüme (lnyr_sa) ilk dönemde %10,8 ile açıklarken, on ikinci dönem sonunda %41,2'ye ulaşmaktadır. Toplam kamu harcamalardaki değişimin açıklanmasında ekonomik büyüme on iki dönem sonunda nerede ise değişkenin kendisi kadar açıklayıcılık özelliğine sahiptir.

Tablo: 6
Toplam Kamu Harcamalarının(lnth_sa) Varyans Ayrıştırma Analizi Sonuçları

Period	S.E	Lnth sa	Lnyr sa
1	0,133382	10,84483	89,15517
2	0,145410	9,189109	90,81089
3	0,161016	10,90390	89,09610
4	0,170837	12,73641	87,26359
5	0,180079	15,89099	84,10901
6	0,188458	19,48392	80,51608
7	0,196543	23,36055	76,63945
8	0,204424	27,27583	72,72417
9	0,212175	31,09601	68,90399
10	0,219809	34,73219	65,26781
11	0,227324	38,13793	61,86207
12	0,234711	41,29396	58,70604

6. Sonuç ve Değerlendirme

Ekonomik sınıflandırma çerçevesinde ele aldığımız kamu harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin Türkiye için 1987-2005 yılları arasında, çeyreklik verilerle incelendiği ve yapısal kırılmanın dikkate alındığı çalışmamızda, değişkenler arasında ekonomik büyüme ile yatırım ve transfer harcamaları arasında bir ilişki bulunmazken, ekonomik büyümeden toplam kamu harcamalarına ve cari harcamalara doğru tek yönlü bir nedenselliğin olduğu sonucuna varılmıştır. Yapılan VAR analizleri, nedensellik testi sonuçlarını doğrulamıştır. Elde edilen sonuçlar daha önce Türkiye için yapılan çalışmaların sonuçları ile karşılaştırıldığında, ekonomik büyümeden kamu harcamalarına doğru nedensellik olduğu sonucuna ulaşan Yamak ve Küçükkale (1997), Terzi (1998), Halıcıoğlu (2003), Arısoy (2005) çalışmaları ile uyumlu, fakat kamu harcamaları ve ekonomik büyüme arasında ilişki bulmayan Çavuşoğlu (2005), Bağdigen ve Çetintaş (2003) çalışmalarının sonuçları ile uyumsuzdur. Ayrıca çalışmanın sonuçları

GSMH'dan cari harcamalara doğru nedenselliğin bulunduğu sonucuna ulaşan Şimşek (2004) çalışmasında elde edilen sonuçlarla da paraleldir. Fakat Şimşek söz konusu çalışmasında ayrıca ekonomik büyümeden yatırım harcamalarına doğru da bir nedenselliğin olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Daha önce değindiğimiz üzere Neo-Klasik Büyüme Modeli çerçevesinde durağan durum dengesinde büyüme oranının dışsal olduğu, tasarrufun bu oran üzerinde herhangi bir etkisinin olmadığı ve teknolojik gelişmenin olmadığı durumlarda girdinin büyüme oranını, nüfus artış oranının belirlediği ve büyüme oranının artmasını sağlayabilecek tek unsurun teknolojik gelişme olduğu kabul edilmektedir. Oysa çalışmamız paralelinde de görüldüğü üzere; yapılan uygulamalı çalışmalar kamu harcamaları ve ekonomik büyüme arasında birçok ülke için sıkı bir ilişkinin olduğu sonucuna vermektedir.

Türkiye açısından yapılan uygulama Wagner Kanunu paralelinde Türkiye için büyümedeki bir artışın kamu harcamalarındaki artışı beraberinde getireceği sonucunu vermektedir. İncelenen dönemde Türkiye için ekonomik büyümenin, toplam kamu harcamaları ve cari harcamalardaki artışı açıklamada etkili bir değişken olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Bu sonuç devletin genel olarak kamu politikaları ve özel olarak harcama politikası aracılığıyla ekonomik büyümeyi yönlendirmekten uzak olduğu sonucunu düşündürmektedir. Bu haliyle devletin toplumsal ve ekonomik gelişmeler açısından önalan değil izleyen bir niteliğe sahip olduğunu söylemek mümkündür. Türkiye'de yaşanan ekonomik ve toplumsal sorunlar ve olumsuzluklar da bu tespiti doğrular niteliktedir.

Yatırım harcamaları ile büyüme arasında bir ilişkinin bulunmaması ise yatırım politikalarında karar ve uygulama eksikliklerine bağlı olarak ortaya çıkan etkinsizliklerle açıklanabilir. Türkiye'de kamu sektörünün yatırım kararlarında çoğu zaman politik kaygılarla, etkinlikten uzak uygulamalara yöneldiği görülmüştür. Bu tür bir yaklaşımla gerçekleştirilen yatırımların ekonomik anlamda israf yarattığı, devlete olan güveni azalttığı ve ekonomik büyüme açısından durağan bir tabloyu ortaya çıkardığı söylenebilir.

Türkiye'deki kamu transfer harcamaları ile büyüme arasında her hangi bir ilişkinin bulunmamış olması da, Türkiye'deki kamu transfer harcamalarının borç servisine bağlı karakteri ile açıklanabilir. Devletin borç servisinin yurt dışına yönelik olan kısmının büyümeyi olumsuz yönde etkileyeceği açıktır. Türk vatandaşlarına yönelik faiz ödemelerinin ise devletin fonlanmasının sağladığı yüksek getiri ve istikrarsız ekonomik yapıyla birlikte paradan para kazanma olgusunu güçlendirdiği ve gelir dağılımını daha da bozduğu söylenebilir. Özellikle transfer harcamalarının büyüme üzerinde olumlu etki yaratması, bu harcamaların sosyal dengesizlikleri azaltmasına ve ekonominin gelişme potansiyelini harekete geçirecek sektörleri desteklemesine bağlıdır. Dolayısıyla Türkiye'deki transfer harcamalarının bu niteliklere sahip olmadığı için, bu harcamaların büyüme performansına da olumlu bir katkısının olmadığını söylemek mümkündür.

Sonuç olarak Türkiye’de toplam kamu harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin niteliği üzerinde genel olarak kamu sektörünün yapısı ve uygulanana politikalar belirleyici olmuştur. Türkiye’nin ekonomik ve toplumsal olarak yaşadığı sorunlar, uygulama sonuçlarından elde edilen bulguları doğrular niteliktedir. Türkiye’de devletin ekonomik ve toplumsal ve ekonomik hayatı yönlendirmede sahip olduğu en önemli araç olan harcama politikasından ekonomik büyümeyi harekete geçirecek ve destekleyecek şekilde yararlanılamamaktadır. Aksine kamu harcamalarındaki artış ve devlet; ekonomik ve toplumsal gelişmeyi yaratan değil, bu gelişmeden yararlan bir unsur olmaktadır.

Kaynakça

- Abu-Bader, Suleiman ve Aamer Abu-Qarn (2003), “Government Expenditures, Military Spending and Economic Growth: Causality Evidence from Egypt, Israel, Syria”, *Journal of Policy Modelling*, 25 (6–7), 567–583.
- Anwar, M. S., S. Davies ve R.K. Sampath (1996), “Causality Between Government Expenditure and Economic Growth: An Examination Using Cointegration Techniques”, *Public Finance*, 51 (2), 166–184.
- Arısoy, İ. (2005), “Türkiye’de Kamu Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi 1950–2003”, *Türkiye Ekonomi Kurumu Tartışma Metni*, No: 2005/15.
- Bağdigen, M. ve H. Çetintaş (2003), “Causality Between Public Expenditure and Economic Growth: The Turkish Case”, *Journal of Economic and Social Research*, 6 (1), 53–72.
- Barro, J.R. (1988), “Government Spending in A Simple Model of Endogenous Growth”, *NBER Working Paper*, No: 2588.
- Barro, J.R. (1991), “Economic Growth in A Cross Section Countries”, *Quarterly Journal of Economics*, 106 (2), 407–443.
- Bird, M.R. (1971), “Wagner’s Law of Expanding State Activity ‘’, *Public Finance*, 26 (2), 1–26.
- Çavuşoğlu, T. (2005), “Testing The Validity of Wagner’s Law in Turkey: The Bounds Testing Approach”, *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 60 (1), 73–85.
- Cheng, S.B. ve R.C. Hsu (1997), “Human Capital and Economic Growth in Japan: An Application of Time Series Analysis”, *Applied Economic Letters*, 4, 393–395.
- Doğan, E. ve T.C. Tang (2006) “Government Expenditure and National Income: Causality Tests for Five South East Asian Countries”, *International Business & Economic Research Journal*, 5 (1“0), 49–58.
- Dornbusch, R. ve S. Fischer (1984), *Macroeconomics*, Newyork: McGraw-Hill.
- Enders, W. (2004), *Applied Econometric Time Serie*, New York: John Wiley And Sons Inc.

- Ghali, K.H. (1997), “Government Spending and Economic Growth in Suudi Arabia”, *Journal Of Economic Development*, 22 (2), 165–172.
- Gujarati, N.D. (2004), *Basic Econometrics*, Newyork: McGraw-Hill Inc.
- Halıcıoğlu, F. (2003), “Testing Wagner’s Law for Turkey, 1960–2000”, *Review of Middle East Economics and Finance*, 1 (2), 129–140.
- IMF, (1986), *A Manual on Government Finance Statistics (GFSM 1986)*, Washington D.C.: International Monetary Fund.
- Kar, M. ve S. Taban (2003), “Kamu Harcama Çeşitlerinin Ekonomik Büyüme Üzerine Etkileri”, *A.Ü.SBF Dergisi*, 58 (3), 146–169.
- Liu, L.C., C. Ed Hsu ve Z.M. Younis (2008), “The Association between Government Expenditure and Economic Growth Granger Causality Test of S Data 1947–2002”, *Journal of Public Budgeting Accounting and Financial Management*, 20 (4), 537–553.
- Lucas, R. (1988), “On The Mechanics of Economic Development”, *Journal of Monetary Economics*, 22 (1), 3–42.
- MacKinnon, J. (1996), “Numerical Distribution Functions for Unit Root and Cointegration Tests”, *Journal of Applied Econometrics*, 11 (6), 601–618.
- Oxley, L. (1994), “Cointegration, Causality and Wagner’s Law: A Test for Britain 1870–1913”, *Scottish Journal of Political Economy*, 41 (3), 286–298.
- Öner, Erdoğan (1986), *Kamu Maliyesi*, Maliye Gümrük Bakanlığı APK Yayın No: 1986/282, Ankara.
- Patterson, K. (2000), *An Introduction to Applied Econometrics: A Time Series Approach*, New York: Palgrave Macmillan.
- Perron, P. (1989), “The Great Crash, The Oil Price Shock and The Unit Root Hypothesis”, *Econometrica*, 57 (6), 1361–1401.
- Perron, P. (1997), “Further Evidence on Breaking Trend Functions in Macroeconomic Variables”, *Journal of Econometrics*, 80 (2), 355–385.
- Phillips, P. ve P. Perron (1988), “Testing for Unit Root in The Time Series Regression”, *Biometrika*, 75 (2), 336–340.
- Pluta, E.J. (1979), “Wagner’s Law vs. Keynesian Paradigm: The Korean Experience”, *Public Finance*, 52 (1), 71–91.
- Ram, R. (1986), “Government Size and Economic Growth: A Framework and Some Evidence from Cross-Section and Time Series”, *American Economic Review*, 76 (1), 191–203.
- Rao, V.V. B. (1989), “Government Size and Economic Growth: A New Framework and Some Evidence from Crossection and Time-Series Data: Command”, *American Economic Review*, 79 (1), 272–280.

- Rivera-B., A. Luis ve M.P. Romer (1991), “International Trade with Endogenous Technological Change”, *NBER Working Paper*, No: 3594.
- Romer, M.P. (1986), “Increasing Returns and Long-Run Growth”, *Journal of Political Economy*, 94 (5), 1002–1037.
- Romer, M.P. (1994), “The Origins of Endogenous Growth”, *Journal of Economic perspectives*, 8 (1), 3–22.
- Rosen, S.H. ve T. Gayer (2008), *Public Finance*, NewYork, McGraw Hill/Irwin.
- Sala-i-Martin, X. (1990), “Lecture Notes on Economic Growth(II): Five Prototype Models of Endogenous Growth”, *NBER Working Paper*, No.3564.
- Sala-i-Martin, X. (1987), “I Just Run Two Million Regressions”, *American Economic Review*, 87 (2), 178–183.
- Shaw, G.K. (1992), “Policy Implications of Endogenous Growth”, *The Economic Journal*, 102 (5), 611–621.
- Singh, B. ve S. Balbir (1984), “Causality between Public Expenditure and National Income”, *The Review of Economics and Statistic*, 66 (4), 630–644.
- Şimşek, M. (2004), “Türkiye’de Kamu Harcamaları ve Ekonomik Büyüme, 1965–2002”, *Atatürk Üniversitesi İİBF Dergisi*, 18 (1), 37–52.
- Tang, T.C. (2009), “Wagner’s Law Versus Keynesian Hypothesis in Malaysia: An Impressionistic View”, Monash University, Department of Economics, *Discussion Paper* 21/9.
- T.C. Maliye Bakanlığı (1987), *1987 Yılı Bütçe Gerekçesi*, Ankara: Maliye Bakanlığı.
- T.C. Maliye Bakanlığı (1990), *1990 Yılı Bütçe Gerekçesi*, Ankara: Maliye Bakanlığı.
- T.C. Maliye Bakanlığı (1995), *1995 Yılı Bütçe Gerekçesi*, Ankara: Maliye Bakanlığı.
- T.C. Maliye Bakanlığı (2000), *2000 Yılı Bütçe Gerekçesi*, Ankara: Maliye Bakanlığı.
- T.C. Maliye Bakanlığı (2005), *2005 Yılı Bütçe Gerekçesi*, Ankara: Maliye Bakanlığı.
- Terzi, H. (1998), “Kamu Harcamaları ve Ekonomik Kalkınma İlişkisi Üzerine Ekonometrik Bir İnceleme”, *İktisat İşletme ve Finans*, 13 (142), 67–78.
- Türk, İ. (2002), *Kamu Maliyesi*, Ankara: Turhan Kitabevi.
- Uysal, D. ve M. Mucuk (2009), “Türkiye Ekonomisinde Kamu Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi”, *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 46 (527), 39–48.
- Yamak, N. ve Y. Küçükkale (1997), “Türkiye’de Kamu Harcamaları Ekonomik Büyüme İlişkisi”, *İktisat İşletme ve Finans*, 12 (131), 5–14.
- Young, A. (1991), “Learning by Doing and Dynamic Effects of International Trade”, *Quarterly Journal of Economics*, 106 (2), 369–40.

Yolsuzlukla Mücadelede E- Devlet ve Türkiye’deki Durum

Filiz GİRAY

giray@uludag.edu.tr

E-Government to Combat Corruption and the Case in Turkey

Abstract

Although corruption is seen in many countries, it is higher and rampant in developing countries than developed countries. There are many factors which affect corruption. However “the lack of transparency and accountability” and “discretion power” is basic factors to increase corruption in government. For this reason, e-government is thought as a partial but important tool to combat corruption which is the multifaceted problem in government sector. The aim of this study is to examine the efficiency of e-government as a way of reducing corruption. This study contributes to combat corruption by e-government from the point of both theory and practice. The results of the study support the hypothesis that e-government can make important contributions to reduce corruption.

Key Words : E-government, Corruption, Transparency, E-government and Corruption in Turkey.

JEL Classification Codes : H5, P43, O3.

Özet

Yolsuzluk birçok ülkede görülmesine rağmen, gelişmekte olan ülkelerde çok daha yüksek ve yaygındır. Yolsuzluğu etkileyen birçok faktör bulunmaktadır. Ancak “saydamsızlık”, “hesap verebilmenin olmaması” ve “takdir yetkisi” kamuda yolsuzluğun artmasında temel faktörlerdir. Bu nedenle e-devlet karmaşık bir sorun olan yolsuzlukla mücadelede kısmi ama önemli bir araç olarak düşünülmektedir. Bu çalışmanın amacı, yolsuzluğu azaltmanın bir yolu olarak e-devletin etkinliğini incelemektedir. Bu çalışma, e-devlet ile yolsuzlukla mücadeleye hem teorik hem de uygulama açısından katkısı sağlamaktadır. Çalışmadan elde edilen bulgular e-devletin yolsuzluğu azaltmaya önemli katkısı olduğu hipotezini desteklemektedir.

Anahtar Sözcükler : E-devlet, Yolsuzluk, Saydamlık, Türkiye’de E-devlet ve Yolsuzluk.

1. Giriş

Yolsuzluk toplumların temel sorunlarından biridir. Derecesi ülkeden ülkeye değişmekle birlikte günümüzde tüm dünya genelinde yaşanmaktadır. Yolsuzluğun olumsuz etkileri gelişmiş veya gelişmekte olan tüm ekonomilerde görülmektedir. Ancak Birleşmiş Milletler yolsuzluğun orantısız olarak fakir ülkeleri daha fazla olumsuz yönde etkilediğini belirtmektedir. Ayrıca gelişmekte olan ülkelerde yolsuzluk düzeyi gelişmiş ülkelere göre çok daha yüksektir.

Günümüzde ekonomik büyüme ve sosyal gelişme üzerinde olumsuz etkileri olduğu birçok çalışmayla kanıtlanmış olan yolsuzlukla mücadele, ülkelerin temel konuları arasında yer almaktadır. Birçok ülke yolsuzluğa karşı geleneksel politikalar geliştirmiş olmalarına rağmen tam bir başarı sağlayamamışlardır. Bu sonuçta geleneksel mücadele araçlarına yönelik sınırlamalar ve bunların bazı yeni sorunlar yaratmasının önemli payı olmaktadır. Yolsuzluk sadece kamu kesimi için sözkonusu değildir, özel kesimde de vardır. Ancak yolsuzluğun yaygın olduğu alan kamu kesimidir. Kamu kesiminin işleyişinden kaynaklanan bazı unsurlar örneğin kamuda gizlilik, aşırı takdir gücü gibi unsurlar yolsuzluğun artmasına katkı sağlarlar. Bilgi ve enformasyon teknolojilerinin gelişmesi e-devlet kavramının literatürde yer almasına neden olmuştur. E-devlet yolsuzluğa zemin hazırlayan unsurları azaltması bakımından yolsuzlukla mücadelede etkin bir araç olarak görülmektedir. E-devlet ve yolsuzluk arasındaki ilişkiyi açıklamaya çalışan birçok çalışma da bu görüşü desteklemektedirler. Özellikle Latin Amerika ve Asya-Pasifik ülkelerinde e-devlet ile yolsuzluğu azaltmak üzere yapılan e-devlet düzenlemelerinin yolsuzluğu azalttığı görülmüştür. Üç bölümden oluşan bu çalışmanın ilk bölümde yolsuzluk kavramı, inceleme alanı olan kamu kesiminde yolsuzluğun nedenleri ve etkileri açıklanmaktadır. İkinci bölümde e-devlet kavramı, yolsuzlukla bağlantısı, e-devlet ve yolsuzluk ilişkisi konusunda yapılan çalışmalar anlatılmaktadır. Bu bölümde ayrıca bazı göstergeler yardımıyla ülkelerdeki e-devlet ve yolsuzlukların boyutları ve aralarındaki ilişki kantitatif verilere dayalı olarak açıklanmaktadır. Üçüncü bölümde Türkiye'deki yolsuzluk düzeyi ve e-devlet ilişkisi bazı veriler aracılığı ile açıklanmaktadır. Sonuç bölümünde ise, yapılan inceleme sonucu elde edilen verilere dayalı olarak değerlendirme ve öneriler sunulmaktadır.

2. Yolsuzluk

2.1. Yolsuzluk Kavramı ve Etkileri

Yolsuzluk kavramının her bir ülkenin hukuk ve kültürüne göre farklı birçok tanımları yapılabilmektedir. Ancak yolsuzluğun en yaygın tanımı, Dünya Bankası tarafından yapılan özel çıkarlar için politik liderler ve bürokratlar tarafından kamu gücünün suiistimal edilmesi şeklindeki tanımdır. Yolsuzluk çoğunlukla yasal olmayan

faaliyetlerdir. Ancak sınırlıda olsa politik yolsuzluk da olduğu gibi yasallık da olabilmektedir. Yolsuzluğun oluşmasını kolaylaştıran politikalar ve faktörler bulunmaktadır. Bunlar; politik, yasal, bürokratik, ekonomik ve uluslararası faktörlerdir (Geniş bilgi için bkz. World Bank, 2000: 21–24 ve Çelen, 2007: 28).

Bir yolsuzluk eyleminde dört unsur bulunmaktadır. Bunlar yetkiyle donatılmış birey veya bireyler, birey ya da grubun karar alma gücünü ve ortak yetkilerini düzenleyen mevcut kurallar, kuralların birey veya gruplar tarafından ihlal edilmesi ve kuralların ihlal edilmesi sonucunda birey ya da gruba çıkar sağlanırken ortak değerlere zarar verilmesidir (Tarhan, Gençkaya, Ergül, Özsemerci, Özbaran, 2003: 6).

Yolsuzluk ekonomik büyüme ilişkisinde, yolsuzluğun yavaş hareket eden tekerleklerin yağlanması gibi bir etki yaratarak büyümeyi artırdığını ileri süren ekonomistler (Leff, 1964; Khan, 1996) olmasına rağmen, literatür tersine yolsuzluğun ekonomik kalkınmanın en önemli engellerinden biri olduğunu vurgulamaktadır. Yapılan birçok çalışma yolsuzluğun; mal ve hizmetlerin maliyetlerini artırdığı, verimsiz yatırımları teşvik ettiği, kamusal malların kalitesinde düşüşe yol açtığı, bürokrasiyi kaldırmada başarısız olduğu, eşitsizlik ve adaletsizliği beslediği, yerli ve yabancı yatırımları azalttığı, özel yatırım projelerinin seçimi ve kamuda karar alma sürecini bozması sonucu sermaye mallarının tahsisinde etkinsizlik yarattığı ve kamu gelirlerini düşürdüğünü kanıtlamaktadırlar (Dye and Staphenurst, 1998; Mauro, 1998, Monte and Papagni, 2001, Salinas-Jiménez and Salinas-Jiménez, 2007).

Yolsuzluğun büyüme üzerindeki olumsuz etkileri dikkate alındığında yolsuzluğu önleme ülkeler açısından büyük önem arz etmektedir. Uluslararası saydamlık kurumu (Transparency International Organization), milenyum kalkınma amacına yolsuzlukla mücadele etmeksizin ulaşılamayacağı görüşünü ileri sürmüştür (Andersen, 2009: 201).

Gerek yolsuzluk konusunda yapılan araştırmalar (Rose-Ackerman, 2004) gerekse uluslararası göstergelere göre yolsuzluk, gelişmekte olan ülkelerde gelişmiş ülkelere göre çok daha yüksektir. Yoksulluk ile yolsuzluk arasında çok yakın bir ilişki vardır (Aktan, 1998). Nitekim OECD ülkelerinde yolsuzluk düzeyinin (OECD ülkeleri içinde de farklılık olmakla birlikte), diğer ülkelere oranla daha düşük olduğu görülmektedir. Uluslararası Saydamlık Kurumunun 2008 yılı raporunda, toplam 180 ülke içinde en az yolsuzluğa sahip ülkeler sırasıyla; Danimarka, Finlandiya, Yeni Zelanda, Singapur, İsveç, İzlanda, Hollanda, İsviçre, Kanada ve Norveç'den oluşmaktadır. Diğer taraftan aynı raporda en fazla yolsuzluğa sahip ülkeler ise; Somali, Myanmar, Irak, Haiti, Özbekistan, Tonga, Sudan, Çad, Afganistan ve Laos şeklinde gelişmekte olan ülkeler olarak yer almaktadır. Birleşmiş milletler kalkınma programında da (United Nations Development Programme (UNDP)) yolsuzluğun orantısız olarak fakir ülkeleri daha fazla olumsuz yönde etkilediği belirtilmektedir (UNDP, 2004: 1).

Yolsuzluğun sonuçları gelişmekte olan ülkeler için çok daha ciddidir. Bu sonuçlar şu şekilde sıralanabilir (Bhatnagar, 2004: 39, Göktan, 2009: 23–24):

Bu ülkelerde yolsuzluğun,

- En büyük maliyetini yoksulların taşıması,
- Küçük ve orta ölçekli işletmelerin iş yapma maliyetini artırması,
- Doğrudan yabancı yatırımlar ile yolsuzluk arasında negatif bir ilişki bulunması nedeniyle yabancı yatırımlar için ayak bağı olması ve yatırımcıları olumsuz etkilemesi,
- Kamu gelirlerinde önemli kayıplar yaratması,
- Çalışanlar ve bireyler için dürüst ve etkin şekilde çalışma motivasyonunu bozması,
- Özellikle rüşvet ödemelerinin sıklaşması sonucu bireylerin yolsuzluğa karşı toleranslarının artması ve sonuçta toplumda bu davranışların takdir kazanmasına neden olması,
- Küçük çaplı yolsuzlukların, zamanla özellikle bazı hizmetlerde (politikacıların organizasyon, atama, transfer gibi hizmetlerinde) daha büyük yolsuzluklara yol açabilmesidir.

2.2. Kamu Kesiminde Yolsuzluk

Yolsuzluk sadece kamu kesiminde görülmez, özel kesimde de vardır. Dünyanın önemli bölümünde kamu kesiminde yolsuzluğun yaygın olduğu görülmektedir. Örneğin Uluslararası Saydamlık Kurumunun farklı ülkelerde yolsuzluğun boyutlarını ortaya koymaya yönelik çalışmalarında, kamu birimlerinin en fazla yolsuzluğun görüldüğü yerler olduğu tespit edilmiştir (Bhatnagar, 2003: 1). Kamu kurumlarında yolsuzluğun temel nedenleri şöyle özetlenebilir (Shahkooh, vd., 2008: 1; Tosun, 2003: 128):

- Kamu kesimi ekonomik faaliyetlerinin geniş ve çoğunlukla hükümetlerin kontrolü altında olması.
- Yasal sistemlerin genellikle çok fazla bürokrasiyi içermesi. Örneğin gelişmekte olan ülkelerde ihale sistemi birçok formaliteleri içermektedir. Bu formaliteler arasında; gazete ilanları, ihale, satın alma dokümanları, teklifler, teklifin değerlendirilmesi, karşılaştırılması ve verilmesi sayılabilir. Yine tüm ihale aşamalarında, kontrol ve denetim zordur. Bu nedenle yolsuzluk her aşamada oluşabilmektedir.
- Tüm devlet faaliyetlerinin incelenmesi ve denetlenmesinde engellerin olması.

- Sosyal güvende eksiklik, yüksek enflasyon, işsizlik ve istihdam güvencesinin olmaması gibi ekonomik ve sosyal sorunların yolsuzluğa zemin hazırlayıcı faktörler olması.
- Kuralların sık sık değişmesi ve regülasyon, uygulamaları reddetmede devlet yöneticilerinin açık ve gizli gücü ve kamusal faaliyetlerde farklı yetkilendirme gibi sorunların olması.
- Kamu kesiminde sunulan birçok mal ve hizmetlerin fiyatlandırılmaması.
- Devletin, mal ve hizmetleri bedelsiz veya piyasa fiyatının çok altında sunması. İkili fiyatlandırmanın olduğu bir durumda, bireyler ve firmalar piyasaya göre daha ucuz olan kamunun sunduğu malları almak için kamu görevlilerine rüşvet ödemek isteyebileceklerdir. Örneğin Çin’de bazı mallar hem kamu hem de piyasada sunulmaktadır. Ancak her iki kesim arasında fiyat farklılıkları oldukça yüksektir. 1989 yılında Çinli araştırmacıların yaptıkları bir araştırmaya göre, kamunun kömür için belirlediği fiyat, piyasa fiyatının %674’nü sübvansede eden bir fiyattı. Bu aşırı fark, yolsuzluğu teşvik edici unsur olmuştur (OECD, 1997: 7).
- Kamu harcamalarının, dışsalıklar, eksik bilgi ve bazı piyasaların var olmaması gibi piyasa başarısızlıklarını ortadan kaldırmak için kullanılması özel sektör için ekonomik faaliyetleri kısıtlayıcı bir özellik taşıyabilecek yolsuzluğa zemin hazırlayacaktır.

Kamuda yolsuzluğun büyüklüğünü etkileyen iki temel faktör bulunmaktadır. Bunlar; yolsuzluğun ortaya çıkarılması olasılığının düşük olması ve soruşturmaya karşı dokunulmazlıktır.

- a) *Ortaya Çıkarılması Olasılığının Düşük Olması*: Devlette gizlilik, bireylerin ve basının bilgiye ulaşmasında sınırlamalar, iyi tanımlanmamış, karmaşık ve aşırı kurallar, prosedür ve regülasyonlar yolsuzlukları bulma olasılığını azaltır.
- b) *Soruşturmaya Karşı Dokunulmazlık*: Devlet kurumlarının fonksiyonlarında ve faaliyetlerinde saydamlığın eksikliği, yolsuzluğu yapanları takip edip, ortaya çıkarmayı zorlaştırır (Bhatnagar, 2003: 1).

Kamu maliyesi açısından yolsuzluğun başlıca dört etkisi vardır:

(1) Kamu Gelirlerini Düşürme: Kamu gelirlerini tahsil eden idarelerdeki yolsuzluk, kamu gelirinin azalması anlamına gelir. Birçok gelişmekte olan ülkede yolsuzluk, vergiden kurtulmak için bir gerekçe oluşturarak bireylerin kayıt dışı sektöre gitmelerini sağlayarak vergi gelirlerini düşürebilmektedir. Bir toplumda kayıt dışı ekonominin yaygınlığı iki etki yaratmaktadır. Bu etkilerden ilki, verginin dağıtıcı fonksiyonunu azaltmasıdır. Bu ise, toplumda gelir dağılımında adaletsizliği artırır. İkinci

etki kamu gelirlerini azaltmasıdır.

(2) Aşırı Kamu Harcaması: Yolsuzluk kamu harcamalarında çeşitli biçimlerde aşırı artışlara yol açar. Kamu harcamalarında israfçı eğilimleri teşvik eder. Yine özellikle gelişmekte olan ülkelerde kamu hizmetlerini gerçekleştirmek üzere yapılan anlaşmalarda, çoğu kez rekabete dayalı bir ihale yapmaksızın yüksek maliyetli tekliflerinin yapıldığı görülmektedir. Ayrıca yolsuzluk daha düşük nitelikli projelere harcama yapılmasına da neden olur (Sanjeev, Davoodi and Terne, 2002).

(3) Kamu Harcamaları Kompozisyonunda Bozulma: Yolsuzluk kıt kaynakların yanlış tahsisine neden olmaktadır. Sınırlı kamu gelirleri, öncelikli alanlardan azınlığın yararlanacağı alanlara kaymaktadır. Yolsuzluğun neden olduğu kamu harcamaları kompozisyonundaki bozulma ise, başta ekonomik büyüme olmak üzere birçok ekonomik ve sosyal değerler üzerindeki birtakım olumsuzlukların başlıca kaynağını oluşturmaktadır. Yolsuzluk nedeniyle kamusal sürece etkin katılımın olmaması sağlık, eğitim gibi hizmetler açısından devlet önceliklerinin bozulması anlamına gelir (Demirbaş, 2006: 73). Literatürde de yolsuzluğun kamu harcamalarının bileşimi üzerinde yarattığı olumsuz etkilerle ilgili birçok çalışma bulunmaktadır (Tanzi and Davoodi, 2000, Devarajan, Swaroop and Zou, 1996). Türkiye’de yolsuzluğun kamu harcamalarının miktar ve bileşimini nasıl etkilediği konusunda yapılan bir çalışmada, yolsuzluğun kamu harcamalarını artırdığı ve kamusal ihtiyaçların belirlenmesinde alınan karar ve uygulamaları olumsuz yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır (Bağdigen ve Dökmen, 2006).

(4) Kamunun Fonksiyonları Üzerinde Olumsuzluklar: Yolsuzluk kamu kesiminin fonksiyonlarını amacına uygun ve etkin bir şekilde yerine getirmesini engellemektedir.

Yolsuzluk yarattığı sonuçlar itibarıyla ülkeler için önemli bir sorun teşkil etmektedir. Dolayısıyla yolsuzlukla mücadele ülkelerin temel amaçları arasında yer almaktadır. Yolsuzluğu düşürmek için kamu çalışanlarının güç ve yetkilerini sınırlama, regülasyon, profesyonelleşmeyi sağlama, bürokrasiyi iyileştirme, yasal uygulamalar ve ombudsmanlık, yüksek denetim kurumları gibi anti-yolsuzluk birimleri oluşturma (Demirbaş, 2006: 76) gibi geleneksel yollar kullanılabilir. Ancak bu geleneksel yolların etkisi sınırlıdır. Öncelikle aşırı kontrol kurumlarda fazla katılığa neden olabilir. Kurumlar etkili hizmet sunumu ve aşırı kontrol arasında bir denge kuramadıkları zaman doğal olarak bir gerginlik oluşur (Shim and Eom, 2008: 300–302). Ayrıca soruşturma, performans denetimi ve dış teftiş gibi yasal faaliyetler, hizmetlerde gecikmelere ve bürokraside artışa neden olabilir (Anecharico and Jacob, 1994). Aşırı kurallar, kamu görevlilerinin kurallara fazla bağlı olmasına yol açarak kişisel çözümlere ihtiyaç duyan bireyler için kişisellikten uzak hizmet verilmesine neden olur. Bu durum kamu görevlilerini kibirli konumuna getirebilir. Yine yolsuzluğu kontrol etmek maliyetlidir. Geleneksel yolsuzluk kontrol yaklaşımlarının bir diğer sınırlaması, bunların politik yolsuzluğu önleyememeleridir (Shim and Eom, 2008: 302). Bunun en bariz örneğini Kobrak (2002) Amerika için vermiştir.

Kobrak, Amerika’da halen zengin grubun çıkarlarına dayalı bir karar alma sürecinin olmasının Amerikan toplumuna zarar verdiğini belirtmektedir. Amerikan politikası monopol güce sahip en zengin %40’lık grubun çıkarını yansıtmaktadır. Kobrak, bunu gücün sadece zenginlere verildiği ve kamunun çıkarlarının manipüle edildiği yasal yolsuzluk olarak belirtmiştir. Yolsuzluğu önleme geleneksel araçların etkinsizliği ülkeleri yeni arayışlara yöneltmiştir. Günümüzde e-devlet, geleneksel önlemlerin sayılan sınırlamalarını kaldıran yolsuzluğa karşı kilit araç olarak görülmektedir.

3. E-Devlet ve Yolsuzluk

1990’lardan itibaren tüm ülkeler bilgi ve iletişim teknolojilerinin avantajlarından yararlanmak için önemli yatırımlar yapmaya başlamışlardır. Bilgi ve iletişim teknolojilerinin kullanılacağı alanlardan biri kamu kesimidir. Katılımcı demokrasiler, devlet vatandaş arasındaki mesafenin daraltılmasını gerektirir. Bunu gerçekleştirmek için devlet faaliyetlerini gözlemek ve vatandaşlara yönetim süreci ve sonuçları (örneğin izin, başvuru gibi) hakkında bilgi sağlanmak gerekir. Bunu sağlayabilecek araçların başında e-devlet gelir (Kim, Kim and Lee 2009: 43). E-devlet, internet üzerinde devletin web sayfasının bulunmasından çok daha fazla anlam taşıyan bir kavramdır. Bir tanıma göre e-devlet genel olarak internet ve diğer elektronik araçlarla (telekonferans, on-line iletişim gibi) bilgi ve iletişim teknolojilerinin kullanılmasıdır. Lau ve diğerleri (2009: 89) tarafından e-devlet, bireylerin kamu birimleri tarafından teklif edilen hizmetler ve bilgilere ulaşmaları için, devletle olan dijital bağlantı süreci şeklinde tanımlanmıştır. Tanımlardan da anlaşılacağı üzere e-devlet dijital araçları, özellikle bir enformasyon teknolojisi ürünü olan interneti bireyler ve işletmeleri bilgilendirmenin yanı sıra daha iyi ve daha hızlı hizmet sağlamak için de kullanmaktadır.

E-devlet kavramı çoğu kez e-yönetişimle (e-governance) karıştırılmaktadır. Yönetim daha geniş bir kavramdır. Devletin kurumlarının düzenlenmesi, karar alma süreçleri, kamu görevlileri ile halk arasında ilişki ve uygulama kapasitelerini ve gerektiğinde hesap sorabilme özgürlüğünü içerir (Erdal, 2004: 69). E-yönetim, vatandaşlarla diyalog yoluyla ilişki kurmak ve yönetim sürecine vatandaşların daha fazla katkılarını teşvik etmek ve geri bildirim almak için, hükümet, sivil toplum ve politik kurumlar tarafından bilgi ve iletişim teknolojilerinin kullanılmasıdır (Bhatnagar, 2003: 2). E-yönetimin stratejik amacı, partiler, vatandaşlar ve işletmeler için yönetimi basitleştirme ve desteklemektir (Pathak, vd., 2007: 198; Bkz. United Nations, 2008).

E-devlet uygulamaları dört aşamalı bir süreci içermektedir. İlk aşamada, bireylere web siteleri üzerinden hizmetler hakkında bilgi yayınlanmaktadır. Web siteleri iki şekilde olabilmektedir. Bir kısım web siteleri sadece bilgilendirme amacıyla bilgi yayınlanan resmi web siteleridir. Bireyler tarafından erişim sağlanan, dinamik ve spesifik bilgileri içeren web sayfaları ikinci tür web sayfalarıdır (Erdal, 2004: 11). İkinci aşamada interaktif on-line işlemlerine izin verilir. Böylece bireyler istedikleri hizmetlerin başvuru

formlarını indirebilirler. Üçüncü aşama, dokümanların elektronik dağılımını içerir. Dördüncü aşamada ise, bir veya daha fazla birimlerde sunulan hizmetlerin (vergi beyannamesini doldurma, lisansları yenileme, on-line ödemeler gibi) elektronik dağılımı gerçekleşir (Bhatnagar, 2004: 20). E-devlet faaliyetleri iki gruba ayrılabilir (İnce, 2001: 7):

(1) Kurumlar Arası Bilgi İletişim Faaliyetleri: Kamunun temel işlevlerini sürdürebilmesi için gerekli bilgilerin kurumlar arasında el değiştirmesi ile ilgili faaliyetleridir.

(2) Kurumlar Dışı Bilgi İletişim Faaliyetleri: Kamunun vatandaşlarla olan bilgi alışverişi ile ilgili faaliyetleridir.

Yolsuzlukla mücadelede esas olan e-devletin ikinci grupta yer alan faaliyetleri yani kurum dışı bilgi iletişim faaliyetleridir.

E-devlet, yolsuzluğu azaltmada bir araç olabilmektedir. Çünkü e-devlet basit, ahlaki, hesap verebilir, gereksinimleri karşılayabilir ve saydam (simple, moral, accountable, responsive, and transparent (SMART)) bir devletin aracı olarak oluşturulmuştur (Pathak, Singh and Belwal, 2007: 195). Bu özellikler hükümetlere olan güvenin artırılmasında e-devletin pozitif bir kanal olarak görülmesini sağlamaktadır (Shahkooh, Shahkooh, Saghafi and Abdollahi, 2008: 1–3). E-devlet kamu kesiminin modernizasyonuna ilişkin aşağıda belirtilen hedeflerin gerçekleştirilmesinde önemli bir araç olarak görülmektedir (DPT, 2007: 25–26):

- Etkinliğin ve verimliliğin artırılması,
- Saydamlık ve hesap verebilirliğin teşvik edilmesi,
- Vergi gelirlerinin artırılması,
- Yolsuzluğun azaltılması,
- Bilgi ve hizmetlerin sağlanması,
- Daha fazla kullanıcı odaklı olma,
- Veri paylaşımını sağlamak.

E-devlet, zaman, mekan ve maliyet unsurlarını optimal bir şekilde birleştirerek devlet etkinliği artırmaktadır. Kaynakların etkin bir şekilde kullanılması günümüz tüm organizasyonlarının ortak sorunlarından birisidir. Herhangi bir devlet hizmetini eş zamanlı olarak talep eden bireylere aynı anda aynı kalitede hizmet bulma olanağı sağlanmaktadır. Ağ teknolojilerinin yarattığı önemli değerlerden birisi de kullanıcıların birbirleriyle, kurumlarla ve kamu kurumlarıyla çok hızlı ve kolay bir iletişim kurabilmeleridir (Kırçova, 2003: 27–28).

E-devlet uygulamasında dijital araç olarak internet en yaygın ve önemli olanıdır. İnternet, yolsuzluğu hem doğrudan hem de dolaylı olarak etkileyebilir. Başlıca kamu bilgi kaynağı olarak internet, yolsuzluk bilincini oluşturma ve yolsuzluğu ortaya çıkarma riskini artırma fonksiyonlarına sahiptir (Andersen, 2009: 208).

E-devlet yolsuzluğu oluşturan tüm yapısal faktörleri ortadan kaldırmaz. Ancak e-devlet uygulamaları, yolsuzlukla mücadele ve devlet vatandaş ilişkisinin geliştirilmesine önemli katkı sağlayabilmektedir (Pathak, Singh, Belwal and Smith, 2007: 195).

3.1. E-Devlette Saydamlık ve Hesap Verilebilirlik

E-devlet, kamu hizmetlerin sunumunu geliştirme ve bireylere devletle karşılıklı etkileşimi sağlama yolunun yeni bir aracıdır. Daha iyi ilişki, saydamlık, bağlantı ve güven, e-devlet tarafından sağlanabilir.

Klitgaard’a göre kamu kesiminde yolsuzluk fırsatlarında etkili olan üç unsur bulunmaktadır. Bunlar; (1) Kamu birimlerinin monopol gücü, (2) Kamu görevlilerinin yaptıkları işlerde takdir gücü ve (3) Hesap verilebilirliktir (Pathak, Singh, Belwal and Smith, 2007: 197). Bu unsurlar şöyle formüle edilmektedir:

$$Y = (T + T) - HV$$

Y= Yolsuzluk, T= Tekel Gücü, T= Takdir Gücü, HV= Hesap Verilebilirlik

UNDP (2004) ise, bunlara iki kavram daha eklemiştir. UNDP’ye göre yolsuzluk formülü şu şekildedir:

$$Y = (T + T) - (HV + D + S)$$

D = Dürüstlük, S= Saydamlık.

Günümüzde UNDP’nin yolsuzluk formülü genel kabul görmektedir. Çünkü saydamlık, yolsuzluğu belirlemede önemli bir unsurdur. Yolsuzluk, saydamlığın az olduğu veya hiç olmadığı ülkelerde çok daha kolay ortaya çıkabilmektedir. Bireyler ile devlet arasındaki ilişkilerde temel konulardan biri, devlette saydamlıktır. Saydamlık, faaliyet ve kararlarda açıklık anlamına gelir. Saydamlık, bireylere işleri ve kendileri ile ilgili bilgileri daha fazla ve doğrudan ulaştırma olanağı sağlayabilir. Geleneksel devlette tüm kamusal faaliyetlerin bireylere sunulması yani saydamlık hemen hemen olanaksızdır. Saydamlık yoluyla kamunun incelenmesi kamu kurumlarını denetlemenin en etkin şekillerinden biridir. Artan saydamlık, yolsuzlukları özellikle politik yolsuzlukları azaltır. Çünkü bu tür yolsuzluklar monopol gücünün, yönetimde ihtiyariliğin olduğu ve hesap verebilirliğin olmadığı zamanlarda artar. Bilgi iletişim teknolojileri doğrudan politik ve idari sistemlerde saydamlığı artırarak politik yolsuzluğu önlemeye yardımcı olabilirler (Pathak, Singh,

Belwal and Smith, 2007: 198).

Ülkelerin e-devlet girişimlerinin önemli nedenleri arasında etkinlik, saydamlık ve dönüşüm gelmektedir (Kim, Kim and Lee, 2009: 43). E-devlet, yeni ekonomilerin de temel özelliği olan iki kavrama dayanır: Hız ve esneklik (Bkz. Eren, Durna, 2005: 140). Bu özellikler sayesinde e-devlet, daha uygun zamanlamayla daha fazla bilginin sunulması, devlette saydamlığın artırılması ve bireylere daha sıkı şekilde devlet faaliyetlerindeki performansı izleme olanağı verir (Kim, Kim and Lee, 2009: 43).

Uluslararası Para Fonunun (IMF), tüm üye ülkeler için yayınladığı “*Mali Saydamlığın Temel İlkelerini*” gösteren raporunda kamu kesiminde saydamlığı sağlayacak dört ilke üzerinde durulmuştur (Geniş bilgi için bkz. IMF, 2007):

- (1) **Görev ve Sorumluluklarda Açıklık:** Bu ilke kapsamında; devletin görev ve yapılarının açık olması, devletin yönetim, yargı ve yasama alanlarında mali güçlerin iyi bir şekilde tanımlanması sayılabilir.
- (2) **Açık Bütçeleme Süreci:** Bütçe hazırlanırken, makroekonomik ve mali politika amaçları açıkça belirtilmelidir. Bütçe yönetimi, izlenmesi ve raporlanması prosedürleri açık olmalıdır.
- (3) **Bilginin Kamusalılığı:** Bütçe ile ilgili ve bütçe dışı tüm mali faaliyetler konusunda kamu bilgilendirilmelidir.
- (4) **Doğruluğu Garanti Etmek:** Mali veriler güvenilir olmalıdır. Bu doğrultuda kamusal varlıkların satışı ve satın alımlar saydam olmalıdır.

Bu sayılan ilkeleri gerçekleştirmede yararlanılacak araçların başında e-devlet gelmektedir.

E-devletin daha fazla saydamlık sağlayarak idari yolsuzluğu düşürmesi şu şekillerde olmaktadır (Bhatnagar, 2004: 38):

- On-line olarak kuralların ve prosedürlerin yayınlanması saydamlığı artırır ve idari işlemlerin daha kolay izlenmesini ve kamuya açık olmasını sağlar,
- Otomatik prosedür, devlet memurlarının takdir gücünü sınırladığı için kamuda seçim yapma ve atamalarda güçleri azaltabilir,
- Aracılara olan ihtiyacı kaldırabilir,
- Kamu hizmetlerinin sunumunun on-line sistemiyle gerçekleştirilmesi, bölgeler arasında kural ve prosedürlerin standart hale getirilmesini gerektirir. Bu ise, ihtiyarılığı ve arbitraj fırsatlarını azaltabilir,
- E-devlet sayesinde sağlanan saydamlık ve kuralların basitleşmesi, bireylerin ve işletmelerin makul olmayan kuralları ve prosedürü sorgulamasını

sağlayabilir,

- E-devlet, maliyetleri düşürerek devlet hizmetlerine daha yüksek kalite getirebilir. E-devlette kontrol maliyetleri nispeten düşüktür. Çünkü ekstra soruşturmaya nadiren ihtiyaç duyulur.
- Artan yönetim kabiliyeti ile karar alma süreci geliştirilebilir,
- Dijitalleştirilmiş veriler, yolsuzlukların daha kolay bir şekilde ortaya çıkmasına yardımcı olabilir,
- E-devlet, kamu idarelerinde dışsal olarak vatandaşlarla ilişkileri geliştirerek ve içsel olarak daha etkili bir kontrol ve çalışanların davranışlarını denetleyerek yolsuzlukları düşürebilir. İlk olarak e-devlet yoluyla vatandaşlar web sayfaları üzerinden bilgi edinebilir ve karar alma sürecine daha kolaylıkla katılabilirler. İkincisi e-devlet çalışanların davranışlarını daha etkili olarak izler ve kontrol eder. Bilimsel yönetim ve geleneksel bürokrasi paradigmalarına dayalı olarak, e-devlet çalışanların hizmet sunum sürecini denetleyerek arbitrajcı beşeri müdahaleleri düşürebilir,
- Daha fazla vatandaşlar web siteleri üzerinden görüşlerini ifade etme şansına sahip olabilir ve kamu görevlilerinden geri dönüşler daha sistematik şekilde doğrudan temin edilebilir (Shim and Eom, 2008: 299, 304).

Saydamlık, hesap verilebilirliğin bir önkoşulu olarak da önemli bir unsurdur (World Bank, 2000: 11). Web siteleri üzerinden kamusal bilgilerin yayınlanması, vatandaşların yolsuzluk uygulamalarına karşı şikâyetleri için gerekli dokümanları sağlayarak hesap verilebilirliği realize edebilir. *Hesap verilebilirlik*, gücün kötüye kullanımını önlemek ve en yüksek etkinlik, efektiflik, basiret, dürüstlük gibi genel kabul gören ulusal amaçlara ulaşmak için gücü sağlamanın “temel önkoşulu” olarak tanımlanmaktadır. Hesap verilebilirliğin amacı, bireylere politik süreç ve seçimlerin nasıl ve niçin yapıldığı ve devlet faaliyetlerini yargılamaları hakkında bilgi vermektir. Hesap verilebilirlik, kamu hizmetlerinde ihtiyarılığı ortadan kaldırır. Hesap verilebilirlik, denetimden farklıdır. Yolsuzlukla mücadelede açık ve hesap verebilir devlet önemlidir. Çünkü yolsuzluk gizlilik halinde sözkonusu olur. Hesap verilebilirlik de; politik, idari ve mali hesap verilebilirlik şeklinde olmaktadır (World Bank, 2000: 46). E-devlet hesap verebilirlik yoluyla devlette dürüstlüğü artırmanın pozitif bir kanalı olarak görülmektedir (Kim, Kim and Lee, 2009: 43). Birçok ülkede yolsuzlukla mücadelede hesap verebilirlik kanunları çıkarılmıştır. Örneğin Kanada hükümeti 2006 yılında hesap verebilirlik kanunu kabul etmiştir. Bunu başka ülkeler takip etmiştir (Accountability Report: 2009: 4).

3.2. E-Devlet ve Yolsuzluk Çalışmaları

E-devletin yolsuzluğu azaltıcı etkisi olduğu görüşü yapılan bazı çalışmalarla desteklenmektedir. Andersen (2009) tarafından yapılan deneye dayalı çalışmada e-devletin

%10’dan %90’a artışı, yolsuzluk kontrol endeksini¹ 10.’cu yüzdelerik değerdan 23.’cü yüzdelerik değere yükselterek e-devletin yolsuzluğu azalttığını göstermiştir. Yolsuzluk kontrol endeksindeki bu 13 puan değışim oldukça önemlidir. Pathak ve diğerlerinin yaptıkları çalışma da benzer sonucu vermektedir (Pathak, vd., 2007). Shim ve Eom (2008)’de yaptıkları çalışmalarında, e-devletin kamu yönetiminde getirdiğı daha fazla saydamlık sayesinde yolsuzluğun azaldığını deneysel olarak kanıtlamışlardır. Ayrıca sözkonusu çalışmada güçlü bir kolektif kültüre sahip ülkelerin, e-devlet yoluyla bürokrasi ve iç denetiminde daha fazla etkinlik sağlayabildikleri sonucuna da ulaşmışlardır.

Birçok ülke, kamu görevlilerinin bireyler ve işletmelerle daha fazla karşılaştıkları ve yolsuzluğun daha fazla görüldüğü gümrük, vergi idareleri gibi kamu birimlerinde e-devlet sistemi oluşturmayı öncelikle tercih etmiştir (Bhatnagar, 2003: 2).

Konuyla ilgili literatüre bakıldığında, Latin Amerika ve Asya-Pasifik ülkelerinin e-devlet ile yolsuzluğu azaltmak üzere birtakım girişimlerinde bulunan ülkelerin başında yer aldıkları görülmektedir. Örneğin Pakistan’da vergi daireleri, vergi yükümlüleri ile vergiyi tahsil edenler arasındaki ilişkiyi azaltmak için bilgi ve iletişim teknolojileri ile yeniden yapılandırılmışlardır. Filipinlerde bütçe ve yönetim kurumu, kamu ihaleleri tekliflerinin on-line sistem üzerinden yapılmasına izin veren bir sistem kurmuştur. Bu teknolojiye dayalı sistem işlemlerde saydamlığı artırmıştır. Hindistanın Andhra Pradesh bölgesinde kayıt işlemlerinin yapıldığı 214 kamu birimi 1998 Nisanına kadar tamamen bilgisayara uyarlanmıştır. 2000 Şubatına kadar yaklaşık 700.000 dokümanın bilgisayar üzerinde kaydı yapılmıştır. Sonuçta bu uygulamalar kamu kesimi tarafından sunulan işlemlerin kaydı, onayı gibi faaliyetleri kolaylaştırıp saydamlaştırmıştır. Oysa on-line kayıt işlemlerinden önce prosedürlerdeki saydamsızlık vatandaşları, hizmetlerin sağlanmasında bazı araçlar kullanarak yolsuzluk yapmak zorunda bırakmaktaydı. Birkaç Asya ülkesinde hükümetler, akıllı kartlar (smart card) kullanmaya başlamışlardır. Bu kartlar, hizmeti sağlamak için yolsuzluk ödemeleri yapılmaksızın örneğin sağlık hizmetlerinden bireylerin yararlanmalarına yardım etmektedir (Wescott, 2003: 4). Bir diğer önemli ülke örneği Güney Kore’dir. Seul’de kurulan on-line sivil başvuru prosedürü (OPEN (online procedures enhancement for civil application)), ileri enformasyon sistemi ile insan müdahalesini azaltarak yolsuzluk sorununu büyük ölçüde azaltmıştır. OPEN sistemi sadece Kore değil aynı zamanda Birleşmiş Milletler, OECD ve Dünya Bankası gibi uluslararası kuruluşlar tarafından yönetimde saydamlığı geliştirme ve yolsuzluğu azaltma aracı olarak görülmektedir. OPEN sisteminden önce Seul yerel yönetimi ciddi yolsuzluk sorunlarına sahipti. Dilekçe ile kamu hizmetlerinden yararlanmak üzere başvuran bireyler, başvurularının sonuçlarını öğrenmek için haftalar hatta aylarca beklemek zorunda kalıyorlardı. Yolsuzluğun en yoğun olduğu 54 tip kamu hizmetini içeren OPEN sistemi bu sorunları büyük ölçüde çözmüştür (Shim and Eom, 2008: 303). OPEN sisteminin başarılı olması, bu sistemin “Saeol” olarak adlandırılan ulusal çapta e-devlet içine adapte edilmesine yol açmıştır (Kim, Kim and Lee, 2009: 42).

¹ *Yolsuzluk Kontrol Endeksi, yolsuzluğun yokluğunun ölçümünde yaygın göstergedir.*

E-devlet uygulamalarını yaygınlaştıran Güney Kore, Şili, Rusya, Hindistan ve Arjantin gibi ülkelerin yolsuzlukla mücadelede önemli başarılar elde ettikleri görülmektedir. Örneğin Güney Kore’de 2005 yılında yolsuzluk endeksi 5.0 iken, 2008’de 5.6’ya yükselmiş, yine Hindistan’da aynı yıllar için endeks 2.9’dan 3.4’e yükselerek yolsuzluk oranında düşüş sağlanmıştır (Shim and Eom, 2008: 299). Yine Tayland, Endonezya, Kırgızistan ve Brezilya gibi yolsuzluğun yaygın olduğu ülkeler de yolsuzlukla mücadele etmek üzere e-devlet uygulamalarına başlamışlardır.

3.3. E-Devlet ve Yolsuzluk Göstergeleri

Yolsuzluk oldukça karmaşık bir yapı arz etmektedir. Bunun başlıca nedeni yolsuzluğa neden olan faktörlerin fazla olmasıdır. Örneğin ülkelerin ekonomik ve sosyal durumu, yargı, vergi sistemleri ve seçim süreci bu faktörler arasında sayılabilir. Ancak “saydamsızlık” “hesap verebilmenin olmaması” ve ”takdir yetkisinin olmasının” kamu kesiminde her alanda yolsuzluğu artırıcı unsurlar oldukları ampirik çalışmalarda da kanıtlanmıştır. Dolayısıyla yolsuzlukla mücadelede bu üç unsur üzerine odaklaşmak önemli olmaktadır. Diğer bir ifade ile kamu kesiminde saydamlığı artırmak, hesap verebilirlik mekanizmasını işletmek ve takdir yetkisini sınırlandırmak yolsuzluğu azaltmada önemli bir adım olacaktır. E-devlet uygulamaları bunları sağlamada etkin bir araçtır. Yolsuzluk derecesi değişmekle birlikte tüm ülkelerin yaşadığı bir sorundur. Ancak daha öncede belirtildiği üzere gelişmiş ülkelerde yolsuzluk düzeyi gelişmekte olan ülkelere göre daha düşüktür. Çünkü bu ülkelerde yolsuzluğa neden olan faktörler gelişmekte olan ülkelere göre daha azdır. Gelişmiş ülkelerde çalışma konusunu oluşturan e-devlet uygulamaları nispi olarak daha yaygındır. E-devlet uygulamalarının yaygınlığı, kamu kesiminde yolsuzluğa zemin hazırlayan “saydamsızlık” “hesap verebilmenin olmaması” ve ”takdir yetkisinin olmasını” sınırlandırıp yolsuzluğu azaltmaktadır. Bu durum e-devlet ve yolsuzluk ilişkisini açıklayan bazı göstergelerden yararlanılarak gösterilebilir. Ülkelerdeki yolsuzluk düzeylerini göstermede kullanılan temel gösterge Uluslararası Saydamlık Kurumu tarafından hazırlanan yolsuzluk *algılama endeksleridir* (*Corruption perception index*). Bu endeksler her ülke için anket çalışmasına dayalı olarak üç yıllık ortalama sonucu belirlenir. Yolsuzluk endeksleri 10 (yolsuzluğun en az olduğu durum) ile 0 (en yüksek yolsuzluk düzeyi) arasında sıralanır.

E-devlet uygulamalarını göstermede ise, genellikle telekomünikasyon altyapı endeksleri² (bunlar içinde en önemlisi internet kullanım oranıdır), e-devlet etkinlik endeksleri (e-government effectiveness index), web ölçüm endeksleri (the web measure index) ve e-katılım endekslerinden (e-participation index) yararlanılmaktadır.

² Diğer telekomünikasyon altyapı endeksleri arasında 100 kişi başına sabit telefon hattı, 100 kişi başına mobil telefon ve geniş bant yoğunluğu sayılabilir.

3.3.1. İnternet Kullanım Oranı

Tablo: 1’de görüldüğü üzere dünya’da 2008 yılında internet kullanıcı sayısı 253.397.634 kişi artmıştır. Bu sayı yıllık %19,2 büyüme oranıyla önemli artışı ifade etmektedir. Kuzey Amerika, Avustralya ve diğer okyanus ülkeleri nispeten daha düşük büyüme göstermişlerdir. Bunun başlıca nedeni, sözkonusu ülkelerin ilk internet adaptasyonunu gerçekleştirmeleri sonucu diğer ülkelere göre çok daha önce ve hızlı bir şekilde internet kullanımı ve e-devlet uygulamalarına geçmeleridir. Ancak bu ülkelerin penetrasyon oranı³ oldukça yüksektir.

Tablo: 1 incelendiğinde internet kullanım oranının en yüksek olduğu ülkelerin Amerika, Avustralya ve Yeni Zelanda gibi okyanus ülkeleri ve Avrupa olduğu görülmektedir. Tersine internet kullanım oranı daha az gelişmiş ülkelerde daha düşüktür. Örneğin Afrika, Asya ve Ortadoğu’da penetrasyon oranı gelişmiş ülkelerin bulunduğu diğer bölgelere göre oldukça düşüktür. Bu gösterge bize yolsuzluğun yoğun olduğu gelişmekte olan ülkelerin e-devlet uygulamalarının daha az olduğu ülkeler olduğunu göstermektedir.

Tablo: 1
İnternet Kullanım Oranı

Bölge	2008	2007	Büyüme Oranı %	Penetrasyon Oranı %
Afrika	53.136.930	44.361.940	19.8	5.4
Amerika, Karayipler	7.994.300	5.985.209	33.6	19.8
Amerika	28.814.000	25.997.600	10.8	19.0
Kuzey Amerika	246.328.977	238.015.529	3.5	73.0
Güney Amerika	127.296.284	77.978.800	63.2	32.7
Asya	647.168.227	510.478.743	26.8	17.1
Avrupa	396.834.928	348.125.847	14.0	49.4
Ortadoğu	45.101.346	33.510.500	34.6	22.9
Okyanus, Avustralya	20.594.751	19.175.836	7.4	59.9
Toplam Dünya	1.573.269.743	1.319.872.109	19.2	23.4

Kaynak: Internet World Stats Database, 2009.

Bu durum ülkeler bazında internet kullanım oranına bakıldığında da görülebilir. Tablo: 2’de Uluslararası Saydamlık Kurumu raporunda yolsuzluğun en düşük ve en yüksek olduğu ülkelerin internet kullanım oranları verilmiştir. Yolsuzluğun oldukça yüksek olduğu örneğin, Somali, Çad ve Özbekistan gibi ülkelerde penetrasyon oranı sırasıyla %1,0, %1,3 ve %8,8 iken, yolsuzluk düzeyi oldukça düşük olan Danimarka, Norveç ve Yeni Zelanda’da ise %84,2, %85,7 ve %79,7’dir.

³ Penetrasyon oranı, internet kullanıcıları/Nüfus şeklinde hesaplanır.

Tablo: 2
Bazı Ülkelerde İnternet Kullanım Oranları

Ülke	İnternet Kullanıcıları	Penetrasyon (% Nüfus)	Kullanımdaki Büyüme (2000–2009)	Dünyadaki Kullanıcı İçindeki Pay %
Somali	98.000	1.0	48.900.0	0.1
Sudan	3.800.000	9.2	12.566.7	5.8
Çad	130.000	1.3	12.900.0	0.2
Afganistan	500.000	1.8	49.900.0	0.1
Myanmar	40.000	0.1	3.900.0	0.0
Laos	100.000	1.5	1.566.7	0.0
Özbekistan	2.416.000	8.8	32.113.3	0.3
Danimarka	4.629.600	84.2	137.4	1.2
Finlandiya	4.353.142	82.9	125.9	1.1
İsveç	7.295.200	80.5	80.2	1.8
İsviçre	5.762.700	75.8	170.0	1.4
İzlanda	273.930	89.3	63.1	0.1
Hollanda	14.272.700	85.4	266.0	3.5
Norveç	3.993.400	85.7	81.5	1.0
Yeni Zelanda	3.360.000	79.7	304.8	16.1

Kaynak: Internet World Stats Database, 2009.

Tablo: 3
E-Devlet Etkinlik Endeksindeki En Üst Sırada Yer Alan 35 Ülke (2008)

Ülke	E-Devlet Etkinlik Endeksi	Ülke	E-Devlet Etkinlik Endeksi
İsveç	0.9157	İrlanda	0.7296
Danimarka	0.9134	İspanya	0.7228
Norveç	0.8921	İzlanda	0.7176
Amerika	0.8644	Almanya	0.7136
Hollanda	0.8631	Singapur	0.7009
Kore	0.8317	Belçika	0.6779
Kanada	0.8172	Çek Cumhuriyeti	0.6696
Avustralya	0.8108	Slovenya	0.6681
Fransa	0.8038	İtalya	0.6680
İngiltere	0.7872	Litvanya	0.6617
Japonya	0.7703	Malta	0.6582
İsviçre	0.7626	Macaristan	0.6485
Estonya	0.7600	Portekiz	0.6479
Lüksemburg	0.7512	Birleşik Arap Emirlikleri	0.6301
Finlandiya	0.7488	Polonya	0.6117
Avusturya	0.7428	Malezya	0.6063
İsrail	0.7393	Kıbrıs	0.6019
Yeni Zelanda	0.7392		

Kaynak: United Nations, 2008, s. 20.

3.3.2. E-Devlet Etkinlik Endeksleri

Bir ülkede e-devletin konumunu ölçmede yararlanılabilecek ikinci gösterge e-devlet etkinlik endeksleridir. Bu endeksler Birleşmiş Milletler tarafından 192 üye ülke için hazırlanmaktadır. Çeşitli ülkeler için bu göstergenin verildiği Tablo: 3'de Avrupa'nın 0.6490 endeksi ile diğer bölgelere göre açık farkla avantajlı olduğu görülmektedir. Avrupa'yı, Amerika (0.4936), Asya (0.4470), Okyanus ülkeleri (0.4338) ve Afrika (0.2739) takip etmektedir. Bu endekslerle Asya ülkeleri en üst sırada yer alan 35 ülkenin %20'ni oluştururken, Avrupa en üst sırada yer alan yine 35 ülkenin %70'ni oluşturmaktadır. Avrupa ülkelerindeki bu başarının büyük bir bölümünü artan altyapı yatırımları oluşturmaktadır.

3.3.3. Web Ölçüm Endeksleri

E-devlet uygulamalarını değerlendirmede kullanılan bir diğer gösterge olan web ölçüm değerlendirmeleri, devletlerin vatandaşların daha fazla e-bilgi ve e-hizmetlere olan artan ihtiyaçlarını karşılamada e-devlet politikaları, başvuruları ve araçlarını nasıl sağlayacağını gösterir. Bu endeks aynı zamanda ulusların web sayfalarının on-line görünümünü ölçmektedir. Tablo: 4'de de görüldüğü üzere İskandinav ülkeleri, bu endeks sıralamasında lider konumdadırlar. Yine en üst sırada yer alan 35 ülkenin çoğunluğu gelişmiş ülkelerden oluşmaktadır.

Tablo: 4
Web Ölçüm Değerlendirmesi 2008: En üst Sıradaki 35 Ülke

Ülke	Web Ölçüm Endeksi	Ülke	Web Ölçüm Endeksi
Danimarka	1.0000	Avusturya	0.6656
İsveç	0.9833	İsrail	0.6656
Amerika	0.9532	Çek Cumhuriyeti	0.6455
Norveç	0.9465	Yeni Zelanda	0.6421
Fransa	0.8294	Finlandiya	0.6321
Kore	0.8227	Macaristan	0.6171
Hollanda	0.7893	Singapur	0.6120
Kanada	0.7659	Litvanya	0.6087
Avustralya	0.7525	Lüksemburg	0.6087
Japonya	0.7425	Mısır	0.6054
Malta	0.7258	Ürdün	0.6054
Birleşik Arap Emirlikleri	0.7157	Brezilya	0.6020
Estonya	0.7124	Portekiz	0.5987
Meksika	0.7057	El Salvador	0.5786
İspanya	0.6990	Almanya	0.5753
İngiltere	0.6923	Peru	0.5652
İrlanda	0.6756	Şili	0.5635
Malezya	0.6756		

Kaynak: United Nations, 2008, s. 43-44.

3.3.4. E-Katılım Endeksi

E-katılım endeksinde ise, Amerika en yüksek değere sahip ülkedir (Tablo: 5). Bunun nedeni büyük ölçüde bu ülkede devlet ile vatandaşlar arasında inter aktif katılımı sağlayan güçlü e-bilgi ve e-danışmanlığın olmasıdır.

Tablo: 5
E-Katılım Endeksi 2008: En üst Sıradaki 35 Ülke

Ülke	E-Katılım Endeksi	Ülke	E-Katılım Endeksi
Amerika	1.0000	Bhutan	0.5000
Kore	0.9773	Avusturya	0.4773
Danimarka	0.9318	Çin	0.4773
Fransa	0.9318	Litvanya	0.4773
Avustralya	0.8864	Arjantin	0.4545
Yeni Zelanda	0.7955	Brezilya	0.4545
Meksika	0.7500	Kolombiya	0.4318
Estonya	0.7273	Mozambik	0.4318
İsveç	0.6591	İngiltere	0.4318
Singapur	0.6364	Belçika	0.4091
Kanada	0.6136	Bolivya	0.4091
Japonya	0.6136	Lübnan	0.4091
Lüksemburg	0.6136	İsviçre	0.4091
Ukrayna	0.5682	El Salvador	0.3864
Ürdün	0.5455	Malta	0.3864
Hollanda	0.5227	Kosta Rika	0.3636
Norveç	0.5227	İspanya	0.3636
Vietnam	0.5227		

Kaynak: United Nations, 2008, s. 58–59.

Tüm bu göstergelere dayalı olarak, e-devlet uygulamalarının yaygınlaşmasının yolsuzluğu azaltmada etkin bir araç olabileceği söylenebilir. Çünkü tüm endeksler açısından en iyi konumda olan yani e-devlet uygulamalarının gelişmiş olduğu ülkelerin yolsuzluk oranlarının da daha düşük olduğu görülmektedir.

Ancak e-devletin kamu faaliyetlerinde saydamlığı sağlaması, hesap verebilirlik mekanizmasının işlemesine olanak sağlayabilmesi ve takdir yetkisini kaldırma veya sınırlandırma işlevlerini yerine getirebilmesi için bazı önlemlerin alınması gerekir. Aksi takdirde e-devlet uygulamaları ile beklenen yolsuzluk mücadele sağlanamaz. Bu önlemler şöyle sıralanabilir:

- Saydamlık ve hesap verilebilirlik mekanizmalarından yararlanabilmek, bireylerin bilgiye ulaşmalarındaki sınırlamaların kaldırılmasına bağlıdır. Aksi takdirde, kamu mali yönetiminin elektronikleşmesi ve bilgiye giriş ve kontrolün monopolleşmesi yeni yolsuzluk fırsatları yaratabilir. Boswell

(2007) bunu saydamlık eşittir bilgiye giriş şeklinde formüle etmiştir.

- E-devlet bazı faydalar sağlarken, bilgi iletişim teknolojileri alanında aşırı uzmanlaşma profesyoneller için yeni yolsuzluk fırsatları yaratabilir. E-devlet, yeni teknolojileri tam olarak anlamayanlar için birçok yolsuzluk fırsatını ortadan kaldırırken, yeni sistemi yeterli düzeyde anlayanlar için de yeni yolsuzluk ufukları açabilir. Dolayısıyla e-devletin bu yönü uygulanırken dikkate alınmalıdır.
- Bilgi iletişim teknolojileri uzmanları ve kamu yöneticilerinin, yolsuzlukla mücadele için e-devlet uygulamalarında birlikte çalışmalarına ihtiyaç duyulur.
- Yolsuzlukla mücadelede e-devlet uygulamaları diğer reformlarla birlikte ele alınmalıdır. Yolsuzluk; kültürel, politik ve ekonomik koşullarla derin bağ içerisindedir. Devletler yolsuzlukla mücadeleyi; yetersiz mali kaynaklar, piyasa mekanizmasının ve sonuca dayalı yönetimin daha fazla kullanımı, küreselleşen ekonomilerde gelişen rekabet ve artan vatandaşların katılımı gibi konulara yönelen çok boyutlu reform programının bir bölümü olarak almalıdırlar (Geniş bilgi için bkz. Wescott, 2003: 6). Yolsuzlukla etkin bir mücadelede entegre ve bütüncül yaklaşım (holistic approach) genel kabul görmektedir (UNDP, 2004: 6).
- Başarılı bir mücadelede, yolsuzluğu caydırıcı bir e-devlet sisteminin politikacı ve kamu yöneticileri tarafından anlaşılması ve kabullenilmesi gerekir.
- E-devlet uygulamaları yeterli miktarda görevlinin istihdamını gerektirir. E-devlette görevliler, çalışma saatleri içinde e-mail ile soruları cevaplandırmak ve çok daha hızlı ve etkin çalışmak zorundadırlar. Çünkü çalışma süreçleri internet yoluyla görülebilmektedir. Eğer hükümetler yeterli miktarda görevli istihdam edemezlerse, e-devletin işlevselliği sadece mevcut kamu çalışanların iş yükünü artırma şeklinde görülecektir (Shim and Eom, 2008: 313).

4. Türkiye’de E-Devlet ve Yolsuzluk

Yolsuzlukla mücadelede bir araç olarak e-devletin yaygınlaştırması, gerek bu konuda yapılan deneysel çalışmalar ve gerekse ülke uygulamaları baz alındığında genel kabul görmektedir. Bu bölümde yolsuzluk sorununun önemli olduğu Türkiye’de e-devlet ve yolsuzluk ilişkisi incelenecektir.

4.1. Türkiye’de Yolsuzluk Düzeyi

Türkiye’de yolsuzluk düzeyini belirlemede yararlanılan temel gösterge, birçok ülkede olduğu gibi Uluslararası Saydamlık Kurumu tarafından oluşturulan endekslerdir.

Tablo: 6
Yolsuzluk Endeksleri

	2006		2007		2008	
Ülke	Endeks	Sıralama	Endeks	Sıralama	Endeks	Sıralama
Finlandiya	9.6	1	9.4	1	9.0	5
Danimarka	9.5	4	9.4	1	9.3	1
Singapur	9.4	5	9.3	4	9.2	4
Avustralya	8.7	9	8.6	11	8.7	9
Hong Kong	8.3	15	8.3	14	8.1	12
Japonya	7.6	17	7.5	17	7.3	18
Şili	7.3	20	7.0	22	6.9	23
Uruguay	6.4	28	6.7	25	6.9	23
Güney Kore	5.1	42	5.1	43	5.6	40
Malezya	5.0	44	5.1	43	5.1	47
İtalya	4.9	45	4.2	41	4.8	55
Slovakya	4.7	49	4.9	49	5.0	52
Güney Afrika	4.6	51	5.1	43	4.9	54
Bulgaristan	4.0	57	4.1	64	3.6	72
Türkiye	3.8	60	4.1	64	4.6	58

Kaynak: International Tranparency Database (2009).

Tablo: 6’da görüldüğü üzere Türkiye’de yolsuzluk düzeyi oldukça yüksektir. Yolsuzluk endeksinin 2006’da 3.8 iken, 2008’de 4.6 çıkması ülkemizde yolsuzluğun azaltılmasında bir gelişme olduğunu göstermektedir. Ancak yolsuzluğun düşmesinde önemli gelişim sağlamış olmasına rağmen ülkemiz yolsuzluk endeksi sıralamasında birçok ülkenin gerisinde yer alıp yüksek yolsuzluk düzeyine sahip bir ülke konumundadır. 180 ülke içinde Türkiye 2006 yılında 60. sıradan 2008 yılında 58. sıraya yükselebilmiştir. Dolayısıyla yolsuzluk Türkiye için hala önemli bir sorun olmaya devam etmektedir.

4.2. Türkiye’de E-Devlet Uygulamaları ve Yolsuzluk Düzeyi

Türkiye’nin de gelişen bilgi ve iletişim teknolojilerindeki değişimlerden özellikle de küreselleşme sürecinden uzak kalması beklenemez. Türkiye’de bilim ve teknoloji politikalarını oluşturmak üzere 1983 yılında Bilim ve Teknoloji Kurulu kurulmuştur. Kurul 1997’de bazı kararlar almıştır. Bu kararlar içinde bilgi altyapısının kurulmasına yönelik olanlar şunlardır:

- Ulusal Enformasyon Altyapısı Ana Planının (TUENA) hazırlanması,
- Ulusal Akademik Ağ ve Bilgi Merkezlerinin (ULAKBİM) kurulması,
- Elektronik Ticaret Ağı kurulmasıdır.

Bu kararlar içinde e-devlet açısından önemli olan Ulusal Enformasyon Altyapısı Ana Planının hazırlanmasıdır. 1998 yılında kamu birimlerinin bilişim sistemlerinin birlikte çalışacağı “Ulusal Kamu Bilgisayar Ağı (Kamu-Net)” kurulmuştur (İnce, 2001: 72,75). Ocak 2003’e kadar farklı kuruluşlar tarafından yürütülen Kamu-Net, e-Türkiye gibi e-devlet alanındaki çalışmalar birleştirilerek e-dönüşüm Türkiye projesi haline getirilmiştir. Sorumlu kuruluş olarak Devlet Planlama Teşkilatı belirlenmiştir. AB tarafından belirlenen 20 temel kamu hizmetinin elektronik ortamda sunumu çalışmasına 2007 yılında Türkiye de dâhil olmuştur.

Türkiye e-devlete ilişkin uluslararası karşılaştırmalarda genellikle orta sıralarda yer almaktadır. (DPT, 2007: 23). AB tarafından belirlenen 20 temel kamu hizmetinin tamamen elektronik ortamda sunumunda, 2007 yılı itibarıyla AB27+ (AB27 ve Türkiye, İzlanda, İsviçre, Norveç) ortalaması yüzde 59 iken, Türkiye için bu oran yüzde 55’tir. Bu hizmetlerin elektronik ortamda sunumunda ulaşılan olgunluk seviyesi, AB 27+ için yüzde 76 iken, Türkiye’de yüzde 69 olarak gerçekleşmiştir (E-Dönüşüm Türkiye Projesi).

Yukarıda belirtildiği üzere temel kamu hizmetinin tamamen elektronik ortamda sunumunda Türkiye AB ortalamasının çok altında değildir. E-devlet uygulamalarında azımsamayacak gelişmeler olmakla birlikte e-devletin işlevsel hale gelmesini önleyen bazı kısıtlar bulunmaktadır. Örneğin bilgi iletişim teknolojileri yatırımlarındaki artış düşük düzeydedir. Örneğin bilgi iletişim teknolojileri yatırımlarının toplam kamu yatırımları içindeki payı 2002 yılında %2,9, 2003’de %3,0 ve 2004 yılında ise, %3,8 olarak gerçekleşmiştir. Bu artış yüzdesinin çok düşük olduğu görülmektedir. Ülkemizdeki uygulamanın halen e-devlet düzeyinde değil de e-kurum düzeyinde olduğu söylenebilir. Çünkü e-devlet uygulamaları hem tüm kurumlarda tam anlamıyla kurulamamıştır hem de kurumların bilgi sistemleri arasında işlerlik ve veri paylaşma ortamı sağlanamamıştır (DPT, 2004: 1).

Ayrıca bu çalışmanın ikinci bölümündeki e-devlet uygulamalarının kapsamını göstermeye yönelik göstergeler, Türkiye açısından da kullanılarak ülkemizdeki e-devlet gelişimi değerlendirilebilir.

Tablo: 7’de Türkiye ve AB ülkeleri açısından e-devlet kullanım oranı ve yolsuzluk endeksleri verilmektedir. Bireylerin e-devlet kullanım oranı AB ortalaması için %30, AB bölgesi için %33 iken, Türkiye ‘de bu oran %6 gibi oldukça düşük düzeydedir. Buna karşılık Türkiye AB ülkelerinden çok daha yüksek yolsuzluk düzeyine sahiptir.

Tablo: 7
Bireylerin E-Devlet Kullanım Oranı ve Yolsuzluk Endeksi

Ülke	E-Devlet Kullanım Oranı	Yolsuzluk Endeksi	Ülke	E-Devlet Kullanım Oranı	Yolsuzluk Endeksi
Belçika	23	7,3	Hollanda	55	8,9
Bulgaristan	6	3,6	Avusturya	27	8,1
Çek Cumhuriyeti	16	5,2	Polonya	15	4,6
Danimarka	58	9,3	Portekiz	19	6,1
Almanya	43	7,9	Romanya	5	3,8
Estonya	30	6,6	Slovenya	30	6,7
İrlanda	32	7,7	Slovakya	24	5,0
Yunanistan	12	4,7	Finlandiya	50	9,0
İspanya	26	6,5	İsveç	53	9,3
Fransa	41	6,9	İngiltere	38	7,7
İtalya	17	4,8	Makedonya	15	3,6
Kıbrıs	20	6,4	Türkiye	6	4,6
Litvanya	18	5,0	İzlanda	59	8,9
Letonya	18	4,6	Norveç	60	7,9
Lüksemburg	52	8,3	AB-27	30	
Macaristan	25	5,1	AB Bölgesi	33	
Malta	25	5,8			

Kaynak: Eurostat, 2009: 505. International Transparency Database (2009).

Türkiye’de e-devlet etkinlik endeksi 2008 yılında 0.4834 olarak gerçekleşmiştir (United Nations, 2008: 35). Bu endeksle Türkiye dünya genelinde en üst sırada yer alan 35 ülke içine girememektedir. 35 ülke sıralamasında son sırada yer alan Kıbrıs için bu endeks 0.6019’dır (Tablo: 3). Türkiye, e-devlet etkinlik endeksi açısından bu ülkenin oldukça gerisindedir.

Türkiye web ölçüm endeksi açısından da oldukça yetersizdir. Türkiye 0.4214 web ölçüm endeksi ile en üst sırada yer alan 35 ülke içinde yer alamamaktadır (United Nations, 2008: 181). Bu endekste 35. sırada yer alan Şili’nin endeksi 0.5635’dir (Tablo: 4).

E-devlet uygulama ölçümünde kullanılan e-katılım endeksi Türkiye’de 0.1364 ‘dir. Bu endeks diğer ülkeler ile karşılaştırıldığında oldukça düşüktür (United Nations, 2008: 213). En üst değer sıralamasında 35. ülke olan İspanya’da bu endeks 0.3636’dır (Tablo: 5). Türkiye’nin e-katılım endeksi İspanyanın da çok gerisinde kalmaktadır.

Tüm göstergeler açısından görüldüğü üzere Türkiye’de e-devlet uygulamaları oldukça yetersiz düzeydedir. Buna karşılık yolsuzluk düzeyi ise yüksektir.

5. Sonuç

Gelişmiş olsun gelişmekte olsun tüm ülkeler için yolsuzluk küreselleşme süreci ile birlikte üzerinde daha fazla durulan ve çözüm arayışlarının arttığı bir konudur. Yolsuzluk ekonomik büyüme için bir engel olduğu gibi, belirsizlik ve öngörünün yapılamadığı anti demokratik bir çevreyi de teşvik eder. Dolayısıyla yolsuzluğun azaltılması tüm ülkeler için büyük önem taşır. Gelişmekte olan ülkeler çeşitli nedenlerden dolayı gelişmiş ülkelere göre daha yüksek yolsuzluk düzeyine sahiptirler. Yolsuzluk tüm ülkelerde kamu kesiminde daha yaygındır. Yolsuzluğun kamu kesiminde daha yoğun olması büyük ölçüde kamu kesiminin işleyişinden ve yapısından kaynaklanmaktadır. Öncelikle geleneksel devlet kapsamında kamu kesiminde saydamlık ve hesap verilebilirlik sözkonusu değildir. Ayrıca kamu kesiminde, hizmetlerin sunumunda kamu birimlerine monopol gücü veren takdir gücü vardır. Tüm bunlar yolsuzluğu artırıcı faktörlerdir. E-devlet, yolsuzluğa zemin hazırlayan bu faktörleri kaldırıcı etkiye sahiptir. E-devlet girişimlerinin önemli nedenleri arasında etkinlik, saydamlık ve hesap verilebilirlik unsurları yer almaktadır. E-devlet, kamu hizmetlerinin sunumunda saydamlığı ve hesap verilebilirliği sağlayarak ihtiyarılığı ortadan kaldırmak yoluyla yolsuzluğu azaltır. E-devletin yolsuzluğu azaltıcı etkisi olduğu yapılan birçok ampirik çalışmalarla da kanıtlanmıştır. Çeşitli ülkeler için e-devlet ve yolsuzluk ilişkisini ortaya koyan internet kullanım oranı, e-devlet etkinlik endeksi, web ölçüm değerlendirmesi, e-katılım endeksi ve yolsuzluk algılama endeksleri gibi bazı göstergeler incelendiğinde, e-devletin yolsuzlukla mücadelede bir araç olarak kullanılabileceği görülmektedir. Yolsuzluk düzeyi düşük olan ülkelerin daha gelişmiş ve yaygın e-devlet uygulamalarının olduğu görülmektedir. Ancak e-devlet uygulamaları ile yolsuzlukla mücadelede etmede başarının sağlanması bazı önlemlerin alınmasını da gerektirir. Örneğin bilgiye ulaşmada sınırlamaların kaldırılması ve e-devlet uygulamalarının diğer reformlarla birlikte ele alınması sayılabilir. Türkiye'deki yolsuzluk ve e-devlet ilişkisi incelendiğinde, Türkiye'de yolsuzluk düzeyinin yüksek olduğu ancak e-devlet uygulamalarının diğer ülkelerle karşılaştırıldığında oldukça düşük düzeyde olduğu görülebilir. Dolayısıyla ülkelerin ve Türkiye'nin e-devlet uygulamalarını artırmak suretiyle, yolsuzluğa zemin hazırlayan gizlilik, hesap verebilmeme, takdir gücü kullanımı gibi unsurları kaldırması yolsuzluğu azaltabilir.

Kaynakça

- (2009), *Accountability Report: Implementation Review of G8 Anti-Corruption Commitments*,
 <http://www.g8summit.it/static/G8_Allegato/2009_Accountability_Report_Final%5B1%5D,0.pdf>, 13.10.2009.
- *E-Dönüşüm Türkiye Projesi*, <<http://www.bilgitoplumu.gov.tr/edtr.asp#2>>,
 04.10.2009.

- Aktan, C.C. (1998), “Yolsuzluklar Üzerine Bazı Gerçekler ve Yolsuzluklarla Mücadele Yolları”, *Banka ve Ekonomik Yorumlar*, Aralık, 1–5, <http://www.canaktan.org/canaktan_personel/canaktan-arastirmalari>, 22.02.2010.
- Andersen, T.B. (2009), “E-Government as an Anti-Corruption Strategy”, *Information Economics and Policy*, 21, 201–210.
- Anechiarico, F. and J. Jacob (1994), “Vision of Corruption Control and the Evolution of American Public Administration”, *Public Administration Review*, 54 (5), 463–473.
- Bağdigen, M. ve G. Dökmen (2006), “Yolsuzluklarla Kamu Harcamaları Arasındaki İlişkinin Ampirik Bir Analizi: Türkiye Örneği”, *Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2 (4), 23–38.
- Bhatnagar, S. (2003), “Transparency and Corruption: Does E-Government Help?”, *DRAFT Paper*, 1–9, <<http://www.iimahd.ernet.in/~subhash/pdfs/CHRIDraftPaper2003.pdf>>, 12.09.2009.
- Bhatnagar, S. (2004), *E-Government: From Vision to Implementation: A Practical Guide with Case*, California: Sage Publications Inc.
- Boswell, N. (2007), “Enlisting Information Technology in the Fight against Corruption”, *World Bank e-Development Seminar*, <<http://www.worldbank.org/EXT/DEVELOPMENT/Resou>>, 22.02.2010.
- Çelen, M. (2007), *Yolsuzluk Ekonomisi Kamusal Bir Kötülük Olarak Yolsuzluğun Ekonomik Analizi*, İstanbul: İSMMM Yayını No:77.
- D.P.T. (2004), *E-Devlet Proje ve Uygulamaları*, Ankara: DPT.
- D.P.T. (2007), *OECD e-Devlet Çalışmaları Türkiye*, Ankara: DPT Yayın No:2726.
- Demirbaş, T. (Haziran, 2006), “Yolsuzlukla Mücadelede Ulusal Dürüstlük Sisteminin Temel Direği: Yüksek Denetleme Kurumları”, *Amme İdaresi Dergisi*, 39 (2), 71–95.
- Devarajan, S., vd. (1996), ‘The Composition of Public Expenditure and Economic Growth’, *Journal of Monetary Economics*, 37, 313–344.
- Dye, K.M. and R. Staphenurst (1998), “Pillars on Integrity: The Importance of Supreme Audit Institutions in Curbing Corruption”, *The Economic Development*, Institute of the World Bank.
- Erdal, M. (2004), *Elektronik Devlet E-Türkiye ve Kurumsal Dönüşüm*, İstanbul: Filiz Kitabevi.
- Eren, V., U. Durna (Mart, 2005), “Kamu Hizmetlerinin Daha İyi Görülebilmesi İçin Alternatif Bir Yönetim Yaklaşımı: Elektronik Devlet”, *İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, No:32, 139–166.
- Eurostat (2009), *Europe in Figures Eurostat Yearbook 2009*, European Commission.

- Göktaş, A. (2009), “Yolsuzluğun Büyüme Üzerindeki Etkileri ve Yolsuzluğu Önleme Stratejileri”, *Çimento İşveren*, Temmuz, 20–27.
- I.M.F. (2007), *Code Of Good Practices On Fiscal Transparency* (2007).
- Internet World Stats Database (2009),
<<http://www.internetworldstats.com/pr/edi038.htm>>, 26.09.2009.
- İnce, M. (2001), *Elektronik Devlet Kamu Hizmetlerinin Sunulmasında Yeni İmkanlar*, Ankara: DPT Yayınları.
- Khan, M. (1996), “The Efficiency Implications of Corruption”, *Journal of International Development*, 8(5), 683–696.
- Kırçova, İ. (2003), *E-Devlet Uygulamaları ve Ekonomiye Etkileri*, İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayın No: 2003–38.
- Kim, S., vd. (2009), “An Institutional Analysis of An E-Government System for Anti-Corruption: The Case of OPEN”, *Government Information Quarterly*, 26, 42-50.
- Klitgaard, R. (1998), *Controlling Corruption*, Berkeley: CA: University of California Press.
- Kobrak, P. (2002), *Cozy Politics: Political Parties, Campaign Finance, and Compromised Governance*, London: Lynne Rienner.
- Lau, T., vd. (2008), “Adoption of E-government in Three Latin American Countries”, *Telecommunication Policy*, 32, 88-100.
- Leff, N.H. (1964), “Economic Development through Bureaucratic Corruption”, *American Behavioural Scientist*, 8, 3, 8–14.
- Mauro, P. (1998), “Corruption and Composition of Government Expenditure”, *Journal of Public Economics*, 69, 269–280.
- Monte, A.D. and E. Papagni (2001), “Public Expenditures, Corruption, and Economic Growth: The Case of Italy”, *European Journal of Political Economy*, 17, 1–16.
- O.E.C.D. (1997), “Corruption and Good Governance”, *Discussion Paper*, 3, New York.
- Pathak, R.D., vd. (2007), “E-Governance and Corruption-Developments and Issues in Ethiopia”, *Public Organization Review*, 7, 195-208.
- Rose-Ackerman, S. (2004), “The Challenge of Poor Governance and Corruption”, *Copenhagen Consensus Challenge Paper*,
<[http://www.copenhagenconsensus.com/Files/Filer/CC/Papers/Governance_and_Corruption_300404_\(0.7MB_version\).pdf](http://www.copenhagenconsensus.com/Files/Filer/CC/Papers/Governance_and_Corruption_300404_(0.7MB_version).pdf)>, 18.09.2009.
- Salinas-Jiménez, M.D., J. Salinas-Jiménez (2007), “Corruption, efficiency and productivity in OECD countries”, *Journal of Policy Modeling*, 29, 903–915.
- Sanjeev, G., vd. (2002), “Does Corruption Affect Income Inequality and Poverty?”, *Economics of Governance*, 3(1), 23-45.
- Shahkooh, K.A., vd. (2008), “A proposal for Corruption Reducation in Developing Countries Based on E-Government”, *World Applied Sciences Journal*, 4, 1-7.

- Shim, D.C., T.H. Eom (2008), “E-Government and Anti-Corruption: Empirical Analysis of International Data”, *International Journal of Public Administration*, 31, 298-316.
- Tanzi V. and H. Davoodi (2000), “Corruption, Growth, and Public Finances”, *IMF Working Paper*, WP/00/182.
- Tarhan, R.B., vd. (2003), *Bir Olgu Olarak Yolsuzluk: Nedenler, Etkiler ve Çözüm Önerileri*, <<http://www.tedmer.org.tr>>, 22.02.2010.
- Tosun, M.U. (2003), “Yolsuzluğun Nedenleri Üzerine Ampirik Bir Çalışma”, *Akdeniz Üniversitesi İ.İ.B. F. Dergisi*, (5), 125–146.
- Transparency International (2008), *Global Corruption Report 2008*, <http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2008>, 09.09.2009.
- Transparency International (2009), *Transparency International Database*, <http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2008>, 25.09.2009.
- UNDP (2004), *Anti-Corruption Practice Note*, <http://www.undp.org/governance/docs/AC_PN_English.pdf>, 22.02.2010.
- United Nations, (2008), “From E-Government to Connected Governance”, *United Nations E-Government Survey 2008*, , New York: United Nations.
- Wescott, C. (2003), “E-Government to Combat Corruption in Asian Pacific Region”, *11th International Anti-Corruption Conference Seoul*, 1–7, <http://www.adb.org/Governance/egovernment_corruption.pdf>, 22.02.2010.
- World Bank (2000), *Controlling Corruption: A Parliamentarian’s Handbook (2000)*, Second Edition, World Bank Institute and Canadian International Development Agency.

Underground Economy and Tax Administration

Keramettin TEZCAN

kerametdin.tezcan@izmir.edu.tr

İlter ÜNLÜKAPLAN

ikaplan@cu.edu.tr

Kayıt Dışı Ekonomi ve Vergi İdaresi

Abstract

Around the world economies, underground economy is a fiscal problem peculiar to the developing countries. But almost all countries, independent of whether developed, developing or transition, face a remarkably large size of the underground economy. Underground economy has two main disadvantages: Not only it cut downs the tax revenues but also it causes the tax equity to worse off and threatens the legitimacy of the tax system. So, it emerges for government interventions like tax policy, direct regulations or institutional arrangements. In this paper, we expand the analysis of underground economy one step further to put forward a remedy for the underground economy: Some efforts must be made to increase tax compliance such as, establishing the simplicity of the tax system, encouraging the compliant motives of the taxpayers, powering different behaviour patterns with respect to different income levels and stipulating efficient administration of the reforms.

Key Words : Underground Economy, Tax Administration, Tax Compliance.

JEL Classification Codes : H20, H83, O17.

Özet

Küresel ölçekte ele alındığında yeraltı ekonomisi, gelişmekte olan ülkelere özgü mali bir problem olarak görülmektedir. Ancak, ister geçiş ister gelişmiş ya da gelişmekte olan ekonomileri olsun, neredeyse tüm ülkeler kayda değer bir yeraltı ekonomisi büyüklüğü ile karşı karşıyadır. Yeraltı ekonomisi sadece vergi hasılatının azalmasına değil aynı zamanda vergi adaletinin bozulmasına ve vergi sisteminin meşruluğunun tehdit edilmesine neden olmak suretiyle iki temel dezavantajı beraberinde getirerek vergi politikası, doğrudan müdahaleler ve kurumsal düzenlemeler gibi kamusal araçları gerektirir. Bu çalışmada yeraltı ekonomisine yönelik analiz bir adım öteye götürülmüş, çözüm olarak vergi mükelleflerinin gönüllü uyumları arttıracak, vergi sisteminin sadeliğinin sağlanması, farklı gelir düzeylerine göre farklı davranış kalıplarının geliştirilmesi ve reformların etkin yönetiminin taahhüt edilmesini içeren politikaların hedeflenmesi gerektiği vurgulanmıştır.

Anahtar Sözcükler : Kayıt Dışı Ekonomi, Vergi İdaresi, Gönüllü Uyum.

Acknowledgement

Paper presented at *Third International Conference on Business, Management and Economics*, which was held by Yasar University, on June 14-17 2007, in Altinyunus Convention Center Cesme – İzmir.

Beyan

Bu çalışma 14–17 Haziran 2007 tarihleri arasında Yaşar Üniversitesi tarafından İzmir - Çeşme Altinyunus'ta düzenlenen *Üçüncü Uluslararası İşletme, Yönetim ve Ekonomi Konferansı*nda tebliğ olarak sunulmuştur.

1. Introduction

A recent study by Schneider (2004), calculated the size and development of the underground economies of 145 countries by employing currency demand and DYMIMIC (dynamic multiple- indicators multiple-causes) approaches. The findings suggest that unweighted averages of the absolute values of the shadow economy (in % of GDP) for the years 2002-2003 is %43.2 for the African countries, %30.8 for the Asian countries, %43.6 for the South American countries, %40.1 for the East and Central European and Former Soviet Union countries, %16.3 for the highly developed 21 OECD countries, %33.4 for the South West Pacific Islands, %21.8 for the Communist countries.

These results bring a very important insight: Almost all countries, independent of whether developed, developing or transition, face a remarkably large size of the underground economy. Considering tax gap and social security tax revenue loss resulted from illegal working and especially unjustified gains derived from illegal activities, one can say that underground economy is unfavourable (Özsoylu, 1996: 54).

The linkage between tax administration and underground economies is supported by the findings of several studies like Tanzi and Tsibouris (2000), Schneider and Enste (2000). We can say that the large size of the underground economy emerges for government interventions like tax policy, direct regulations or institutional arrangements.

In this paper, as we offer tax administration proposal for the underground economy, we will extensively dwell on tax compliance. It is well known fact that the difference between the tax that taxpayers should pay and what they actually pay on a timely basis is tax gap. But we must state the fact that eliminating tax gap and increasing tax compliance to deal with underground economy requires comprehensive, coordinated plans and long-term gradual policies.

2. Underground Economy

In the literature there is no consensus for defining underground economy. Moreover the distinction between the terms “underground economy”, “informal economy” and “shadow economy” is not clear¹.

As stated in figure 1, underground economic activities involve legal activities, illegal activities, both monetary and non-monetary transactions.

¹ For an extensive research to explain terminological differences see: Gyls (2005).

Table: 1
Types of Underground Economic Activities

Type of Activities	Monetary Transactions		Non-Monetary Transactions	
Illegal Activities	Trade with stolen goods, drug dealing and manufacturing, prostitution, gambling, smuggling, fraud etc.		Barter of drugs, stolen goods, smuggling etc. Produce or growing drugs for own use. Theft for own use.	
Legal Activities	Tax Evasion	Tax Avoidance	Tax Evasion	Tax Avoidance
	Unreported income from selfemployment; Wages, salaries and assets from unreported work related to legal services and goods	Employee discounts, fringe benefits	Barter of legal services and goods	All do-it-yourself work and neighbor help

Source: Schneider (2004: 5)

Smith (1994) defines underground economy as “market based production of goods and services, whether legal or illegal that escapes from the detection in the official estimates of GDP”.

Brooks (2001), defines a connection between underground economy and tax administration and explains the growth of the underground economy with the factors like “increase burden of taxes and government regulation, increase in means-tested transfers, stagnating real incomes and increases in unemployment, increase in self-employment, shift to services, changing demographics, forces of globalization and decline in tax morality”.

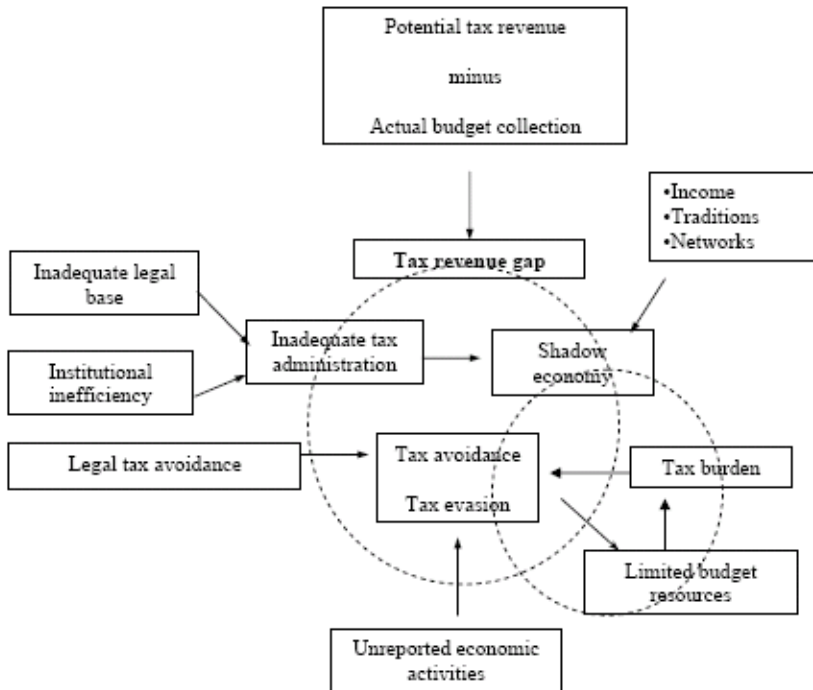
Constrained by the object of this study, we will follow Brooks (2001) to define underground economy: “Value of the economic activity that would be taxable was it reported to the tax authorities”.

From a tax administration framework, it is appropriate to define the underground economy in terms of *tax gap*. The tax gap measures the extent to which taxpayers do not file their tax returns and pay the correct tax on time. The tax gap can be divided into three components: nonfiling, underreporting and underpayment. Nonfiling occurs when taxpayers who are required to file a return do not do so on time. Underreporting of tax occurs when taxpayers either understate their income or overstate their deductions, exemptions and credits on timely filed returns. Underpayment occurs when taxpayers file their return but fail to remit the amount due by the payment due date. (IRS, 2005: 1).

From figure 1, it can be inferred that many factors cause the underground economy. Circles on the figure connect blocks, the activities on which are interrelated of independent. At the center of the problem, tax gap plays an important role: The difference between potential tax revenue and realized tax revenue. Tax evasion, tax arrears, misunderstanding of the tax laws causes non-compliance of the of the taxpayers therefore increasing tax gap. We can also see that, the magnitude of the tax gap depends on

inadequate tax administration and underground activities like tax avoidance and evasion. It is also kept in mind that economical, political, historical, and cultural environment plays a big role here. From this context, comprehensive and understandable legislative basis, strong legal foundations, institutional arrangements are necessary to fill the tax gap. Here, tax administration plays a big role.

Figure: 1
Tax Administration and Underground Economy



Source: Trasberg (2004: 5)

3. Tax Administration: A Remedy for the Underground Economy

Recent experiences in the world economy indicate that preventing underground economy cannot be established without sweeping changes or reforms in the tax administration, modernizing and increasing the efficiency of the tax administration.

Considering underground economy, a convenient tax administration reform requires an extensive evaluation of the magnitude of the tax gap and noncompliance. In the economies where the tax gap is small, the nature of the reforms need preserving high compliance motivation of the taxpayers while the economies where the tax gap is large some radical reforms become necessary.

The promotion of voluntary compliance should be primary object of revenue authorities (OECD, 2001: 3). In a framework of tax administration, education and to some extent enforcement to increase tax compliance become convenient policy tools.

Using tax administration to deal with underground economy, the objectives below must be the starting point (CCRA, 2002: 9):

- Encouraging voluntary compliance through activities such as community visits to business establishments and public education;
- Working co-operatively with the provinces, other government departments and key interest groups to encourage and find ways to exchange information;
- Strengthening programs to identify non-filers and non-registrants through the matching of databases to identify areas of potential non-compliance and increasing enforcement for verification purposes;
- Enhancing effectiveness by refining audit techniques or developing legislative proposals to address non-compliance;
- Focusing on high non-compliance sectors through improved workload development and identification of high-risk sectors;
- Publicizing tax evasion convictions to serve as a deterrent to non-compliance;
- Conducting compliance research to support and analyze the effectiveness of compliance efforts.

The basic problems of the tax administration must be also stated. These problems are the inadequacy of the material and financial resources, poor quality and staff on education, inefficient procedures, and the abortion for implementation of measures reducing tax compliance, inefficient taxpayer services, and the high turnover of the technical and administrative staff.

Briefly, from a tax administration framework, basic approaches to deal with the underground economy require establishing the simplicity of the tax system, encouraging the compliant motives of the taxpayers, powering different behaviour patterns with respect to different income levels and stipulating efficient administration of the reforms.

The required strategies forming with respect to the magnitude of the underground economy include:

- Reconstruction of the structure of the tax departments in order to establish better taxpayer services and low operational costs;
- Forming or redesigning distinctive processes to gain from the advantages of the new technologies;
- Encouraging the activities enable to control off-record small or medium sized taxpayers;
- Expanding the usage area of the technology;
- Investing in physical and human capital resources of the tax administration;
- Successing the regular implementation of the tax laws;
- Forming national tax services for tax collecting activities of the central government;
- Reorganizing tax offices with respect to basic functions of the tax administration (taxpayer data, accounting, data processing, increase the strength of the tax collecting, auditing taxpayers);
- Increasing the responsibility and self assessment;
- Increasing taxpayer information programs;
- Encouraging forming out of government tax agencies, the institutions helping taxpayers to accomplish the tax responsibilities;
- Ensuring computer support systems for tax administration activities;
- Step by step test of the reform measures by employing tax administration pilot projects.

Considering modernization of the tax administration, data processing deserves a special attention. Tax administration, in order to pursue its function efficiently, must follow data processing activities in principal economic sectors like banking, commerce and communication. Tax collecting depends on banking system, convenient income calculation and taxpayer control system, and the accommodation of the tax administration with the daily computer records of the banks. Reformers must be define the levels and scale of this process such as this process must support modern tax administration's activities and also an evaluation for the resource, personnel and computerization must be done.

Around the world, tax evasion is about the volume between %20 and %40 (Silvani and Baer: 1997). This value corresponds to taxpayers who don't fill the declaration. The high volume can be explained by the following factors:

- The taxpayers' records are not updated.
- The faults about the identity of the taxpayers.
- The tax administration cannot follow systematically the taxpayers who don't declare.

The first two problems above reflect deficiencies during the declaration and recording process and can be solved by updating the records and pre-giving identity numbers to taxpayers. To solve the third problem, the tax administration should pursue some strategies like aligning taxpayers with respect to their scales and business activities.

Tax audits deserve special attention in the framework of tax administration. The taxpayers' perceptions about probability to audit cause them to increase their compliance rate. So, the tax administration's line of vision to tax audit will highly determine the tax administration's ability to improve compliance of the taxpayers. Many countries couldn't accomplish the mission of tax audit to control tax revenues. As a result of modernization, in the short run, comparing to recent periods, remarkable increases in tax collections has been occurred. But, no permanent increases have been gone on.

The sanction and punish system can be thought as an important tax administration tool to increase tax compliance. The efficiency of the sanction and punish system strengths the taxpayers' compliance motives. The starting point here is forming a legal structure enables to specify taxpayers' furtive rapidly and to prevent the motive of taxpayers' tax payment postpones.

The most important elements of the tax compliance efforts are good and efficient taxpayer services and well designed human relationships campaigns. Tax administration should provide consistent, fair, kind and fast services to taxpayers. Efficient taxpayer services involve obviously powering of the forms and required documents and forming centers to contact with the taxpayers.

In order to achieve permanent tax administration reforms, a strong management team is required. Moreover, to implement reforms, tax administration should work as an organization. The basic problem here is the way that how the administration organizes. Reformers establish procedural changes to modernizing tax administration only by organizing. Before making substantial changes in organization structure some important issues must be examined (Varquez and Timofeev, 2005):

- The degree of autonomy,
- The responsibilities related to tax collection,
- The organization structure.

The organizational and procedural changes required by tax administration to increase tax compliance, can be done by the autonomy of the tax administration: If reformers have the autonomy (independently decide the changes for the organization structure, personnel, wages, and procedures, renting or buying), the tax administration becomes more successful.

Considering organizational structure of the tax administration, the responsibility between central, regional and local tax offices must be clearly distinguished. Generally, the efficiency of the tax administration becomes worse off if the coordination between independent tax administrations can't occur. Coordination and sharing the knowledge and information (both horizontal and vertical) increase the efficiency of the tax administration and facilitate tax compliance. Sharing the information, in this context, involves the operations below:

- Coordinating both national and regional tax records to develop business and facilitate administrative knowledge and information sharing.
- Using only one taxpayer identity number.
- Sharing tax audit.
- The co-implementation of taxpayer services.
- The coordination of central and regional tax collections.

4. Conclusion

In this study, it is proposed that the tax administration reforms increase tax compliance and therefore reduce the magnitude of the underground economy. We define underground economy from a tax administration framework, in terms of tax gap. Eliminating the tax gap, the difference between the tax that taxpayers should pay and what they actually pay on a timely basis and increasing tax compliance to deal with underground economy requires comprehensive, coordinated plans and long-term gradual policies.

Inadequacy of the material and financial resources, poor quality and staff on education, inefficient procedures, the abortion for implementation of measures reducing tax compliance, inefficient taxpayer services, the high turnover of the technical and administrative staff are the problems of the tax administration. Combining the efforts of dealing with the underground economy require establishing the simplicity of the tax system, encouraging the compliant motives of the taxpayers, powering different behaviour patterns with respect to different income levels and stipulating efficient administration of the reforms.

As a result, from a tax administration-underground economy framework, the required associated reforms are divided to six basic classes.

- Tax administration, in order to pursue its function efficiently, must follow data processing activities in principal economic sectors like banking, commerce and communication.
- Strategies like aligning taxpayers with respect to their scales and business activities to reduce tax evasion.
- Tax auditing to the taxpayers' perceptions about probability to audit, causing them to increase their compliance rate.
- The sanction and punish system and forming a legal structure enable to specify taxpayers' furtive rapidly and to prevent the motive of taxpayers' tax payment postpones.
- Combining Taxpayer services and well designed human relationships campaigns.
- Forming a strong management team, coordination and sharing the knowledge and information.

References

- Brooks, N. (2001), "Key Issues in Income Tax: Challenges of Tax Administration and Compliance", *Asian Development Bank Tax Conference*, September 8, 2001.
- CCRA (2002), "The Role and Strategies of the Tax Administration in Developing Countries: Methods to Promote Voluntary Compliance, Inter American Center of Tax Administrations", *Third Regional Training Workshop on International Taxation*, December 3, 2002, Brasilia, Brazil.
- Gyls, P. (2005), "Economy, Anti-Economy, Underground Economy: Conceptual and Terminological Problems", *Ekonomika*, 72, 1–11.
- Internal Revenue Service (2005), *Understanding the Tax Gap*,
<<http://www.irs.gov/newsroom/article/0,,id=137246,00.html>>, 07.04.2007.
- OECD (2001), "Principles of Good Tax Administration – Practice Note", *OECD-Tax Guidance Series*, No: GAP001.
- Özsoylu, A. F. (1996), *Türkiye'de Kayıtdışı Ekonomi*, İstanbul: Bağlam Yayıncılık.
- Schneider, F. (2004), "The Size of the Shadow Economies of 146 Countries all over the World: First Results over the Period 1999 to 2003", *IZA Discussion Paper*, No: 1431, Bonn: IZA.
- Schneider, F., D. Enste (2000), "Shadow Economies: Size, Causes and Consequences", *Journal of Economic Literature* 38 (1), 77–114.

- Silvani, C., K. Baer (1997) "Designing Tax Administration Reform Strategy: Experiences and Guidelines", *IMF Working Paper Series WP/97/30*, Washington D.C.:The International Monetary Fund.
- Smith, P. (1994) "Assessing the Size of the Underground Economy: The Statistics Canada Perspectives", *Canadian Economic Observer* 11, 16–33.
- Tanzi, V., G. Tsibouris (2000), "Fiscal Reform over Ten Years of Transition", *IMF Working Paper Series WP/00/113*, Washington D.C.:The International Monetary Fund.
- Trasberg, V. (2004), "Tax Administration and Shadow Economy in EU New Members", *Societa Italiana di Economia Pubblica Working Paper 313*, Pavia: University of Pavia.
- Varquez, J. M., A. Timofeev (2005), "Choosing Between Centralized Models of Tax Administration", *ISP Working Paper*, No: 05–02.

Politik İstikrarsızlık - Ekonomik Süreç Politikaları Etkileşimi

Selim ŞANLISOY

selim.sanlisoy@deu.edu.tr

Political Instability - Economic Process Policies Interaction

Abstract

In literature, while analyzing the effects of politic field over economic field, the political regime type namely the level of democratization is taken into account. Since there is no absolute agreement on the type of relationship between economic variables and democratization level, it is considered to examine the relationship between political instability and economic variables. As the level of instability effects the aims of economic process policy, it is also true that problems which are experienced in economic process may also cause political instability. In this study, at first, the relationship between political regime type and economic performance is briefly analysed. Then, the interaction mechanisms between economic process policy targets -growth, price stability, income distribution, current account balance, full employment- and political instability is tried to be explained. It is concluded that political instability is a barrier to reach the aims of economic process policy. It is stressed that it would be more advantageous in terms of national or equivalently social interests that different social groups especially in the developing countries act to decrease the political instability.

Key Words : Economic Process, Political Instability, Political Regime.

JEL Classification Codes : E6, H1, O4.

Özet

Literatürde, politik alanın ekonomik alan üzerine olan etkileri araştırılırken öncelikle politik rejim tipi bir başka ifade ile demokratikleşme düzeyi dikkate alınmıştır. Ancak literatürde ekonomik değişkenlerle demokratikleşme arasındaki ilişki hakkında kesin bir yargıya varılamaması politik istikrarsızlık ile ekonomik değişkenler arasında ortaya çıkan ilişkilerin incelenmesini beraberinde getirmiştir. Politik alanda yaşanan istikrarsızlık, ekonomik süreç politikasının amaçları üzerine etkilerde bulunurken, ekonomik süreç içerisinde yaşanan bir sorun da politik istikrarsızlığı meydana getirebilmektedir. Bu çalışmada, ilk olarak politik rejim tipi ile ekonomik performans arasındaki ilişki kısaca incelenmekte daha sonra politik istikrarsızlık ile ekonomik süreç politikasının amaçları olan, büyüme, fiyat istikrarı, gelir dağılımı dış denge ve tam istihdamın etkileşim mekanizmaları ortaya konulmaya çalışılmıştır. Politik istikrarsızlığın, ekonomik süreç politikasının amaçlarına ulaşmakta bir engel olduğu sonucuna ulaşılarak, özellikle gelişmekte olan ülkelerde yer alan farklı sosyal grupların politik istikrarsızlığı azaltıcı yönde davranış sergilemelerinin, ülke çıkarları, bir başka ifade ile toplumsal çıkarlar açısından daha olumlu olacağı vurgulanmaya çalışılmıştır.

Anahtar Sözcükler : Ekonomik Süreç, Politik İstikrarsızlık, Politik Rejim.

1. Giriş

Ülkeler arasındaki makro ekonomik performans farklılıklarının nedenleri, 1990'lı yılların başından itibaren gerek büyüme gerekse politik iktisat literatüründe yoğun bir şekilde incelenmeye başlanmıştır. Kurulan ekonomik modellere kurumsal ve politik değişkenler dahil edilmiştir. Politik faktörlerin ülkeler arasındaki gelişmişlik farklılıkları üzerindeki etkisini açıklamaya çalışan modellerde açıklanan değişken olarak genellikle büyüme ele alınmış, açıklayıcı değişken olarak da demokrasi kullanılmıştır.

Açıklayıcı değişken olarak demokrasinin tercih edilmesinin en önemli nedenlerinden biri, ekonomik gelişmede güçlü kurumların etkili olması ve güçlü kurumların da demokrasi ile özdeş olarak görülmesidir. Gelişmiş ülkelerde demokratik rejimlerin olmasına karşın gelişmekte olan ülkelerde demokrasi dışı rejimlerin varlığı, politik rejim tipinin büyümeyi etkileyen en önemli unsurlardan biri olarak görülmesini beraberinde getirmiştir. Ancak demokrasi ölçütlerinin büyümeyi etkileyen tek değişken olarak tanımlandığı deneysel çalışmalarda kesin bir yargıya ulaşılamaması, ekonomik büyümeyi etkileyen politik değişkenler konusunda yeni arayışları ortaya çıkarmıştır (Telatar, 2003: 73–74). Politik istikrarsızlığın söz konusu modellere dâhil edilmesi de bu arayışların bir sonucudur.

Bu çalışmada, politik istikrarsızlık ile ekonomik süreç politikası amaçları arasındaki etkileşim mekanizmaları ortaya konulmaktadır. Çalışmada literatürden farklı olarak politik istikrarsızlığın seçilen bir ekonomik değişken üzerine olan etkisi değil, tüm ekonomik süreç politikası amaçları ile olan etkileşimi incelenmektedir. Çalışmanın ilk kısmında literatürdeki gelişmeye paralel olarak politik rejim tipinin ekonomik performans üzerindeki etkisine yönelik görüşler kısaca açıklanmakta, daha sonra çalışmanın ana amacı doğrultusunda, politik istikrarsızlık ile ekonomik süreç politikası amaçları arasındaki etkileşim mekanizmaları açıklanmaya çalışılmaktadır.

2. Politik Rejim Tipi – Ekonomik Performans Etkileşimi

Politik rejim tipi ile ekonomik gelişme arasındaki ilişkiyi araştıran çalışmalar üçlü ayrımla incelenebilir¹. İlk ayrıma göre; demokrasi, otoriter rejimlere göre ekonomik gelişmeye daha fazla katkı yapmaktadır. İkinci görüşe göre; otokratik rejimler, demokratik rejimlerle karşılaştırıldığında ekonomik gelişmeyi daha olumlu etkilemektedir. Üçüncü görüş ise yönetim sistemlerinin niteliği ile ekonomik gelişme arasındaki ilişkinin net olmadığını, dolayısıyla kesin bir sonuca varmanın da mümkün olmadığını savunmaktadır (Doğan, 2005: 3).

¹ *Demokrasi ile büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen farklı amprik çalışmaların bulguları için bkz. C. Kurzman, R. Werum ve R. E. Burkhart, 2002: 3-33.*

Demokrasinin, otokratik rejim tiplerine göre ekonomik performansı olumlu yönde etkilediği tezi farklı iddialara dayanmaktadır. Bunlar:

1. Demokrasi, iktidardakileri kaynakları etkinsiz ve/veya kötü dağıttıklarında seçimlerde iktidarlarını kaybetme durumunda bırakabildiği için bir hesap verme mekanizması sağlamaktadır. Bu süreç, kaynakların daha etkin dağılımını sağlama yönünde iktidarlar üzerinde bir baskı unsuru oluşturarak ekonomik performansı olumlu yönde etkilemektedir. Ayrıca, demokratik sistemlerde ekonomik ortama ilişkin belirsizlikler azalmakta, yatırımlar bu şekilde teşvik edilmekte ve mülkiyet hakları korunmakta, böylece demokrasi, büyümeyi ve ekonomik performansı olumlu yönde etkilemektedir. Diğer yandan, demokrasilerde hükümetler ya da ekonomi politikası karar birimleri, uygulayacakları politikaları önceden açıklayarak güven ortamını sağlamakta dolayısıyla ekonomik birimlerin gelecek ufkunu genişletmekte ve ekonomik performansı olumlu yönde etkilemektedirler. Ancak bu görüşlere karşıt görüş olarak zaman tutarsızlığı* problemi nedeniyle açıklanan taahhütlere uyulacağının bir garantisi bulunmadığı öne sürülebilir (Yay, 2002: 36). Dolayısıyla demokratik rejimlerde de güven sorunu ortaya çıkabilir.
2. Demokratik sistemlerin ekonomik performansı olumlu yönde etkilemesinin bir başka nedeni, yaşanan bir ekonomik kriz ortamında istikrarı daha rahat sağlaması ile ilgilidir. Yaşanan herhangi bir krizde demokrasiler, rejimi değiştirmeden hükümetleri değiştirme şansına sahiptir. Çünkü ekonomik süreci iyi yönetemeyen iktidarın yerine yeni bir iktidar, seçim mekanizmasıyla gelebilmektedir. Söz konusu iktidar değişikliği yasal koşullar içerisinde gerçekleştirildiğinde politik alanda büyük bir sorun ortaya çıkmamaktadır. Bu durumda, hem politik istikrarın sağlanması hem de ekonomik krizin atlatılması kolaylaşmaktadır. Bununla beraber karşıt görüşe göre, demokratik kurumlarda karar alma süreçlerinin uzunluğu otokratik sistemlere göre daha uzun olacağından, şoklara karşı tepki verme konusunda zayıf ya da yetersiz kalınabilir.
3. Demokratik sistemler, vatandaşlara politik hak ve özgürlükler ile yenilik meydana getirmek için gerekli motivasyonu sağlayarak ekonomik büyümeye destek olmaktadır (Gupta vd., 1998: 590). Özellikle içsel büyüme modelleri dikkate alındığında bu görüş oldukça önem kazanmaktadır. Ayrıca günümüzde, yenilik yaratmanın önemi dikkate alındığında bu motivasyon büyümenin önemli bir aracı haline gelebilir.

* Alesina ve Tabellini zaman tutarsızlığı sorununu şu şekilde açıklamaktadırlar. Belli bir zamanda politika yapımcılar, optimal bir politika uygulayacaklarını taahhüt ederler. Özel sektör bu taahhüt doğrultusunda hareket etmeye başlayınca, politika yapımcılar kısa dönemli kazanç elde etme güdüsü ile farklı bir politika izlemek isterler. Bu durumda açıklanan politikadan sapma zaman tutarsızdır. Alberto Alesina, Guido Tabellini, "Credibility and Politics", European Economic Review, Vol: 32, North Holland, s. 543.

4. Otokratik rejimlerde politikacılar rejimin korunması ve devamı için daha fazla savunma harcaması yapmaktadır. Gerek polis, gerekse asker gücü demokratik sistemlere göre daha fazladır. Bu nedenle bu alanlara daha fazla kaynak aktarılmakta ve verimli alanlara yapılabilecek olan yatırım miktarı azalmaktadır. Söz konusu durum, ekonomik performansın potansiyelin altında kalmasını beraberinde getirmektedir.

İkinci görüş olan demokrasilerin diğer politik rejimlere göre büyümeyi daha olumsuz etkilediği, demokrasiyle büyüme arasında ters yönlü bir ilişkinin olduğu tezi de çeşitli iddialara dayanmaktadır. Bunlar:

1. İlk iddiaya göre; gerek seçmenler gerekse politikacılar kısa dönemli çıkarları peşinden koşmaktadırlar. Bu nedenle uzun vadeli verimli yatırımlar yerine kısa vadeli popülist politikalar tercih edilmektedir. Yatırımlar büyümenin motoru olduğuna göre, kamu ve özel kesim yatırımları hem yanlış yönlendirilip hem de yetersiz kalacağından büyüme oranları potansiyelin altında kalacaktır (Yay, 2002: 35). Ayrıca otokratik rejimlerde hem cari tüketim daha kolayca kısılabılır, hem de tasarrufların artması daha kolay sağlanabilir. Dolayısıyla yurt içi tasarruf miktarı arttırılarak bir yandan yatırımların artması sağlanabilirken diğer yandan yatırımların finansmanı için borçlanmaya gerek kalmayabilecektir.
2. Bir diğer iddia ise özellikle gelişmekte olan ülkelerde, demokrasilerin bürokratlar ve politikacılar arasında yolsuzluk ve rüşveti yaygınlaştıracağı dolayısıyla kaynakların bu alanlarda kullanılarak, verimli yatırımlarda azalmanın ortaya çıkacağı şeklindedir. Rüşvetler yoluyla bir yandan yatırımların maliyeti artacak, diğer yandan yapılacak yatırımlar, özellikle de kamu yatırımları verimliliği düşük alanlara yapılabilecektir (Karakayalı, Yanıkkaya, 2006: 138–139). Ayrıca otokratik sistemler seçmen baskılarından ve kaynakların verimsiz kullanımından kendilerini daha kolay yalıtırlırlar. Böylece kararlar daha rasyonel alınarak yatırımlar verimli alanlara yönlendirilebilir.
3. Demokratik sistemlerde büyümenin sınırlı kalmasına neden olabilecek bir başka kanal iktidar ile sermaye grupları arasındaki ilişkilerden kaynaklanabilir. İktidar, muhalefeti destekleyen ya da muhalif olan sermaye gruplarını çeşitli yöntemlerle (örneğin, vergi incelemelerinin arttırılması, rakiplere çeşitli olanaklar sağlanması vb.) baskı altına almaya çalışabilir. Özellikle, kendi aleyhine yayın yapan medya grupları üzerinde bu baskıyı arttırarak iktidarını güçlendirme çabası içerisine girebilir. Ayrıca iktidar, sahip olduğu desteğin devamını sağlamak amacıyla bir başka deyişle desteğin sürdürülebilirliğinin sağlanması amacıyla kendini destekleyen sermaye grupları lehine de kararlar alabilir. Bununla birlikte iktidar söz konusu sermaye gruplarını muhalefeti yıpratmak amacıyla da kullanabilir.

Örneğin, medya sektöründeki iktidara yakın olan gruplar muhalefeti yıpratıcı yayınlar yapabilir. Bu süreç bir yandan kaynakların etkin bir şekilde kullanılmasını engelleyerek diğer yandan sermaye sınıfının kendini güven içinde hissetmesine engel olarak yatırımları ve büyümeyi olumsuz yönde etkiler. Ayrıca unutulmamalıdır ki, bu durumda piyasa mekanizmasında fiyatların yol gösterici, kaynak dağılımını sağlayıcı işlevi etkisi ortadan kalkacak ve piyasa mekanizmasının etkinliği ve işlerliği bozulacaktır.

Otoriter sistemler homojen bir grup oluşturmamakta, bu grupta teknokratik diktatörlükten zorbalığa dayalı yönetimlere kadar çok farklı güdülerle hareket eden otorite tipleri bulunmaktadır. Bu bağlamda, toplumsal çıkarları kendi çıkarlarının üzerinde tutan iyi niyetli diktatörler ekonomik performans açısından iyi bir gelişme gösterirken, zorba diktatörler ekonomiyi kötü idare ederek ülkelerini politik ve ekonomik çöküşe sürükleyebilirler (Telatar, 2003: 74). Bu durum aslında demokratik rejim tipi için de geçerlidir. Hükümet ekonomiyi kendi çıkarları doğrultusunda manipüle etmediği ve toplumsal çıkarları önde tuttuğu sürece ekonomik performans açısından olumlu bir gelişme, aksi takdirde ekonomik bunalım ortaya çıkabilecektir. Ancak iki rejim arasındaki fark bu noktada ortaya çıkmaktadır. Kötü idareciler, demokrasilerde seçimler yoluyla değiştirilebilirken otokratik rejimlerde kötü idarecileri değiştirmek mümkün olmayabilecek ya da çok zor olabilecektir. Bu durum bireysel hak ve özgürlüklerin sağlandığı ve korunduğu demokratik rejimlerin otokratik rejimler karşısındaki üstünlüğünü ortaya koymaktadır.

Yönetim sistemlerinin niteliği ile ekonomik gelişme arasındaki ilişkiyi inceleyen araştırmaların üçüncü grubunu, söz konusu ilişkinin net olmadığını dolayısıyla da kesin bir sonuca varmanın mümkün olmadığını savunan görüş oluşturmaktadır. Bu görüşe göre, ekonomik gelişmede farklılığa yol açan etken rejim tipleri ya da yönetim tarzları değil, devletin ülkenin mevcut koşullarıdır. Ekonomik gelişmenin sağlanması için kalkınmayı, gelişmeyi hedefleyen bir devletin ve devlet yöneticilerinin varlığı gereklidir. Dolayısıyla, bir ülkenin kalkınmasını ya da gelişmesini hedefleyen iktidarlar, otoriter rejimlerde de, demokratik yönetimlerde de ülke çıkarlarını bireysel çıkarlarının üzerinde tutarak ülkenin gelişmesini sağlayabilirler. Bu bağlamda politik rejim tipi ile demokrasi arasındaki ilişki net değildir.

3. Politik İstikrarsızlık

Politik rejim tipi ile ekonomik performans arasındaki ilişki hususunda gerek teorik gerekse deneysel alandaki araştırmalar neticesinde açık ve kesin bir sonuca ulaşılamamış olması, politik rejim tipinden çok, mevcut rejimin istikrarının ön plana çıkması sonucunu doğurmuştur. Ekonomik gelişmenin sürekliliğinin sağlanabilmesi için girişimcilerin geleceği öngörebilme ufuklarının mümkün olduğunca uzun vadeli olması

gerekmektedir. Bunu sağlayan temel unsur, ekonomik faaliyeti belirleyen kurumsal çerçeveyi oluşturan politik verilerdeki istikrardır. Bir ekonomide politik istikrarın varlığı, girişimcilerin geleceği tahmin edebilme yeteneklerinin gelişmesine dolayısıyla da daha uzun vadeli ve kalıcı ekonomik faaliyetlere yönelmesini sağlamaktadır. Bu durumda ekonomik gelişme için politik istikrarın varlığı zorunludur (İnsel, 1991: 19–20). Politik istikrar demokratik yönetimler açısından olduğu gibi otokratik yönetimler için de söz konusudur. Dolayısıyla politik istikrar ya da istikrarsızlık her iki yönetim tipinde de ortaya çıkabilir.

Politik istikrarsızlık kavramının tanımına ilişkin bir görüş birliği yoktur. Bununla beraber politik istikrarsızlık kavramında iki durum dikkati çekmektedir. Birincisinde mevcut anayasal sistemi değiştirmeye zorlama, ikincisinde ise anayasal düzen içinde olmakla birlikte, politik kutuplaşma, koalisyon hükümetleri, hükümetlerin değişim hızının yüksekliği gibi noktalar öne çıkmaktadır. Politik istikrarsızlık konusundaki temel çalışmalardan biri Alesina ve Perotti'(1993) ye aittir. Çalışmada politik istikrarsızlık (Alesina, Perotti, 1993: 3):

- Hükümet değişiklikleri (anayasal veya değil),
- Sosyal huzursuzluk ve politik şiddet

başlıkları altında toplanmıştır.

Demokratik rejim tiplerinde ise politik istikrarsızlık göstergeleri daha çok şu başlıklarda toplanmaktadır (Eren, Bildirici, 2001: 31):

- Parlamentonun kutuplaşması,
- Koalisyon hükümetleri,
- Seçmenlerin kararsızlığı,
- Seçimlerin idaresi ve zamanlaması,
- Hükümet değişikliklerinin sıklığı.

Politik istikrarsızlık içinde öne çıkan faktörlere bağlı olarak politik istikrarsızlık göstergeleri de iki kategori de incelenebilir (Brunetti, 2006: 122–123):

- Politik şiddetin ölçülmesi ve
- Hükümet değişikliklerinin ölçülmesi

İlk yöntemde, politik huzursuzluğa neden olan protestolar, ayaklanmalar, darbeler ve devrimler gibi olaylardan hareketle bir endeks oluşturulmaktadır. İkinci yöntemde ise politik kurumlarda temsil edilen rakip çıkar grupları arasındaki rekabetin

ve/veya seçmen tercihlerindeki dalgalanmaların meydana getirdiği hükümet değişiklikleri ölçülmektedir. Birinci yöntemde dikkate alınan olayların da hükümet değişikliğine yol açabileceği dikkate alınırsa iki tip iktidar değişikliğinin ayırt edilmesi uygun olmaktadır. Chen ve Feng iktidar değişikliklerini, rejim değişikliğine neden olup olmamasına göre ikiye ayırmaktadır (Telatar, Telatar, 2004: 60). Birinci grupta darbe, devrim gibi anayasal çerçeve dışında gelişen düzensiz iktidar değişiklikleri yer alırken, ikinci grupta genel seçimler veya kabine değişikliği gibi anayasal çerçevede gelişen düzenli iktidar değişiklikleri yer almaktadır. Bu yazarlara göre birinci tip değişiklik, belirsizlik ortamına neden olarak makro ekonomik performansı olumsuz etkilerken; ikinci tip, bir istikrarsızlık kaynağı oluşturmamaktadır. Bu görüş, belirli koşullarda anlamlı olmakla birlikte, ideolojik olarak kutuplaşmış toplumlarda demokratik yollardan gerçekleşen iktidar değişikliklerinin meydana gelmesi durumunda geçerliliğini yitirecektir. Ayrıca değişim hızının yüksek olması beraberinde politik istikrarsızlığı, dolayısıyla ekonomik birimlerin zaman ufkunun kısılmasını beraberinde getirecektir. Bununla birlikte, darbe gibi anayasal olmayan yollardan meydana gelen politik rejim değişikliklerinde de ekonomik politikalar açısından da radikal değişiklikler ortaya çıkmayabilir (Telatar, Telatar, 2004: 61). Yatırımcılar ve girişimciler için politik rejimin tipinden çok ekonomi politikalarının istikrarı ve teşvik yapılarının öngörülebilirliği önemli olabilmektedir. Ekonomi politikalarına ilişkin olarak bir belirsizliğin bulunması durumunda yatırımcılar ve girişimciler yatırımlarını yeni bir bilgi gelene kadar erteleyeceklerdir (Abdiweli, 2001: 97). Ancak burada unutulmaması gereken bir nokta, politik rejim değişikliklerinin genellikle ekonomik rejim değişikliklerini beraberinde getirmesidir.

4. Politik İstikrarsızlık Ekonomik Süreç Etkileşimi

Ekonominin mevcut sistem ve yapısına bağlı olarak zaman akışı içinde, kısa dönemde gösterdiği değişme ve gelişmeler ekonomik süreci ortaya koymaktadır (Erkan, 1997: 20). Çalışmada politik istikrarsızlığın ekonomik süreç politikası üzerine etkileri, sistematik olması açısından, süreç politikasının amaçları (büyüme, fiyat istikrarı, gelir dağılımı, dış denge ve tam istihdam) üzerine etkileri olarak ele alınmaktadır. Literatürde söz konusu ilişkiler genelde politik istikrarsızlığın özellikle büyüme olmak üzere ekonomik süreç politikasının her bir amacı ile ilişkili olarak ele alınmaktadır. Bu çalışmada farklı olarak politik istikrarsızlığın ekonomik süreç politikası amaçlarının tümüne olan etkileri bir arada ortaya konulacaktır. Ancak, ekonomik süreç politikası amaçlarını etkileyen politik istikrarsızlıktan başka değişkenlerin de olduğu unutulmamalıdır. Bununla birlikte çalışmada sadece politik istikrarsızlığın süreç politikası amaçları ile karşılıklı etkileşimleri incelenmektedir.

4.1. Politik İstikrarsızlık - Ekonomik Büyüme Etkileşimi

Politik istikrarsızlığın büyüme üzerine etkileri farklı kanallardan ortaya çıkabilmektedir. Söz konusu kanallar Şekil 1 yardımıyla gösterilmeye çalışılmıştır. Politik

istikrarsızlığın büyüme üzerine etkisi, özellikle geleceğe ilişkin belirsizliği arttırmasından kaynaklanmaktadır. İlk olarak, politik istikrarsızlık yasal sistemdeki zayıflığı da beraberinde getirmekte ve mülkiyet haklarının güvence altında olma derecesini olumsuz yönde etkilemektedir. Mülkiyet haklarının korunmasına ilişkin zayıflık, sermayenin marjinal verimliliği ile yatırımcıların elde edebilecekleri getiriler arasında bir farklılık meydana getirmekte ve bu farklılık sermayenin marjinal verimliliği açısından benzer koşullara sahip iki ülkedeki yatırım ve ekonomik büyüme oranı farklılıklarını açıklayan temel unsur olabilmektedir.

Politik istikrarsızlık, geleceğe ilişkin belirsizliğe neden olduğu için yatırımlardan beklenen getirinin azalmasına neden olarak, yatırımların düşmesine neden olabilmektedir (Asteriou, Price, 2001: 386). Bu durum büyümenin potansiyelin altında gerçekleşmesini beraberinde getirmektedir. Ayrıca geleceğe ilişkin belirsizlik, iktidardaki politikacıların da geleceğe ilişkin beklentilerinde belirsizlik meydana getirmekte, ileriki dönemde tekrar iktidar olup olmayacaklarını öngöremeyen iktidarlar bir yandan mevcut dönemlerinde daha fazla rant kollama faaliyetlerine girişebilirlerken, diğer yandan tekrar seçilebilmek amacıyla popülist politikalar uygulayabilirler. Böylece kaynakların verimsiz alanlara gitmesi bir yandan ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilerken diğer yandan da ekonomide enflasyon gibi bir sorunun ortaya çıkmasına ya da var olan sorunların daha da büyümesine neden olarak belirsizliği daha da arttırabilmektedir. Politik istikrarsızlığın bulunduğu durumlarda, özellikle seçim dönemlerinde, hükümetler uzun vadeli verimli yatırımlar yerine; kısa vadeli verimsiz, ama oy toplama potansiyeli yüksek harcamaları tercih ederler. Bu şekilde verimli alanlara gidebilecek yatırımlar, verimsiz alanlara aktarıldığı için büyüme oranları düşük kalabilir. Ayrıca politik istikrarsızlık dönemlerinde kamu harcamalarının çarpan etkisinin özel kesim yatırımlarının çarpan etkisinden daha düşük olması durumunda, kamu harcamalarındaki artış özel sektör yatırımları üzerinde bir dışlama etkisine neden olarak büyüme oranlarını düşürebilir.

Politik istikrarsızlık dönemlerinde gerek geleceğe ilişkin belirsizlik gerekse risk priminin yükselmesi nedeniyle borçların bir yandan ortalama vadesi kısalırken diğer yandan faizi ve dolayısıyla maliyeti yükselmektedir. Bu durum bir yandan kamuda bütçeden verimli kamu yatırımları yerine borç ödemelerine ayrılan payın artmasına neden olarak diğer yandan özel sektörde kredi maliyetlerinin yükselmesi sonucu yatırım oranlarını düşürerek büyüme oranlarını yavaşlatabilir.

Politik istikrarsızlığın büyüme oranını etkilediği kanallardan bir diğeri yurtiçinden sermaye kaçışıyla ilgilidir. Politik istikrarsızlık gerek fiziksel sermayenin gerekse finansal sermayenin yurtdışına kaçmasına neden olabilmektedir (Lensink, vd., 2000: 87.) Küreselleşme süreci ile birlikte önem kazanan yabancı sermaye yatırımları güvenli buldukları ülkelere gitmektedirler. Sermaye miktarındaki azalma, direkt olarak büyüme oranını düşürdüğü gibi dolaylı olarak da sermaye mallarının ve borçlanmanın maliyetlerinde artışa neden olarak büyüme oranları üzerinde de olumsuz etki yaratabilir. Politik istikrarsızlık ile birlikte ortaya çıkan belirsizlik ortamında yatırımcılar yatırım

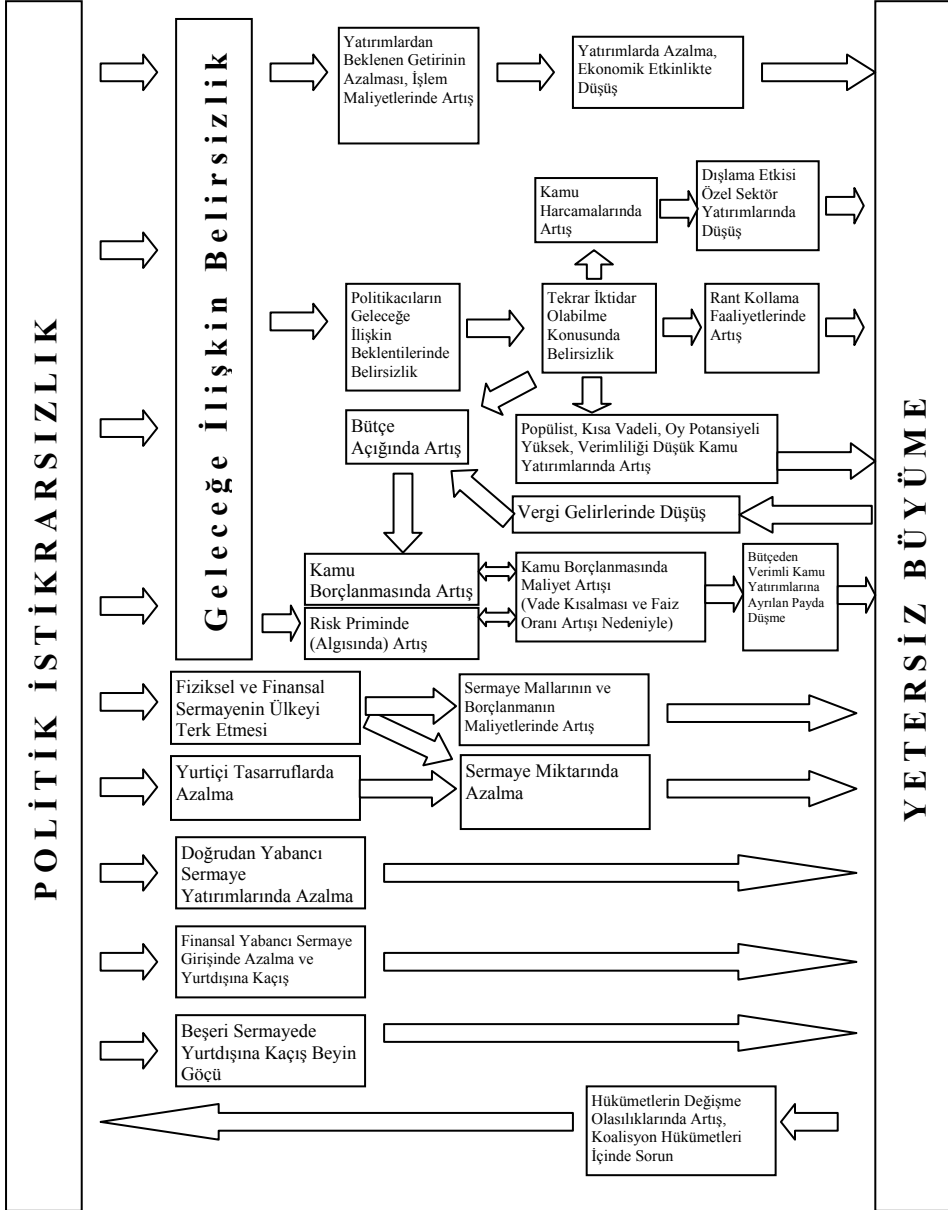
yapmak istememekte, ülke içinde bulunan yabancı finansal sermaye ise politik istikrarsızlık ile beraber derhal ülkeden çıkmaktadır. Bu durum, krizlere ya da var olan ekonomik sorunların büyümesine neden olmaktadır.

Politik istikrarsızlığın büyüme üzerindeki etkilerinden bir diğeri beyin göçü veya beşeri sermaye göçü yoluyla ortaya çıkmaktadır. İçsel büyüme teorisine göre beşeri sermaye ülkelerin büyüme oranları ve ülkeler arasındaki gelir farklılıklarını açıklayan bir etkidir (Romer, 1996: 137). Beşeri sermaye, politik istikrarsızlık durumunda yurt dışına kaçabilecektir. Bu durum bir yandan büyüme oranını düşürürken diğer yandan ülkenin kalkınmasını, gelişimini sınırlayıcı bir etki ortaya çıkaracaktır. Çünkü beşeri sermaye aslında sadece bir üretim faktörü değil aynı zamanda toplumun gelişmesini ve aydınlanmasını sağlayan, pozitif dışsallıklar yaratan bir sosyal gruptur. Beşeri sermaye (aynı zamanda fiziki sermaye) sadece yurtdışına kaçmaz aynı zamanda ülke içinde de politik istikrarsızlığın bulunduğu bölgelerden bulunmadığı veya göreceli olarak daha az bulunduğu bölgelere kayar. Bu durum bölgesel gelişmişlik farklılıklarını da ortaya çıkarabilir ve/veya mevcut farklılıkları artırabilir.

Tüm bunlarla beraber ortaya çıkan yetersiz büyüme, kamu gelirlerinde de bir düşüşe neden olacaktır. Özellikle, düşük büyüme nedeniyle ortaya çıkan vergi gelirinde yaşanan azalma, kamu harcamalarının finansmanı sorununu ortaya çıkaracaktır. Bu durum, bütçe açıklarının artmasını ve beraberinde de kamu borçlanmasıyla artışı getirecektir. Kamu borçlanmasındaki artış ise yukarıda açıklanan mekanizmalarla tekrar büyümenin yavaşlamasına neden olacaktır.

Politik istikrarsızlığın yukarıdaki kanallardan büyüme etkilemesi ile beraber söz konusu ilişki ters yönlü de ortaya çıkabilir. İlk olarak, düşük büyüme oranına bağlı olarak hükümetlerin değişme olasılıkları artmaktadır. Bu durum, politik konjonktür teorileri çerçevesinde incelenen demokratik rejimlerde hükümetlerin yeniden seçilme şanslarının seçimlerin hemen öncesindeki ekonomik performansına pozitif yönde bağlı olması ile ilgilidir. Ekonomik büyüme performansının kötü olması durumunda, hükümet değişim sıklığı ve erken seçim olasılıkları artmaktadır. Otokratik yönetimlerde ise düşük büyüme oranı, halkın hoşnutsuzluğunu artırarak iktidar karşıtı faaliyetlere girişme eğilimleri meydana getirmekte ve darbe veya devrimlere zemin hazırlamaktadır (Telatar, 2003: 76–77). İkinci olarak, ekonomik büyüme; farklı çıkar grupları arasında güç dengesinin yeniden düzenlenmesine neden olduğundan ve önemli yapısal değişimleri gerektirebildiğinden koalisyon hükümetlerini bozarak politik istikrarsızlığa neden olabilir. Ancak konuya özellikle koalisyon hükümetlerinde farklı çıkar grupları arasında uzlaşmaya varılarak güç dengesinin sağlanabilmesi olasılığı açısından bakılırsa, bu durumda koalisyon hükümetlerinin sosyal ve politik gerilimleri düşürdüğü için daha düşük düzeyde bir politik istikrarsızlığa yol açabilecekleri de söylenebilir (Campos, vd., 2002: 158). Dolayısıyla bu durumda politik istikrar söz konusu farklı çıkar grupları arasında hükümet düzeyinde varılabilecek uzlaşmaya bağlıdır.

Şekil: 1
Politik İstikrarsızlık - Ekonomik Büyüme Etkileşimi



4.2. Politik İstikrarsızlık Fiyat İstikrarı Etkileşimi

Politik istikrarsızlığın bir ekonomide yol açacağı önemli sorunlardan biri enflasyondur. Politik istikrarsızlık ile enflasyon arasındaki olası etkileşim mekanizmaları Şekil 2 aracılığıyla gösterilmeye çalışılmıştır.

Söz konusu etkileşim mekanizmalarından ilki kamu harcamaları ve borçlanması aracılığıyla kurulmaktadır. Politik istikrarsızlık ortamlarında hükümetlerin tekrar seçilebilmek için kamu harcamalarını arttırması, bütçe açıklarını arttırmaktadır. Çünkü hükümetler, artan kamu harcamalarını yeniden seçilebilmek için vergiler yoluyla karşılamak yerine borçlanma yoluyla karşılamayı tercih edebilirler. Bu süreçte ortaya çıkan borçlanma maliyetlerindeki artış yalnız kamu kesimini değil aynı zamanda özel kesimi de etkileyerek arz enflasyonuna neden olur.

Politik konjonktür teorileri çerçevesinde hükümetler, özellikle seçimlerin hemen öncesinde genişletici ekonomi politikaları izlerler. Bunun nedeni, seçimlerde daha fazla oy alabilmektir. İşte hükümetlerin seçim dönemlerinde yeniden seçilebilmek için örneğin transfer harcamalarını, ücret ve maaşları arttırmaları şeklinde uygulayacakları genişletici ekonomi politikaları seçim sonrası dönemde talep enflasyonuna yol açarak enflasyon oranlarının artması ile sonuçlanabilir.

Özellikle hükümet değişim hızının yüksekliğinin ortaya çıkardığı politik istikrarsızlık olgusu dikkate alındığında, enflasyon ile politik istikrarsızlık arasındaki etkileşim mekanizmalarından biri de popülist ekonomi politikaları aracılığıyla kurulur. Hükümetler kısa dönemli çıkarlarını maksimize etmek amacıyla, büyümeyi artırmak ya da işsizliği düşürmek için enflasyon maliyetine katlanacakları politikalar uygulayabilirler. Bu durumda, kısa dönemli bir üretim artışına karşılık, enflasyon oranlarında ve enflasyon beklentilerinde bir artış ortaya çıkar. Bireylerin rasyonel beklentilere sahip olması durumunda söz konusu üretim artışı ortaya çıkmayacak ve enflasyon oranları yükseldiği oranda kalacaktır.

Politik istikrarsızlığın bulunduğu dönemlerde kurumsal yapı zayıflama eğilimindedir. Özellikle gelişmekte olan ülkeler dikkate alındığında, bu ülkelerin vergi sistemi yeterince kurumsallaşmamıştır ve etkin değildir. Bu ülkelerde kamu harcamaları borçlanma yanında senyoraj gelirleriyle de karşılanmaktadır (Edwards, Tabellini, 1991: 29). Söz konusu ülkelerde enflasyon oluşturarak senyoraj yoluyla önemli gelirler elde edilmektedir. Cukierman, Edwards ve Tabellini (1992)'ye göre bir ülkenin vergi sisteminin gelişmesi ekonomisinin yapısına değil, politik sistemin özelliklerine bağlıdır. Yüksek toplama maliyetleri ve vergiden kaçınmayı kolaylaştıran etkin olmayan vergi sistemi, hükümetin vergi geliri toplama kapasitesini kısıtlamaktadır. Muhalefet ise bu durumdan hoşnuttur. Eğer ki hükümet daha etkin bir vergi sistemini parlamentodan geçirmek isterse muhalefet buna karşı çıkacaktır. Ancak söz konusu durumun tersi de ortaya çıkabilir. Hükümet daha etkin bir vergi sistemini yürürlüğe koyabilecek gücü olsa bile bundan

kaçınılabilir. Bunun nedeni, şu anda kendisinin onaylamadığı, istemediği ve uygulamadığı yeniden dağıtım programlarının ve çeşitli alanlardaki harcamaların gelecekte iktidara gelebilecek rakip parti tarafından uygulanmasına imkân sağlayacak kaynağı temin edecek etkin bir vergi sistemini istememeleridir. Bu durumun özellikle politik istikrarsızlığın ve politik kutuplaşmanın yoğunlaştığı ülkelerde ortaya çıkması daha olasıdır (Cukierman, vd., 1992: 537–538). Hükümetin bu şekilde davranmasının nedeni, gelecekte tekrar seçilme ya da iktidar olma konusunda emin olmamalarıdır (Edwards, vd., 1991: 3). Bununla birlikte bir hükümet, mevcut maliye politikasından farklı bir politika izleyecek başka bir hükümetin gelecekte kendi yerini alacağını biliyorsa, bu durum; kamu harcamalarının dolayısıyla bütçe açıklarının daha da artmasına neden olabilmektedir. Çünkü mevcut dönemde borçlanma ile elde edilecek gelirin tahsisatı kendi kontrolünde iken geri ödeme zamanındaki borç yükünün topluma tahsisinin kontrolü kendi dışında olacaktır. Bu noktadan hareketle hükümet değişikliklerinin sık olduğu ülkelerde kamu açıkları giderek artmaktadır (Woo, 2003: 395). Kamu açıklarındaki artış ile hükümet değişiklikleri arasında doğru bir yönlü ilişki kurulabilmektedir.

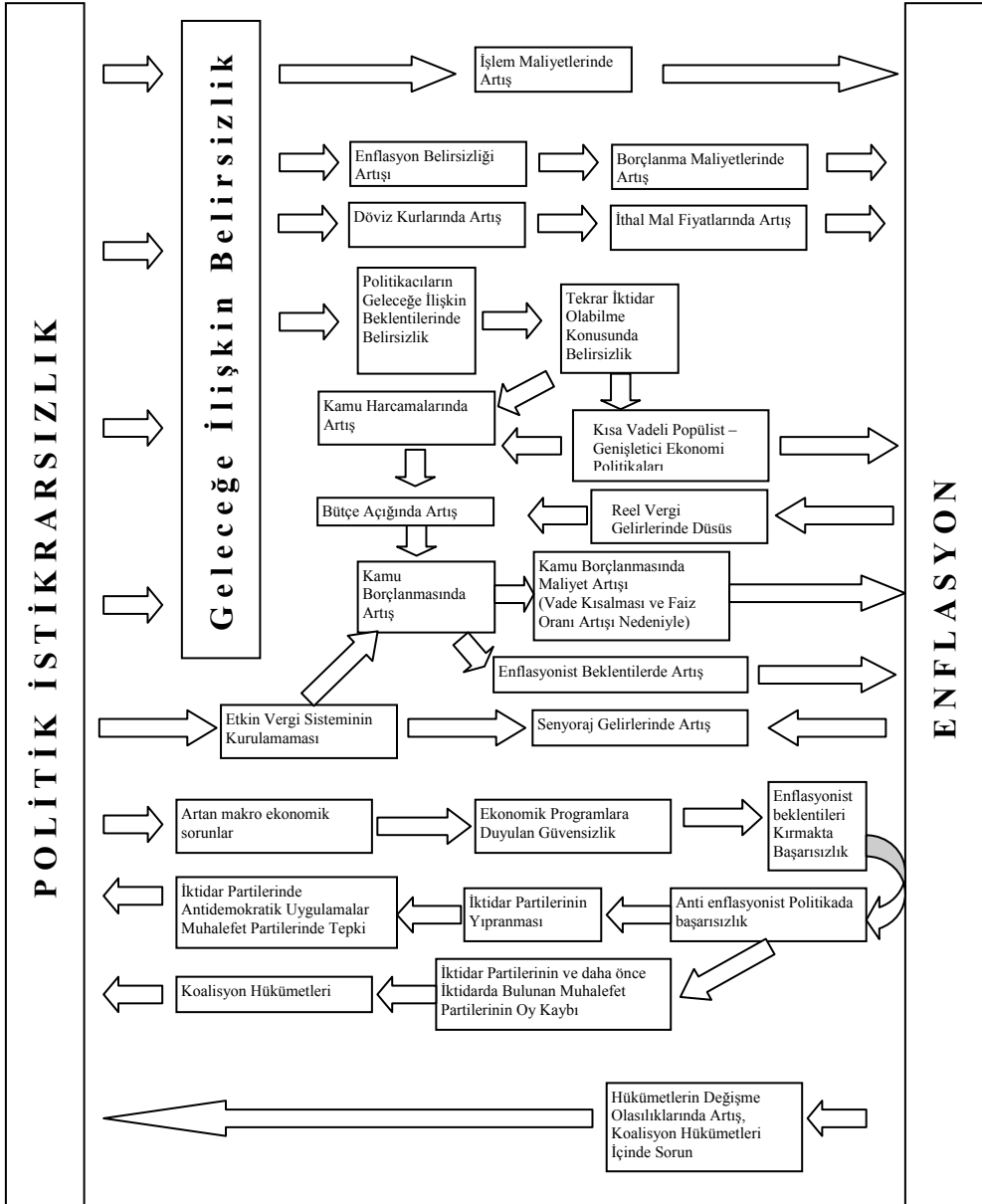
Enflasyon, Olivera-Tanzi Etkisi' ne bağlı olarak vergi gelirlerinin reel değerini düşürücü etki yaratır. Söz konusu etkinin büyüklüğü vergilerin tahsilât sürelerinin uzunluğuna, vergi sisteminin esnekliğine ve enflasyon oranına göre değişecektir. Söz konusu etkinin büyüklüğüne göre vergi gelirlerinin reel değerindeki düşüş, bütçe açığını artırıcı etki yaratacaktır.

Politik istikrarsızlık ortamlarında ortaya çıkan geleceğe ilişkin enflasyon belirsizliği ve enflasyonist beklentilerdeki artış bir yandan borçların vadesini kısaltırken diğer yandan borçlanmanın maliyetini artırır. Bu durum maliyet enflasyonuna neden olarak enflasyon oranlarının artmasına neden olur. Yurt içindeki yüksek faizden yararlanmak amacıyla gelen yabancı sermaye politik istikrarsızlığın ortaya çıkması ile beraber yurtdışına kaçır. Bu durum ekonomideki istikrarsızlığın ve enflasyon oranlarının artmasını beraberinde getirir.

Politik istikrarsızlık ile fiyat istikrarı arasındaki ilişki işlem maliyetleri aracılığıyla da ortaya çıkabilir. Politik istikrarsızlığın yaşandığı dönemlerde yaşanan geleceğe ilişkin belirsizlik ortamı, işlem maliyetlerinde artışı da beraberinde getirmektedir. Dolayısıyla, girişimciler söz konusu maliyet artışlarını fiyatlarına yansıtmakta ve maliyet enflasyonu nedeniyle fiyatlar genel düzeyi artmaktadır.

Politik istikrarsızlık ile enflasyon arasındaki ilişki döviz kurları aracılığıyla da kurulabilir. Özellikle dışa bağımlılığın yüksek olduğu ülkelerde politik istikrarsızlıkla birlikte ortaya çıkan döviz kuru artışları ithal mal ve hizmetlerin fiyatlarını artırarak ithal edilen enflasyona yol açabilir.

Şekil: 2
Politik İstikrarsızlık Fiyat İstikrarı Etkileşimi



Politik istikrarsızlığın bulunduğu ülkelerde, makro ekonomik istikrarsızlıkları ortadan kaldırmak amacıyla uygulanan ekonomi politikalarının başarıya ulaşmasının önündeki en önemli engel, hükümetlere duyulan güvenin sağlanmasının zorluğu ile ilgilidir. Makro ekonomik istikrarsızlıklarla beraber gözlenen yüksek enflasyon ortamlarında enflasyonun düşürülmesi, özel kesimin ilan edilen politikalara güven duyarak enflasyon beklentilerini düşürmesine bağlıdır. Ancak politik istikrarsızlığın bulunduğu ortamlarda söz konusu güvenin sağlanması zordur ve bu durum enflasyonu düşürme programlarının başarısız olmasına neden olmaktadır. Böylece, hükümetlerin başarı şansının daha da azalmasına neden olarak kendi kendini besleyen bir başarısızlık sürecini ortaya çıkarmaktadır. Bu süreç içerisinde iktidar partilerinin kısa zamanda yıpranması kaçınılmaz hale gelebilir. Bu yıpranma sürecini durdurmak amacıyla iktidarların bazı antidemokratik yollara başvurmaya kadar giden sertleşme eğilimlerine girme olasılığı artar. İktidarın ekonomi yönetimini başarısız göstererek ileriki seçimlerde iktidar olmayı hedefleyen muhalefetin tepkileriyle politik ortam daha da sertleşebilir. Muhalefet, bir yandan kamuoyundan da aldığı destekle yasama organını çalışamaz hale getirirken diğer yandan bazı sivil toplum örgütlerinin desteğiyle sürekli kriz ortamına neden olarak politik istikrarsızlığı arttırabilir³. Enflasyonist ortamda politik istikrarsızlık, devlet yönetimini ve karar alma süreçlerini daha da zorlaştırarak enflasyonun hedeflerden sapmasına, ekonomide durgunluğa, hatta küçülme trendine girilmesine neden olabilir. Ancak enflasyonist ortam, iktidar partisini yıprattığı gibi muhalefet partisini de yıpratır. Çünkü muhalefet de enflasyonun neden olduğu ekonomik ve sosyal koşullardan seçmenler tarafından etkin olmayan bir muhalefet anlayışı uyguladığı için sorumlu tutulabilir. Ayrıca, özellikle önceki dönemlerde iktidarda bulunmuş olan muhalefet partilerinin de kendi iktidar dönemlerinde enflasyonla mücadelede etkin sonuçlar alamamış olması durumunda; muhalefet döneminde iktidara karşı yaptıkları eleştiriler, geçmişte onların da aynı hataları veya benzer girişimleri yapmış olmaları nedeniyle yeterince etkili olamadıkları yönünde bazı tepkilere de neden olabilir. Sonuç olarak, hem iktidar partilerinin hem de muhalefetin kamuoyunda yeterli kredibilitreyi kazanamamış ya da kaybetmiş olmaları nedeniyle seçimlerde hiçbir partinin çoğunluğu sağlayamaması durumu ortaya çıkabilir. Böylece ortaya çıkan koalisyon hükümetleri, enflasyonla mücadelenin gerektirdiği popüler olmayan ve tepkilere yol açabilecek nitelikteki ekonomi politikası kararlarını zamanında ve yeterli bir kararlılıkta alamazlar. Bunun sonucu olarak da enflasyonla mücadelede hedeflenen başarı sağlanamaz, hatta enflasyon oranları daha da artabilir. Böylece enflasyonun politik istikrarsızlığı, politik istikrarsızlığın da enflasyonu beslediği bir kısır döngü ortaya çıkmış olur. (Türkkan, 1996: 36).

³ Muhalefet partisinin buradaki amacı, politik konjonktür teorileri ile de uyumlu olmak üzere, iktidar partisinden kötü ekonomik performans nedeniyle ilk seçimlerde seçimi kaybetmesini, dolayısıyla kendisinin iktidara gelmesini sağlamaktır.

4.3. Politik İstikrarsızlık Gelir Dağılımı Etkileşimi

Alesina ve Perotti (1993) tarafından yapılan çalışmanın sonuçlarına göre, gelirin büyük ölçüde eşitsiz ve kutuplaşmış dağılımı, organize olmuş bireylerin, bir başka ifade ile sosyal grupların çıkarlarını normal piyasa faaliyetleri veya politik kanalların olağan kanalları dışında aramaları yönünde güçlü eğilimler meydana getirir. Söz konusu sosyal gruplar ya da bireyler çıkarlarını arttırmak ya da ekonomik koşullardan hoşnut olmadıklarını göstermek için politik şiddet, grev ve protesto gibi eylemlerde bulunur (Alesina, Perotti, 1993: 1). Bu durumda politik istikrarsızlık ortaya çıkar.

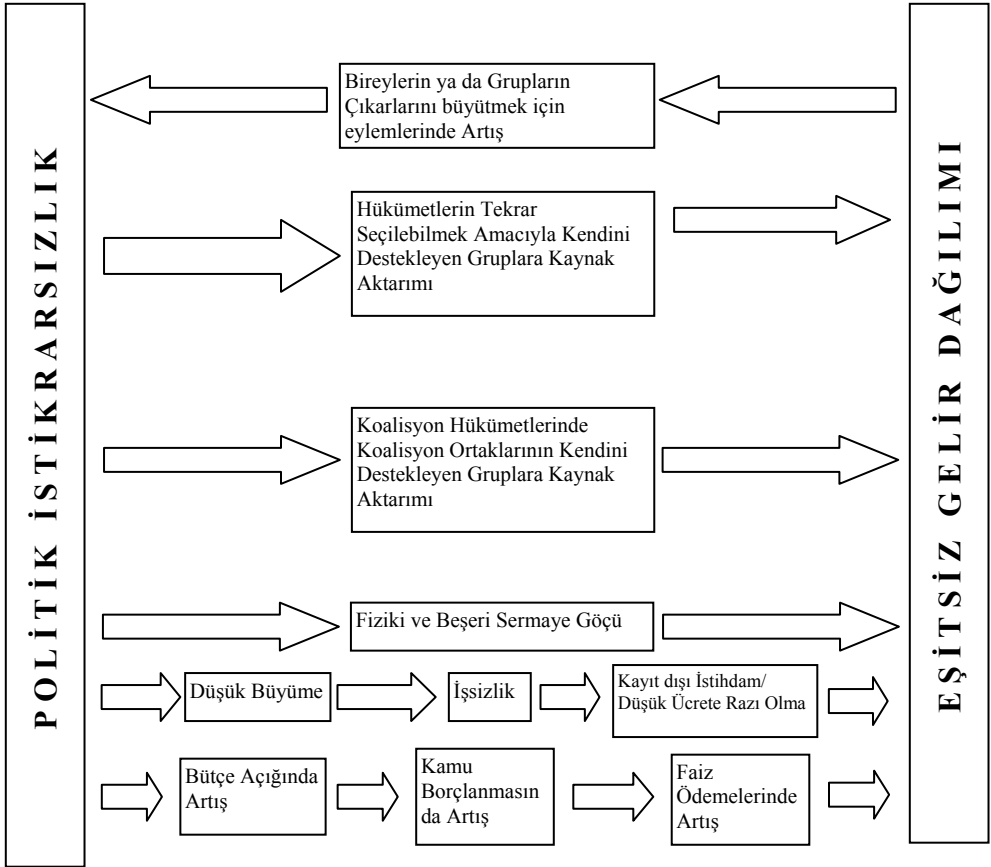
Politik istikrarsızlık ortamlarında daha iyi örgütlenmiş bireylerin politik alanda taleplerini daha iyi ifade edebilmeleri ve baskı oluşturabilmeleri gelirin, bu grupların lehine dağılmasına neden olmaktadır. Öte yandan seçim dönemlerinde hükümetlerin yeniden seçilebilmek için gerek transfer harcamalarını, gerekse ücret ve maaşları arttırmaları seçim sonrası dönemde enflasyon oranlarının artması ile sonuçlanmaktadır. Seçim sonrasında uygulanacak olan anti enflasyonist ekonomi politikaları, bu kesimlerin gelirlerini düşürücü etki yaratacaktır. Dolayısıyla seçim öncesinde fonksiyonel gelir dağılımının işçi sınıfı lehine gelişme olasılığı artarken seçim sonrasında sermaye sınıfı lehine gelişme olasılığı artar. Ayrıca partizan partiler ise tekrar seçilebilmek için kendilerini destekleyen grupların çıkarlarını maksimize etmeye, bütçeden daha fazla kaynak aktarımına yönelik politikalar uygular. (Belletini, 1998: 30).

Özellikle koalisyon hükümetlerinde, koalisyon hükümetini oluşturan partiler kendi ideolojilerini destekleyen gruplara bütçeden daha fazla pay ayırma eğilimine girmektedir. Bu durum, bir yandan hem kamu harcamalarını hem de kamu açıklarını arttırıcı etkiler yaratırken diğer yandan da partiler arasında çatışmalar doğurmaktadır (Carmignani, 2003: 16). Dolayısıyla söz konusu uygulamalar, politik istikrarsızlık doğurucu etkiler yaratabilmektedir.

Politik kutuplaşma derecesindeki ve politik parçalanmadaki artışlar ekonomik kırılganlık açısından büyük önem taşımaktadır. Söz konusu durumlar ihtiyaç duyulan ekonomik reformların uygulanmasına engel teşkil edebilmektedir. Reformların maliyetinin nasıl dağıtılacağına ilişkin koalisyon hükümetinin ortakları bir karara varamazlarsa reformlar ertelenir. Bu durum ekonominin kırılganlığını arttırmaktadır (Bussière, Mulder, 1999: 6). Ekonomik kırılganlığın artması bir yandan ülkelerin borçlanma maliyetlerini arttırarak enflasyon oranlarının artmasına diğer yandan da büyüme oranının düşmesine neden olmaktadır. Ayrıca politik kutuplaşmadaki artışlar reformların maliyetini ve söz konusu maliyetin iktidarı destekleyen grupların dışındaki gruplara yükleme olasılığını arttırır. Bu durum, bir yandan gelir dağılımını bozucu etki yaratabilirken diğer yandan toplumda sosyo-politik huzursuzluklara neden olarak politik istikrarsızlığı arttırıcı etki yaratabilir.

Daha önce de değinildiği üzere politik istikrarsızlık, bütçe açıklarını artırıcı etkiler ortaya çıkarmaktadır. Bu durum kamu borçlanmasını arttırmaktadır. İç borçlanma durumunda gelir dağılımı ülke içinde elinde atıl fon bulunduranlar lehine gelişme gösterebilirken, dış borçlanma şeklinde durumunda ülke dışına kaynak transferi söz konusu olacaktır.

Şekil: 3
Politik İstikrarsızlık Gelir Dağılımı Etkileşimi



Daha önce de belirtildiği gibi politik istikrarsızlık beşeri sermayenin ve yatırımların ülke içinde politik istikrarsızlığın bulunduğu bölgelerden, görece olarak daha az bulunduğu bölgelere doğru kaymasına neden olmaktadır. Bu durum bölgesel gelişmişlik farklarını ortaya çıkarmaktadır. Konu, gelir dağılımı açısından dikkate alındığında, politik istikrarsızlığın ülke içinde bölgesel gelir dağılımı farklılıklarına neden olduğu sonucuna ulaşılır.

Politik istikrarsızlık dönemlerinde ekonomik büyümede görülen yavaşlamalar ya da ekonomide yaşanan krizler işsizlik oranlarının artmasına neden olur. Bu durum, bir yandan kayıt dışı istihdamı artırıcı diğer yandan işçileri düşük ücretlerle çalışmaya yönlendirici etkiler ortaya çıkarabilir. Bu durumda fonksiyonel gelir dağılımı ücretliler aleyhine gelişme gösterir.

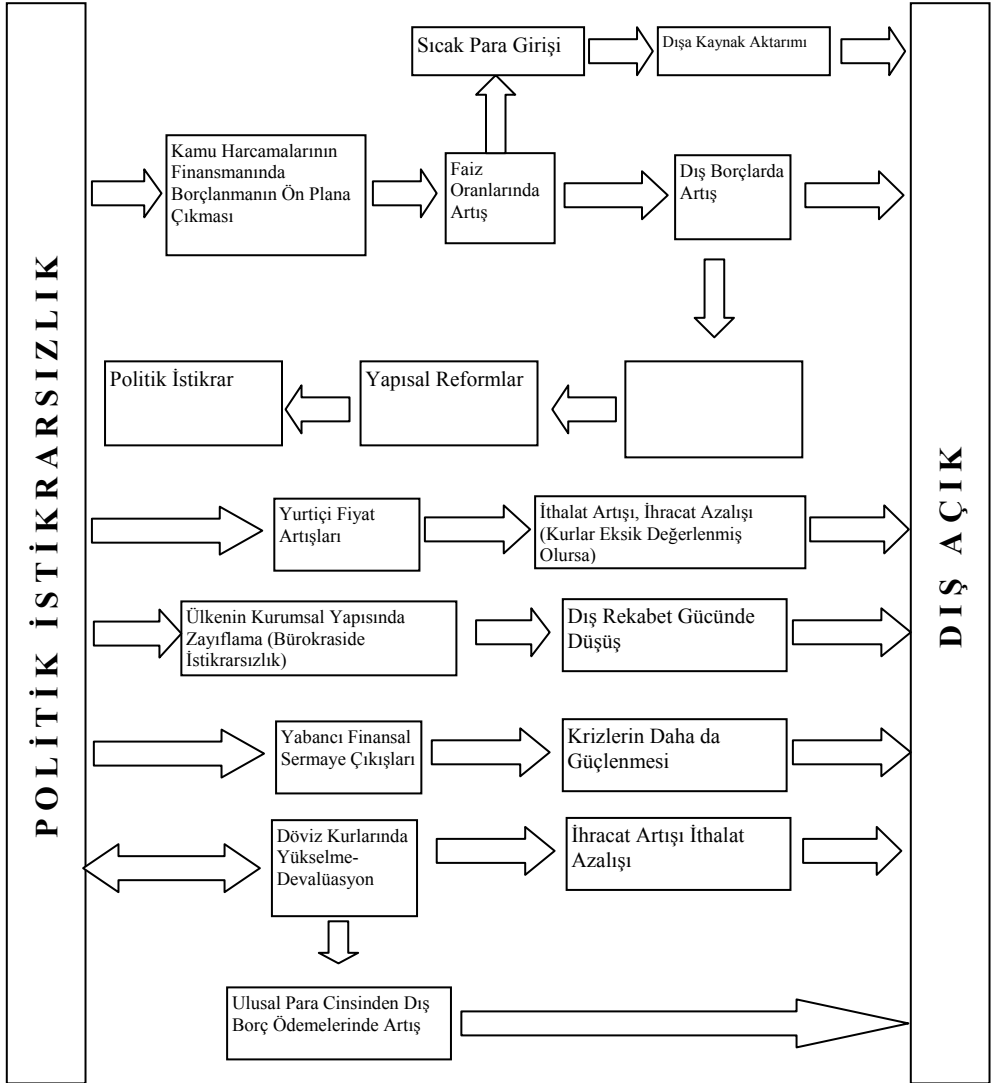
Politik istikrarsızlık özellikle gelir eşitsizliğinin yüksek olması durumunda politik rejim değişikliğine de neden olmaktadır. Politik istikrarsızlık otokratik rejimlerden demokrasiye geçiş yönünde bir baskı oluşturabilir (Acemoğlu, Robinson, 2001: 957). Gelir dağılımının aleyhlerine olduğunu düşünen sosyal gruplar, ayaklanma ve darbe gibi politik eylemler geliştirerek politik rejimi ya da iktidarı değiştirme çabası içerisine girebilirler.

4.4. Politik İstikrarsızlık Dış Denge Etkileşimi

Politik istikrarsızlık dönemlerinde hükümetler kamu finansmanını borçlanma yoluyla gerçekleştirmeyi tercih etmekte dolayısıyla dış borçlar artmaktadır. Özellikle yurt içi tasarrufların yetersiz olduğu ekonomilerde, borçlanma dış borçlanma şeklinde gerçekleşmektedir (Özler, Tabellini, 1991: 22). Politik istikrarsızlık, bir yandan risk priminin yüksek olması nedeniyle borçlanmanın maliyetini arttırmakta diğer yandan borçlanmanın vadesinin kısalmasına neden olmaktadır. Faiz oranlarında yaşanan artışlar ülkeye sıcak para girişini arttırabilir. Bu durumda gelen sıcak para çıkarken yurtdışına kaynak aktarımına neden olarak dış açık üzerinde arttırıcı etki yaratır. Kamu harcamalarının dış borçlanma ile karşılanması durumunda ülke dış baskılara da giderek daha fazla maruz kalmaktadır. Dış borçlanmanın miktarı Dünya Bankası ve IMF'nin koşullarına bağlı olarak gerçekleşmektedir. IMF kamu açığının milli gelire oranı, para arzının büyüme oranı gibi performans kriterleri belirleyebilmektedir. Ayrıca bu kurumlar yapısal reformları da koşul olarak koyabilmektedir (Bohn, 2002: 3–22). Bu durum, ülkelerin uygulayacakları ekonomi politikalarında bağımsızlıklarını yitirmelerine neden olmaktadır. Bununla birlikte, bu şekilde uluslararası kurumlarca zorlamalara tabi tutulan ülkeler, yeniden borçlanabilmek ve dış yardımlar için söz konusu düzenlemeleri yaparlarsa politik istikrarsızlıktan istikrara doğru bir gidiş de ortaya çıkabilir. Ancak dikkat edilmesi gereken nokta, söz konusu uluslararası kuruluşların önerdiği politikaların, ülkelerin ekonomik gerçekleri ile ne kadar örtüştüğünün ve ülkelerin sorunlarına çözüm olup olamayacağıdır.

Politik istikrarsızlıkla dış denge arasındaki ilişkiyi açıklayabilecek bir başka mekanizma yurtiçi fiyat değişimleri aracılığıyla kurulabilir. Politik istikrarsızlıkla beraber yurtiçi fiyatlardaki artış, kurların eksik değerlenmiş olması durumunda ithalatın artmasına ihracatın azalmasına neden olabilir. Bu durum dış açığı artırıcı etki yaratabilir.

Şekil: 4
Politik İstikrarsızlık Dış Denge Etkileşimi



Politik İstikrarsızlık ortamlarında döviz kurlarında yaşanan artışa bağlı olarak (depresiasyon ya da devalüasyon şeklinde olabilir) ihracat artarken ithalat azalır. Ancak ithal edilecek mal ve hizmetlerin fiyatlarının ulusal para cinsinden artmasından kaynaklanan ithalattaki azalma, ülkenin ithalata bağımlılığı derecesine bağlı olarak gerçekleşecektir. İhracat ve ithalat değerlerindeki değişimin net etkisi kendisini cari

işlemler dengesi üzerinde gösterecektir. Ayrıca döviz kurlarındaki yükselme dış borç ödemelerinin değerini ulusal para cinsinden arttıracak ve bu durum dış açık üzerinde etkili olacaktır.

Politik istikrarsızlık ülkenin kurumsal yapısını zayıflatmakta ve dış piyasalardaki rekabet gücünü düşürmektedir. Bunun en önemli nedenleri bürokratik sistemdeki istikrarsızlık ve yasal sistemde yaşanabilecek sürekli değişikliklerdir. Bu durum cari işlemler bilançosunu olumsuz yönde etkilemektedir.

Politik istikrarsızlıkla beraber ortaya çıkan yabancı sermaye kaçıışı, ödemeler bilançosunu da olumsuz yönde etkilemektedir. Ayrıca bu etki ülkede yaşanan ekonomik sorunların büyümesine ve krizlerin yaşanmasına da neden olabilir. Tüm bu etkilerle beraber ikincil, dolaylı bir etki olarak da cari işlemler bilançosunda açığı azaltıcı etki de ortaya çıkabilmektedir. Çünkü politik istikrarsızlıkla beraber yerli paranın değer kaybetmesi, ya da politik istikrarsızlıkla beraber artan ekonomik istikrarsızlıklara karşı alınan istikrar tedbirleri çerçevesinde uygulanan talep kısıcıcı ekonomi politikaları ve devalüasyon sonucu ithalat azalır ve ihracat artar. Bu durum cari işlemler dengesi açıklarının azalmasını sağlar. Ancak söz konusu etki daha önce de vurgulandığı gibi doğrudan değil dolaylı bir etkidir.

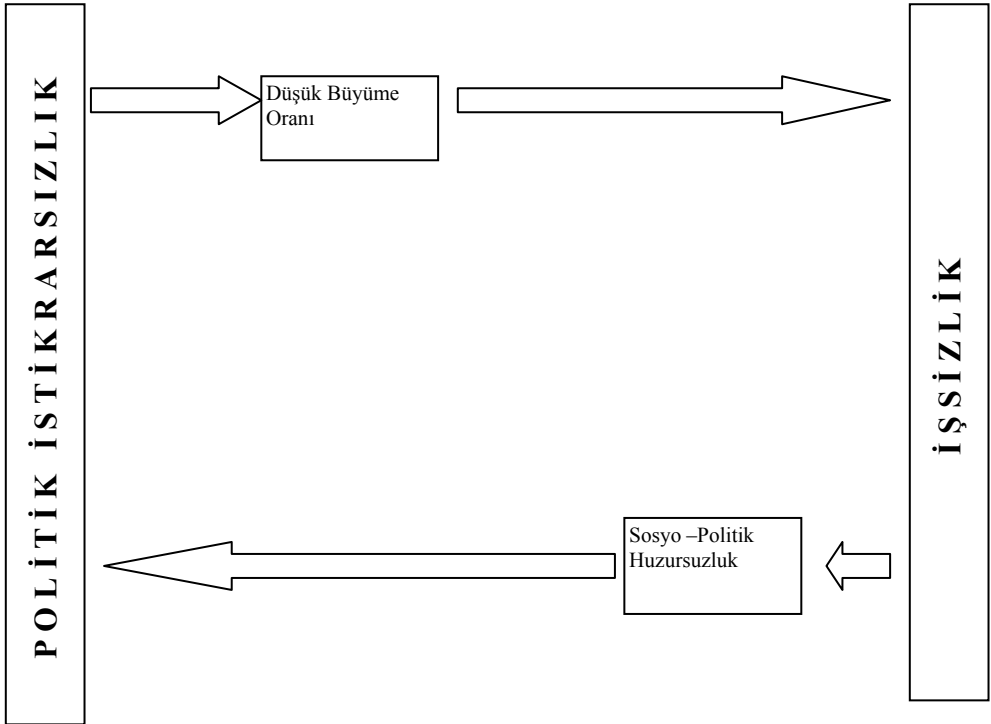
Söz konusu etkileşim mekanizması ile ilgili dikkat edilmesi gereken bir nokta da şudur: Günümüz ekonomilerinde parasal göstergeler daha dikkat çekicidir. Döviz kurları da bu göstergelerden biridir. Döviz kurundaki değişimler, ulusal paranın değer kaybetmesi, yüksek oranlı devalüasyonlar iktidarlar tarafından tercih edilmez. Çünkü bunlar gerek muhalefet gerekse kamuoyu tarafından iktidarların başarısızlığının göstergeleri olarak görülür. Bu şekilde ortaya çıkan bir gelişme iktidarlar üzerinde seçime gitme ya da hükümetten çekilme gibi politik istikrarsızlık yaratabilecek baskılar ortaya çıkarabilir. Bu durum, dış dengeden politik istikrarsızlığa doğru işleyen bir kanal olarak kabul edilebilir.

4.5. Politik İstikrarsızlık - İstihdam –İşsizlik Etkileşimi

Büyüme ile beraber ortaya çıkan istihdam, büyüme ile tam istihdam amaçlarının paralel olması sonucunu doğurmaktadır. Dolayısıyla, politik istikrarsızlık, ekonomik büyüme üzerine etkileri yoluyla işsizlik üzerinde etkili olmaktadır. Yukarıda değinildiği üzere, politik istikrarsızlığın ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilemesi işsizlik oranlarını arttırmaktadır. Bununla beraber politik istikrarsızlığın bulunması durumunda ülke içerisinde politik şiddetin daha düşük olduğu bölgelere doğru bir faktör akışkanlığı ortaya çıkmaktadır (Fielding, 2003: 160). Benzer şekilde, bir ülkede politik istikrarsızlığın bulunması durumunda özellikle kalifiye işgücünde yurt dışına göç hızlanmaktadır. Dolayısıyla politik istikrarsızlık ya da şiddetin varlığı yurt dışına doğru olan beyin göçünü teşvik etmektedir (Kaya, 2003: 1). Bunun sonucunda da özellikle gelişmekte olan ülkeler dikkate alındığında ekonomik büyüme olumsuz etkilenmektedir.

Ancak her büyüme süreci, örneğin ithalata dayalı bir büyüme süreci istihdam artırıcı etki yaratmayabilir. Özellikle yüksek reel faiz nedeniyle sıcak para girişleri ile beraber uygulanan düşük kur politikası ithalatı artırırken ihracatı azaltıcı etki ortaya çıkaracaktır. Bu durum yurtiçi üretimi düşürerek işsizliği artırmaktadır.

Şekil: 5
Politik İstikrarsızlık - İstihdam –İşsizlik Etkileşimi



İstihdam ya da işsizlik politik istikrarsızlıktan etkilendiği gibi politik istikrarsızlığı da etkilemektedir. Özellikle işsizliğin arttığı dönemlerde toplum içerisinde huzursuzluk bir başka ifade ile sosyo-politik istikrarsızlık da artmaktadır. İşsizliğin yaygın ve devamlı olması mevcut ekonomik ve politik düzene olan güveni sarsar. Yıkıcı faaliyetler uygun bir propaganda ortamı kazanır ve bu faaliyetlere katılacak eli boş insanların bulunması mümkün olur. Anarşi, terör ve ayaklanmalar da artış ortaya çıkar. Bir başka ifade ile politik istikrarsızlık artar.

5. Sonuç

Sonuç olarak politik istikrarsızlık, ekonomik süreç politikası amaçlarının hepsini etkilediği gibi kendisi de amaçların gerçekleşme derecelerinden etkilenmektedir. Bir başka ifade ile aralarında karşılıklı bir etkileşim söz konusudur. Sonuçları farklı olabilmekle birlikte, politik istikrar ya da istikrarsızlık demokratik rejimlerde ortaya çıkabileceği gibi otokratik rejimlerde de ortaya çıkabilir. Dolayısıyla ekonomik gelişme için politik rejim tipinden çok, politik istikrar önem kazanmaktadır. Çünkü ekonomik birimler için ekonomi politikalarının istikrarı ve öngörülebilirliği önemlidir. Bu noktadan hareketle, özellikle gelişmekte olan ülkeler dikkate alındığında, politik istikrarın sağlanması gereği daha da önem kazanmaktadır. Dolayısıyla ekonomi teorisinin öngördüğü şekilde ekonomik amaçlara ulaşmak için sadece ekonomik değişkenler ve aralarındaki ilişkilerin değil, aynı zamanda ekonomik ve politik değişkenler arasındaki etkileşimlerin de dikkate alınması gerekmektedir.

Diğer taraftan, bir ülke için ekonomik gelişme ve demokrasinin kalitesi açısından insan kalitesi kritik bir öneme sahiptir. Bu nedenle söz konusu değişkenler arasındaki ilişkiler yanında beşeri sermayenin niteliğinin de, yani ekonomik ve politik boyutta istenen noktalara gelebilmenin insani boyutla olan yakın ilişkisinin de dikkate alınması faydalı olacaktır.

Ayrıca, unutulmamalıdır ki bireysel hak ve özgürlüklerin varlığı ancak demokratik rejimlerde sağlanabilir. Ekonomik performansın kötülüğü karşısında, bireysel hak ve özgürlüklerin varlığı çok daha önemlidir. Yine, demokrasinin sadece şekli olarak varlığı değil etkin olarak işlerliği de önem taşımaktadır. Bu nedenle demokrasi kültürünün yerleşmesi ve geliştirilmesi çok daha önemlidir.

Kaynakça

- Abdiweli, M.A. (2001), “Political Instability, Policy Uncertainty, and Economic Growth: An Empirical Investigation”, *Atlantic Economic Journal*, Vol: 29, 87–106.
- Acemoğlu, D. ve J.A. Robinson (2001), “A Theory of Political Transitions”, *The American Economic Review*, Vol: 91, 938–963.
- Alesina, A. ve R. Perotti (1993), *Income Distribution, Political Instability, and Investment*, NBER, Cambridge.
- Alesina, A. ve B. Weder (1999), *Do Corrupt Governments Receive Less Foreign Aid*, NBER, Cambridge.
- Alesina, A. ve G. Tabellini (1988), “Credibility and Politics”, *European Economic Review*, Vol: 32, North Holland, 542–550.

- Asteriou, D. ve S. Price (2001), “Political Instability and Economic Growth: UK Time Series Evidence”, *Scottish Journal of Political Economy*, Vol: 48 No:4, 383–399.
- Bellettini G. (1998), “Aggregate Uncertainty, Political Instability and Income Distribution”, *European Journal of Political Economy*, Vol:14, 19–33.
- Bohn F. (2002), *Eliminating the Inflationary Finance Trap in a Politically Unstable Country: Domestic Politics Versus International Pressure*, Universty of Essex, Discussion Paper Series No:551, UK.
- Brunetti, A., (Tarih Belirtilmemiş), “Political Variables in Growth Regressions”, *Volatility, Uncertainty, Instability and Growth*, 117-135, <<http://www.rrojasdatabank.org/borner/borner6.pdf>>, 15.05.2006.
- Bussière, M. ve C. Mulder (1999), *Political Instability and Economic Vulnerability*, IMF Working Paper, Newyork.
- Campos, F.N. ve B.J. Nugent (2002), “Who is Afraid of Political Instability?”, *Journal of Development Economics*, Vol. 67, 157–172.
- Carmignani, F. (2003), “Political Instability, Uncertainty and Economics”, *Journal of Economic Surveys*, Vol. 17 No:1, Oxford, 1–54.
- Cukierman, A., S. Edwards ve G. Tabellini (1992), “Seigniorage and Political Instability”, *The American Economic Review*, Vol: 82, No:3, 537–555.
- Doğan, A. (2005), “Demokrasi ve Ekonomik Gelişme”, *Erciyes Üniversitesi İİBF Dergisi*, Sayı:25 Kayseri, 1–19, <http://iibf.erciyes.edu.tr/dergi/sayi25/sayi_25.htm>, 25.05.2007.
- Edwards, S. ve G. Tabellini (1991), “Explaining Fiscal Policies and Inflation in Developing Countries”, *Journal of International Money and Finance*, V.10, 16–48.
- Eren, E. ve M. Bildirici (2001), “Türkiye’de Siyasal ve İktisadi İstikrarsızlık; 1980–2001”, *İşletme ve Finans*, 187, 27–33.
- Erkan, H. (1997), *Ekonomi Politikasının Temelleri*, Kardeşler Ciltevi, İzmir.
- Fielding, D. (2003), “Modelling Political Instability and Economic Performance: Israeli Investment During the Intifada”, *Economica*, Vol. 70, 159–186.
- Gupta, D.K., M.C. Madhavan ve A. Blee (1998), “Democracy, Economic Growth and Political Instability”, *Journal of Socio-Economics*, Volume 27, No:5, s. 587–611.
- İnsel, A. (1991), “Siyasal Bir Süreç Olarak İktisadi Kalkınma II”, *Birikim*, Sayı: 21, 12–23.
- Karakayalı, H. ve H. Yanıkkaya (2006), “Kurumsal Faktörlerin Ekonomik Büyümeye Etkileri”, *Kurumsal İktisat*, Edt. Coşkun Can Aktan, SPK Yayın No: 194, Ankara, 135–160.
- Kaya, M. (2003), “Beyin Göçü/Erozyonu”, *Üniversite ve Toplum*, Eylül, <<http://www.universite-toplum.org/text.php3?id=145>>, 25.05.2007).

- Kurzman, C., R. Werum ve R.E. Burkhart, (2002), “Democracy’s Effect on Economic Growth: A Pooled: Time-Series Analysis, 1951-1980”, *Studies in Comparative International Development*, Spring, 37 (1), 3–33.
- Lensink, R., N. Hermes, ve V. Murinde (2000), “Capital Flight and Political Risk”, *Journal of International Money and Finance*, 19, 73–92.
- Özler, Ş. ve G. Tabellini (1991), *External Debt and Political Instability*, NBER Working Paper Series No: 3772, Cambridge.
- Romer, D. (1996), *Advanced Macroeconomics*, McGraw –Hill, Singapore.
- Sebastian, E. ve G. Tabellini (1991), *Political Instability, Political Weakness and Inflation: An Empirical Analysis*, NBER Working Paper Series No: 3721, Cambridge.
- Telatar, E. ve F. Telatar (2004), “Standart IMF İstikrar Politikaları: Politik İstikrarsızlığa Yol Açan Bir Kanal” *İşletme ve Finans*, 215, 53–65.
- Telatar, F. (2003), “Türkiye’de Politika Değişkenliği İle Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensellik İlişkileri”, *İşletme ve Finans*, 211, 71–91.
- Türkan, E. (1996), *Ekonomi ve Demokrasi*, Turhan Kitabevi, Ankara.
- Woo, J. (2003), “Economic, Political, and Institutional Determinants of Public Deficits”, *Journal of Public Economics*, Vol: 87, 387–426.
- Yay, G.G. (2002), “İktisadi Gelişme ve Demokrasi İlişkisi Üzerine Bir Sınama”, *İÜ İktisat Fakültesi Mecmuası*, Sayı: 51(1), 27–54;
<http://gulsunyay.com/portal/modules.php?name=Downloads&d_op=viewdownloadcomments&lid=2&title=Iktisadi_Gelisme_ve_Demokrasi_Iliskisi>, 15.05.2007.

İhracatçı Türk Firmalarında Personel Sağlama ve Seçme Yöntemleri ve İnovasyon Performansı İlişkisi: Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Örneği

Mustafa KILIÇ
mkilic@hacettepe.edu.tr

Barış BİLGİNOĞLU
baris.bilginoglu@tcmb.gov.tr

Personnel Recruiting and Selection Methods and Its Relations between Innovation Performance of Exporting Turkish Firms: The Case of Middle Anatolian Exporting Companies Unions

Abstract

The relationship between innovation and recruitment and employee selection function is explored in this paper. After explaining the basic concepts about innovation, it was tried to determine the perceptions of human resource managers about whether there is a relationship between innovation and human resource management, and especially recruitment and employee selection. It was seen that innovation was considered to be highly important at the participated companies, but this importance was not reflected to the implementation stage at the same rate. It was also seen a positive relationship between some employee selection methods, (like recruitment from inside the company for open positions, comparing the answers of the candidate and a successful employee, and pre-interview) with the innovation performance of the companies. Besides these, it was determined that some specific techniques like unstructured and semi-structured interviews and ability tests were important in order to employ innovation oriented employees. When the characteristics of candidates were considered, it was also seen a positive relationship between innovation performance of the participated companies and selecting candidates who are different than existent employees (in terms of culture, opinion, sex, etc.), employing candidates resisting to conform to organizational culture and who has different specializations from company's core operation.

Key Words : Innovation Management, Innovation, Recruitment, Employee Selection, Human Resources Management.

JEL Classification Codes : M51.

Özet

Bu makale kapsamında yenilik, diğer bir deyişle inovasyon ile personel sağlama ve seçme işlevi arasındaki ilişki incelenmektedir. Makalede inovasyona ilişkin bazı temel kavramlar açıklandıktan sonra inovasyon-insan kaynakları yönetimi (İKY) ilişkisi ve özellikle uygun personel sağlama ve seçme ile işletmelerin inovasyon performansları arasında bir ilişki olup olmadığı konusunda İKY yöneticilerinin algıları belirlenmeye çalışılmıştır. Araştırmaya katılan işletmelerde genel olarak inovasyona yüksek düzeyde önem verildiği, ancak bu önemin inovasyonların ortaya çıktığı uygulama aşamasına aynı ölçüde yansımadağı görülmüştür. İşletmelerin inovasyon performansları ile bazı personel seçme yöntemleri (boş pozisyonlar için işletme içinden personel sağlama, adayın ve başarılı bir çalışanın verdiği cevapların karşılaştırılması ve ön görüşme tekniklerinin kullanılması gibi) arasında olumlu bir ilişki olduğu görülmüştür. Bunların yanında plansız ve yarı-planlı görüşme ile yetenek testleri gibi bazı tekniklerin inovasyona yönelik çalışanların işletmeye kazandırılması için önem taşıdığı belirlenmiştir. Adaylarda aranan özelliklerin etkisi değerlendirildiğinde ise adayın işletme veya proje takımındaki diğer bireylerden farklı (kültür, görüş, cinsiyet, vb. açısından) olmasına önem verilmesinin, uzmanlık alanı işletmenin faaliyet alanıyla doğrudan ilişkili olmayan ve örgüt kültürüne uyum sağlamakta direnç gösteren adayların istihdam edilmesinin işletmelerin inovasyon performansı arasında olumlu bir ilişki olduğunu düşündükleri görülmüştür.

Anahtar Sözcükler : Yenilik Yönetimi, İnovasyon, Personel Sağlama ve Seçme, İnsan Kaynakları Yönetimi, Yenilik.

1. Giriş

Günümüzde işletmelerin hayatlarını sürdürmeleri, müşterilerin onları tercih etmelerini sağlayacak inovasyonlar gerçekleştirip gerçekleştirememeleriyle yakından ilişkilidir. Özellikle içinde bulunduğumuz global rekabet ortamında eskiden işletmeleri rakiplerinden ayıran kalite, güvenilirlik ve düşük fiyat gibi unsurlar neredeyse tüm işletmelerde bulunur hale gelmiştir. Bu nedenle işletmeler arasında fark yaratan en önemli özelliğın inovasyon gerçekleştirme becerisi olduğu giderek daha fazla kabul görmektedir.

İnovasyonun giderek daha fazla önem kazanması ile birlikte inovasyonu destekleyen çok çeşitli yönetim uygulamaları geliştirilmiştir. Buna karşın inovasyonun temelinde yeni bir fikrin, dolayısıyla da insanın olması sebebiyle İnsan Kaynakları Yönetimi uygulamaları diğeri birçok tekniğın önüne geçmiştir. Farklı çalışanların inovasyon performansları arasında ciddi farklılıklar bulunması da işletmelerin uygun personeli sağlama ve seçmelerinin önemine işaret etmektedir. . Bu durum da inovasyona yönelik personel sağlama ve seçme uygulamaları alanındaki çalışmaların son dönemde ön plana çıkmasına yol açmıştır.

Bu makalede temel olarak işletmelerin personel sağlama ve seçme yöntemleri ile söz konusu işletmelerin inovasyon performansları arasında bir ilişki olup olmadığı İK yöneticilerinin algılarına dayalı olarak araştırılmaktadır.

Makale kapsamında öncelikle inovasyona ilişkin bazı temel kavramlar açıklanmakta, inovasyonun işletmeler için taşıdığı önem ve inovasyon ile İKY ilişkisi açıklanmakta, ardından personel sağlama ve seçme işlevleri ile işletmelerin inovasyon becerilerine ilişkin bir kavramsal çerçeve oluşturulmaya çalışılmaktadır. Daha sonra oluşturulan bu kavramsal çerçeve doğrultusunda belirlenen değişkenlerden hangilerinin işletmelerin inovasyon performansına katkıda bulunduğu incelenmektedir.

2. İnovasyona İlişkin Temel Kavramlar

Son dönemde işletmelerin başarılı olmaları ve hayatta kalmaları için önemli unsurlardan birisi, hatta belki de en önemlisi olarak sıkça gündeme gelen inovasyon kavramı tam karşılığı olmamakla beraber Türkçeye “yenilik” olarak çevrilmektedir. Yenilik sözcüğünün anlamı tam karşılamaması nedeniyle bu çalışmada inovasyon sözcüğü kullanılmıştır. Ancak zaman zaman yenilik sözcüğü de aynı anlamı ifade etmek üzere kullanılmaktadır. İnovasyon gerek işletme içinde gerekse işletme dışında bulunan ve fakat her hal ve karda işletmenin denetleyebildiğı faktörler üzerinde değişiklikler ve yenilikler yaparak işletme amaçlarının daha etkin biçimde gerçekleştirilmesine yönelik faaliyetleri kapsar (Müftüoğlu, 1987: 3).

İnovasyon kavramının “kâr elde etmek veya kâr elde etmeyi sağlayacak bir amaç için yeni fikirlerin uygulandığı karmaşık bir süreç” (Tang, 1998: 297) veya “insanların yeni fikirler üreterek bunları uygulamak için birlikte çalışmalarını gerektiren ve mutlaka teknolojik ve bilimsel olması gerekmeyen uygulamaya dönük sosyal bir kavram” (Man, 2001: 229) gibi birçok farklı tanımları bulunmaktadır. Her araştırmacının önemli bulduğu noktalara ağırlık vererek yeni bir tanım oluşturması ve zaman içinde önem verilen konuların değişmesi nedeniyle çok sayıda inovasyon tanımı bulunmaktadır (Güleş & Bülbül, 2004: 124). Bu tanımlardaki ortak noktalar göz önünde bulundurularak inovasyon, “işletmeler için rekabet avantajı sağlayan, diğer bir deyişle ticari bir yönü olan, yeni ve yaratıcı her çeşit ürün, hizmet ve süreç” şeklinde tanımlanabilir. İnovasyon kavramı kimi zaman “önceden var olan bilginin yeni bir biçimde birleştirilerek bazı istekleri tatmin eden ürün, hizmet ve süreçler için yeni bir fikrin yaratılması” (Durna, 2002: 10) şeklinde tanımlanan buluş kavramıyla ve “yeni, orijinal şeyler hayal etme yeteneği, diğer bir deyişle yeni fikirler oluşturma ya da mevcut fikirlere yeni bakış açıları getirme” (Güleş & Bülbül, 2004: 127) olarak açıklanan yaratıcılık kavramıyla karıştırılmaktadır. Buna karşın inovasyon için temel başarı kriterinin ekonomik başarı, buluş için ise teknik başarı olması (Medina, Lavado, & Cabrera, 2005: 273) bu iki kavramı birbirinden net biçimde ayırt etmektedir. Benzer şekilde yeni fikirlerin oluşturulmasıyla ilgilenen ve önemli ölçüde bireysel bir süreç olan yaratıcılığın; bu fikirlerin işletme için kazanç sağlayacak hale getirilmesiyle ilgilenen ve büyük ölçüde birbirini tamamlayıcı beceri ve özelliklere sahip insanların ortak çalışmasını gerektiren inovasyon için yalnızca bir başlangıç noktası oluşturması da oluşabilecek kavram kargaşasının aşılmasında kullanılabilir.

İnovasyon kavramının babası olarak değerlendirilen ünlü ekonomist Schumpeter (1950), girişimcilerin teknolojik inovasyonlar sayesinde piyasada avantaj sağlayarak kısa sürede önemli ölçüde kar elde edebileceğini ancak diğer girişimcilerin yenilikleri taklit etmeleri sonucunda bu avantajın yitirileceğini ve ardından farklı bir inovasyonla döngünün tekrarlanacağını belirterek inovasyonun önemini vurgulayan ilk kişi olmuştur (Tidd, Bessant, & Pavitt, 2005: 5–7). Benzer şekilde Eren (1981: 1) işletmelerin hayatlarını sürdürmelerinin müşterilerin onları tercih etmelerini sağlayacak inovasyonlar gerçekleştirmelerine bağlı olduğunu, Von Stamm (2003: 6–7) ise eskiden işletmeleri rakiplerinden ayıran kalite, güvenilirlik ve düşük fiyat gibi unsurların artık tüm işletmelerde bulunması nedeniyle fark yaratan özelliğin inovasyon becerisi olduğunu belirterek inovasyonun işletmeler için önemini vurgulamıştır. Güleş ve Bülbül (2004: 127) ise inovasyonun gerek verimliliği artırması ve iletişim, hizmet, vb. sektörlerin gelişimini hızlandırması gerekse de sosyal ve beşeri kalkınmaya katkıda bulunması ve kaynak kullanımının etkinliğini artırması nedeniyle ülkeler açısından da son derece önemli olduğuna değinmiştir. İnovasyonun öneminin anlaşılmasıyla birlikte inovasyon sürecinin sistematik bir modelinin oluşturulmasına yönelik birçok araştırma da yapılmıştır (De Leede & Looise, 2005: 110). Zaman içinde araştırmaların sayısı arttıkça, ilk başlarda oluşturulan doğrusal modeller karmaşılaşmış ve incelenen faaliyet sayısı da artmıştır. Bu nedenle 1950–2000 yılları arasında geliştirilen modelleri inceleyen Buijs (2003: 86), içinde 54 farklı faaliyetin bulunduğu 90 civarında farklı modelle karşılaştığını belirtmiştir.

İnovasyonla ilgili olarak en çok tartışmaya yol açan alanların başında inovasyonların nasıl sınıflandırılacağı ve inovasyonun nasıl ölçüleceği konusu gelmektedir. Literatürde araştırmacılar tarafından kullanılan farklı kriterler doğrultusunda çok çeşitli sınıflandırmalar bulunmaktadır. Buna karşın genel olarak tüm sınıflandırmalarda Tablo: 1’de yer alan ayrımların yer aldığı görülmektedir.

Tablo: 1
İnovasyon Çeşitleri

İçeriğe Göre	Ürün İnovasyonu	“Yeni bir ürün veya hizmetin piyasaya sürülmesi ya da mevcut bir ürün veya hizmetin rekabet değerini artıran bir ilerleme” (Durna, 2002: 66). Yeni bir araba tasarımı veya çocuklar için yeni bir sigorta paketi (Tidd, Bessant & Pavitt, 2005: 11).
	Süreç İnovasyonu	“Bir ürünün yapılış veya hizmetin sunuluş yönteminde yapılan değişim” (Durna, 2002: 67), “girdinin alınıp değer katılarak müşteriye çıktı sunulmasını sağlayan faaliyet ya da faaliyetler kümesinin yenilenmesi” (Güleş & Bülbül, 2004: 139) veya “ürün ve hizmetlerin yaratılma veya müşteriye ulaştırılma şekillerindeki değişim”. Arabaların üretiminde kullanılan metotların veya bir sigorta şirketindeki uygulama prosedürlerinin değiştirilmesi (Tidd, Bessant & Pavitt, 2005: 11).
Derecesine Göre	Tedrici İnovasyon	“Ürünün ya da üretimde kullanılan teknolojinin sahip olduğu performans, güvenlik, kalite ya da maliyet gibi özelliklerinin geliştirilmesini sağlayan ve düzenli olarak gerçekleştirilen, olağan değişiklikler” (Güleş & Bülbül, 2004: 132–133). Tornanın kesme hızının veya hassasiyetinin artırılması ya da bir arabanın dış görünüşünde ufak değişiklikler yapılması (Tidd, Bessant & Pavitt, 2005: 11).
	Radikal İnovasyon	“Yeni bir pazar oluşturan ya da mevcut pazarda önemli değişikliklere sebep olan ve çoğu zaman yeni bir teknolojinin gerçekleştirilmesiyle ortaya çıkan yenilikler” (Güleş & Bülbül, 2004: 131). Dijital fotoğraf makineleri (Tushman & Anderson, 2004: 7) veya CNC tezgâhlar (Tidd, Bessant & Pavitt, 2005: 11).

İnovasyon, anlamının bir karşılaştırma içermesi, diğer bir deyişle bir ürünün/hizmetin/sürecin inovasyon olabilmesi için farklılığını göstereceği eski bir şey olmasının gerekmesi nedeniyle ölçülmesi en zor olan kavramlardan biridir. İnovasyon; sektör için yeni, ülke için yeni ya da işletme için yeni olabildiği için net bir tanımı bulunmamakta ve bu nedenle ölçüm için farklı kriterler kullanılabilir (AB Komisyonu, 1997: 8). İnovasyon ölçümünde en sık kullanılan ölçütlerin Ar-Ge harcamaları (kim zaman laboratuvarlarda çalışan bilim adamı ve mühendis sayısı da bu istatistik yerine kullanılabilir), alınan patent sayısı ve ortaya çıkarılan inovasyon sayısı olduğu görülmektedir. Ancak bu üç temel istatistiğin de kullanımında bazı sıkıntılar yaşanmaktadır. Örneğin Ar-Ge harcamalarının üretkenliği ve büyüklüğü sektörden sektöre değişirken her inovasyon faaliyeti için de Ar-Ge’ye ihtiyaç duyulmamaktadır. Benzer şekilde patentler de temelde inovasyondan çok yeni fikirleri korumaya yönelik olmaları (çok sayıda patentli fikir hiçbir ticari uygulamaya konu olmadan beklemektedir) ve örgütlerden çok bireylere verilmeleri sebebiyle inovasyon ölçümünde sağlıklı sonuçlar vermemektedir. İnovasyon sayılarına göre yapılan ölçümlerde ise bu verilerin elde

edilmesinin zorluğu, nelerin inovasyon sayılacağına ve hangi inovasyonların radikal hangilerinin tedrici olarak nitelendirileceğine ilişkin kriterlerin net olmaması değerlendirmelerde sıkıntı yaşanmasına sebep olmaktadır (Geroski, 1994: 6–7).

3. İnovasyon - İKY İlişkisi

Her ne kadar inovasyon ile “işletme ve çalışanlar arasındaki ilişkinin doğasını etkileyen tüm yönetsel kararlar ve faaliyetler” (Beer, Spector, Lawrence, Mills, & Walton, 1984) şeklinde tanımlanan İKY yakından ilişkili iki kavram gibi gözükse de İKY literatürü incelendiğinde inovasyona gereken önemin verilmediği görülmektedir. Yalnızca son dönemde çeşitli İKY uygulamalarına ve bunların sonucunda inovasyon elde edilip edilmediğine ilişkin bazı araştırmalar yapılmıştır. İnovasyon literatüründe ise İKY’ne daha fazla önem verilmesine karşın bu çalışmalarda İKY, genellikle inovasyon sürecinin belli aşamalarında kullanılan ve tanımlanmış spesifik uygulamalardan oluşan bir araç olarak değerlendirilmektedir (De Leede & Looise, 2005: 108). Günümüzde inovasyonu destekleyen çok çeşitli yönetim uygulamaları bulunsada inovasyonun temelinde yeni bir fikrin, dolayısıyla da insanın olması sebebiyle İKY diğer birçok tekniğin önüne geçmiş ve son dönemde bu alandaki araştırmalar yoğunlaşmıştır (Mumford, 2000: 314).

İnovasyona yönelik İKY uygulamaları temelde iki ana gruba ayrılabilir. Buna göre ilk grupta örgütün tamamını etkileyen uygun örgütsel yapının oluşturulması, eğitim ve geliştirme gibi bazı uygulamalar bulunmaktadır. Diğer grupta ise yalnızca belirli inovasyon faaliyetlerini, aşamalarını veya projelerini etkileyen, orta kademe yöneticilerin inovasyonlara açık hale getirilmesi ve proje çalışanlarının yaratıcılıklarının geliştirilmesi gibi uygulamalar yer almaktadır (De Leede & Looise, 2005: 111–112).

İKY özellikle uygun örgütsel yapının oluşturulması, örgüt için yaratıcı personel sağlanması ve seçilmesi, etkin takım çalışması ve liderlik, iletişim ve işbirliğinin geliştirilmesi, performans ölçümü ile ödüllendirme, yaratıcı bir örgüt kültürünün oluşturulması gibi alanlardaki rolü nedeniyle inovasyon sürecini etkilemektedir (De Leede & Looise, 2005: 111–112). Benzer şekilde Lau ve Ngo (2004: 688–691) inovasyona yönelik İK sistemlerinde özellikle eğitime, performans tabanlı ödüllendirmeye ve takım geliştirmeye önem verildiğini ifade etmiştir. Gieskes ve Van der Heijden (2004: 109–125) de rotasyon, ödüllendirme sistemleri, yetkilendirme ve geliştirme programları gibi İKY uygulamaları da çalışanların kendilerini işletmeye en fazla fayda sağlayacak şekilde geliştirmelerini sağlayarak inovasyona katkıda bulunduğunu belirtmiştir. İnovasyon doğası gereği çeşitli bilgilerin ortaya çıktığı bir süreç olduğu için, bu yeni bilgilerin işletmenin bütününe yayılması, diğer bir deyişle çalışanların eğitilmesinde İK politikalarının önemi büyüktür. Günümüzde görülen hızlı uzmanlaşma da başta eğitim olmak üzere İKY faaliyetlerinin inovasyona etkisini pekiştirmektedir (Barton & Delbridge, 2001: 471). Örgütün sahip olduğu insan kaynağının doğru şekilde yönetilmesinin inovasyon sürecinin başarısını etkilemesinin sebeplerinden biri ise, yeni fikirlerin ortaya çıkmasında

çalışanların motivasyonunun son derece önemli oluşudur. İnovasyona yönelik işletmeler incelendiğinde, bu işletmelerde çalışanları teşvik edici, katılımcı ve sorumluluğu paylaşan insan kaynakları yönetimi uygulamalarına yer verildiği görülmektedir (Güleş & Bülbül, 2004: 38).

De Leede ve Looise (2005: 111–112) ise yaptıkları literatür taraması sonucunda inovasyona yönelik İKY uygulamalarına ilişkin araştırmalarda genelde aşağıdaki konulara değinildiğini belirlemişlerdir:

- **Uygun örgütsel yapı:** Özellikle yatırım miktarının yüksek olduğu büyük örgütlerde biçimselleşme ve merkezileşme artmaktadır. Bu tip örgütlerde radikal inovasyonlardan ziyade tedrici inovasyonlar daha sık görülmektedir. Bunun yanında radikal fikirlerin değerlendirilmesi için yeni bölümler yaratılması veya geliştirilen teknoloji veya ürünün başka bir işletmeye lisanslı olarak transferi gibi uygulamaların tercih edildiği de gözlenebilmektedir (Mumford, 2000: 333–338). Çalışanlarda inovasyona yönelik mecburiyet yaratılması ve bu tarz çalışmaların ödüllendirilmesi gibi uygulamalar inovasyonu desteklerken, eşitlik gibi örgütsel adalete dayalı olguların herhangi bir etkisi olmamaktadır. Özellikle iş tasarımı aşamasında çalışanların işlerini nasıl yapacakları konusunda serbest bırakılmaları ve inovasyon gerçekleştirmek için belirli ölçüler içinde zorlanmaları işletmeler için önem taşımaktadır (Ramamoorthy, Flood, Slattey, & Sardessai, 2005: 142–150).
- **Bireylerin üstlendikleri kritik roller:** İşletmeler dinamik bir çevre ile etkileşim içinde oldukları için, inovasyona yönelik çalışanlar farklı ilgi alanları ve altyapıları sayesinde çevredeki gelişmelerin ve inovasyon fırsatlarının belirlenmesi sürecinde önemli bir rol üstlenmektedirler (Mumford, 2000: 338–340). Bireylerin yaratıcılık seviyelerinin farklı olması yanında yaratıcılık stilleri de farklı olabilir. Buna göre bireyler problem çözümünde tercih ettikleri yaratıcılık stiline göre uyumlaştırıcılar ve yenilikçiler olarak ikiye ayrılmaktadır. Uyumlaştırıcılar bir problemle karşılaştıklarında genel kabul gören yolları tercih ederler. Diğer bir deyişle kendilerine verilen amaçlara ve kalıplara bağlı kalarak mevcut durumu geliştirmeye çalışırlar. Buna karşın yenilikçiler ise bir problemle karşılaştıklarında problemi yeniden formüle ederler ve problemi farklı bir bakış açısıyla incelerler. Problem çözümünde güvenilir yöntemler yerine yeni ve daha önce denenmemiş çözümleri tercih ederler (Ekvall, 1997: 195–196).
- **Bireysel gelişim ve kariyer gelişimi:** Çalışanlara çeşitli alanlardaki bilgilere ulaşma imkânı tanınması, kimi zaman işletme için maliyet ve zamana mal olması nedeniyle ihmal edilebilmektedir. Oysa çalışanların seyahat, internet, profesyonel ortaklıklar gibi yollardan bilgi edinmeleri

inovasyona önemli ölçüde katkıda bulunmaktadır. Bu süreçte işletmenin özellikle rakiplerinden edinebilecekleri bilgileri ihmal etmesi önlenmeli ve çalışanların kendi alanları başta olmak üzere çeşitli alanlardaki gelişmelerden haberdar olması sağlanmalıdır. Ancak edinilen bilgilerin sadece kopyalanarak kullanılması yerine yeni fikir ve uygulamalar geliştirmek için kullanılmasına da dikkat edilmelidir (Mumford, 2000: 318–327). İKY inovasyona sağladığı doğrudan katkıların yanında, özellikle eğitim faaliyetleri ile dolaylı olarak da inovasyon yönetiminde kullanılan diğer teknikleri desteklemektedir. Örneğin günümüzde birçok inovasyonun ortaya çıkmasında önemli rol oynayan Bilgi Yönetimi Tekniklerinin başarısına İKY, çalışanların IT becerilerini artırmalarına yönelik eğitimlerle ve çalışanların motivasyonlarının artırılmasıyla katkıda bulunmaktadır (Steijn & Tijdens, 2005: 153).

- **Etkili takım çalışması ve liderlik:** Takımların vizyonunun belirlenmesi takım liderlerinin görevleri arasında yer aldığı için inovasyonda takım liderlerinin etkisi büyüktür. Liderler takım üyelerine ihtiyaç duydukları kaynakları sağlamalı ve onları faydalı olabilecekleri projelere yönlendirmelidirler. Ayrıca inovasyonun riskli ve yoğun eleştirilere maruz kalan bir süreç olması nedeniyle çalışanlar mutlaka lider tarafından desteklenmelidir. İnovasyona dönük birçok projede, çalışanlara çok sayıda kaynak sunulmasına rağmen doğru biçimde yönlendirme yapılmadığı için projelerin istenilen sonuca ulaşamadığı görülmektedir. Başarılı inovasyonlar ortaya koyan işletmeler incelendiğinde farklı alanlarda uzman olan çalışanların istihdam edildiği ve takımlar arasında üyelerin değiştirildiği görülmektedir (Mumford, 2000: 327–333).
- **İletişim ve işbirliği:** Genelde üst yönetim için örgütün bütününe ilişkin finansal veriler önem taşımakta ve bu sebeple risk taşıyan inovasyon faaliyetleri kimi zaman kabul görmemektedir. Bu durumun önlenmesi için inovasyonun örgütün stratejik amaçlarıyla örtüştüğü, uzun dönemde örgüte önemli faydalar sağlayacağı anlatılarak, diğer bir deyişle inovasyon pazarlanarak, çalışmanın başından itibaren üst yönetimin desteği alınmalıdır. İnovasyonun gerçekleştirilmesinde işletme içinden destek alınması için kritik pozisyonlardaki müdürlerle, işletme dışından destek alınması için araştırma kurumları, üniversiteler gibi kurumlarla işbirliğine gidilmesi önem taşımaktadır. İnovasyonun önündeki temel engeller olan yeni fikirlere gereken değerin verilmemesi, yaratıcı kişiler hakkındaki olumsuz önyargılar ve yeni fikirler için çok meşgul olduğu düşüncesinin önüne geçilmesi için etkin bir rotasyon sistemi kullanılabilir. Bu sayede çalışanlar arasındaki kişisel ilişkiler gelişir ve çalışanların mevcut işleyiş hakkında daha fazla bilgiye sahip olmaları sağlanabilir (Mumford, 2000: 327–333). İnovasyonda temel amacın yaratıcı fikirleri değerlendirmek olması ve işletmeye en çok fayda sağlayan fikirlerin genellikle çalışanlardan gelmesi nedeniyle “çalışan öneri sistemleri” işletmeler için önem taşımaktadır. Temelde çalışanların önerilerini toplamayı, değerlendirmeyi

ve ilgili birimlere aktararak uygulanmasının sağlamayı içeren bu sistemler sayesinde işletmelerin inovasyon performansı önemli ölçüde artmaktadır (Fairbank & Williams, 2001: 68–74).

- **Performans (ve ölçümü) ve ödüllendirme:** Amaçlar ve hedefler belirlenirken üretim yerine yaratıcılığa odaklanılmalı ve çıktı miktarı yerine çalışanların işe yaklaşımları veya kullandıkları stratejiler değerlendirilmelidir. Ödüllendirme ise performans değerlendirmesinin sonuçları doğrultusunda primler, maaş zamları, ödüller veya terfi gibi ölçülebilir ödüller yanında çalışan üstündeki yönetsel sınırlamaları azaltmak veya çalışanın ilgisini çekecek projelere zaman ayırmasını sağlamak gibi ödüller aracılığıyla gerçekleştirilmelidir (Mumford, 2000: 318–327).
- **Yaratıcı bir örgüt kültürünün oluşturulması:** Örgüt kültürü de işletmelerin yeni fikirleri değerlendirebilme becerisine ve motivasyonuna katkıda bulunmaktadır. İşletmelerde inovasyona, özerkliğe, insan kaynağına ve işbirliğine özellikle önem verilmesi veya bu özelliklerin eğitimlerle geliştirilmesi inovasyon performansını pozitif yönde etkilemektedir (Mumford, 2000: 333–338). İnovasyonu destekleyen bir örgüt kültürünün risk almayı, çalışan katılımını, yaratıcılığı ve sorumluluk paylaşımını desteklemesi gerekmektedir. Bunların yanında sürekli öğrenme, takım çalışması, özerklik ve inovasyona yönelme de bu tarz kültürün diğer özellikleri arasında yer almaktadır (Lau & Ngo, 2004: 491).
- **İnovasyon gerçekleştiren işletmelere yönelik personel sağlama ve seçme:** Bir işletmenin inovasyon becerisini etkileyen önemli bileşenlerden birisi de çalışanların bireysel yaratıcılığıdır. Bu nedenle personel sağlama ve seçme sürecinde çalışanların yaratıcılığının bireysel bazda değerlendirilmesi ve işletme için inovasyona yönelik bir insan kaynağı sağlanması gerekmektedir (Kobe & Goller, 2009: 132).

Her ne kadar yukarıda incelenen uygulamaların inovasyonu desteklediği düşünülse de bunların her örgüt için geçerli olduğunun ve her zaman olumlu sonuçlar alınacağına düşünülmesi yanlış olabilir. İnovasyonu hedefleyen ve işletmenin başarısında inovasyonun önemli rol oynadığı sektörlerde kullanılması önerilen söz konusu uygulamalarda başarı sağlanabilmesi için iş tanımı, performans değerlendirmesi ve ödüllendirme gibi temel İKY uygulamalarında çeşitli değişikliklere gidilmesi gerekmektedir. Bunun yanında gerek çalışanların becerilerinin geliştirilmesi gerekse de işletme içindeki yaratıcı faaliyetlerin artırılması için etkin eğitim ve kariyer geliştirme sistemlerinin oluşturulması ve çalışanlara içlerindeki yaratıcılığı ortaya çıkarmalarını sağlayacak ölçüde özerklik tanınması da önem taşımaktadır (Mumford, 2000: 340–341).

4. İnovasyona Yönelik Personel Sağlama ve Seçme

Yapılan araştırmalar yaratıcılığın inovasyon için ilk adım olduğunu göstermektedir. Bu sonuç inovasyon için en önemli faktörlerden birinin personel sağlama ve seçme, yani yaratıcı ve inovasyona yönelik bireylerin bulunup seçilmesi olduğunu ortaya koymaktadır. “İnsan kaynakları planlaması sonucunda ortaya çıkan personel açığını karşılamak üzere gerekli bilgi, yetenek, beceri ve motivasyona sahip adayları araştırma ve işletmeye çekebilme faaliyetleri“ olarak da açıklanabilen personel sağlama sürecinin temel hedefi “doğru işe doğru personelin seçilmesidir“ (Özgen, Öztürk, & Yalçın, 2001: 95–96). Bu süreçte işletmenin ihtiyacı olan personelin mevcut çalışanlar arasından terfi, transfer gibi uygulamalarla temin edilmesi örgüt içi kaynaklardan (beceri envanterleri, iş bildirimleri, vb.) personel sağlama olarak adlandırılırken (Stone, 1998: 179), diğer alternatif olan dış kaynaklardan personel sağlamada kullanılan kaynaklar arasında aşağıdakiler yer almaktadır (Can, Akgün, & Kavuncubaşı, 2001: 115–118):

- İlan ve Reklamlar
- Kamusal İş ve İşçi Bulma Kurumları
- Okullar
- Personel Tavsiyeleri
- Düzensiz Başvurular
- Meslek Kuruluşları
- İşçi Sendikaları

Personel seçme süreci ise “personel sağlama faaliyetleri sonucunda belirlenen adaylar arasından açık pozisyon için en uygun olanın seçilerek işe alınması“ olarak tanımlanabilir (Yüksel, 2000: 108). Personel seçme aşamasında kullanılan başlıca teknikler arasında görüşmeler (ön görüşme, planlı görüşme, yarı-planlı görüşme, plansız görüşme, baskıcı görüşme, grup görüşmesi ve kurul görüşmesi) ve testler (ilgi testleri, yetenek testleri, zekâ testleri ve kişilik testleri) yer almaktadır (Can, Akgün, & Kavuncubaşı, 2001: 125–128) (Stone, 1998: 222–224). Bunlara ek olarak kimi zaman adayların özgeçmişleri veya adaylara ilişkin referanslar değerlendirilerek de personel seçimi yapılabilmektedir (Moscato & Salgado, 2004: 187–196).

Ancak yaratıcı bireylerin işletme tarafından istihdam edilebilmesi için uygun seçim tekniğinin kullanılmasının yanında yaratıcı kişiliğin tanımlanması ve özelliklerinin belirlenmesi de gerekmektedir. Yaratıcılık kısaca “kalıcı (sınırlı bir süre için) bir değişim gerçekleştirmek“ olarak tanımlanabilir. Bu tanım ayrıntılı biçimde incelendiğinde yaratıcılığın aşağıda belirtilen dört özelliğe sahip olduğu görülmektedir (Talbot, 1997: 177):

- Tanımda yer alan “gerçekleştirmek” kelimesi yaratıcılığın sadece öngörmek veya hayal etmekle değil aynı zamanda yeni fikirlerin değişimi gerçekleştirmek için uygulanmasını da içerdiğini göstermektedir.
- Tanımdaki “değişim” kelimesi ise yaratıcılığın mutlaka mevcut sistemi eskisinden daha iyi hale getiren bir değişim içerdiğini belirtmektedir.
- Tanımdaki “kalıcı” ifadesiyle vurgulanmak istenen yaratıcılığın değer taşıyan bir değişim içerdiğidir. Bir değişimin kalıcı olabilmesi için mutlaka birilerinin o değişimi istemesi, diğer bir deyişle ona önem vermesi gereklidir.
- Tanımda yer alan “sınırlı bir süre için” ifadesiyle insanların ilgi alanlarının değişmesi, yeni kişilerin yeni çözümler üretmesi gibi sebeplerle yaratıcılığın zamana bağlı olduğu, diğer bir deyişle doğası gereği geçici olduğu belirtilmektedir.

Scratchley ve Hakstian, (2001: 367–384), yaratıcı bireylerin başlıca özellikleri arasında ıraksak-düşünme becerisi (bir uyarıcıya tepki olarak çok sayıda fikir üretme becerisi), değerlendirici-düşünme becerisi (fikrin faydalılığının ve uygunluğunun anlaşılması), değişime açık olma (farklı deneyimlere ilgi duyma, yeni fikirlere kafa yormaya veya işlerin yapılması için yeni yollar bulmaya isteklilik), risk almaya açık olma (sonucun hem olumlu hem de olumsuz olabileceği durumlarda şansını denemeye eğilimli olma), belirsizliğe açık olma (problemin ne olduğunun, nasıl davranmak gerektiğinin veya sonucun ne olacağının belirsiz olduğu durumlara ilgi duyma) ve iş motivasyonu (işte üretken olmaya veya daha aktif biçimde katkıda bulunmaya eğilim) gibi kişisel özellikler bulunduğunu belirtmiştir. Mumford (2000: 313–351) ise yaratıcılık için gerekli olan bireysel özellikler arasında aşağıdakilerin yer aldığını belirtmiştir:

- Uzmanlık ve alan bilgisi
- Mevcut verileri veya metotları farklı şekillerde uygulamaya koyma becerisi
- Problemi tanımlama becerisi
- Farklı alanlardaki kavramları ve faaliyetleri birleştirme becerisi
- Güçlü amaca ulaşma motivasyonu
- Kendine güven ve bağımsız davranabilme(eleştirilere göğüs gerebilme)
- Belirsizlik toleransının yüksek olması
- Farklı alanlarda öğrenmeye ilgili olma
- Açıklık ve esneklik
- Merak ve bir konuya uzun süreli ilgi duyma

- Mevcut düzensizlikleri fark etme

Yaratıcılığa ve dolaylı olarak da inovasyona yönelik personel sağlama ve seçme sürecinde belki de en önemli özellik, değişimlere ayak uydurarak değişebilme becerisi, diğer bir deyişle esnekliktir. Esneklik de kendi içinde uyumlaştırıcı esneklik (bir problem karşısında eski metotlar işe yaramadığı durumlarda yeni stratejiler yaratmak veya orijinal bir çözüm üretmek için problemi yeniden tanımlama becerisi) ve anlık esneklik (herhangi bir ihtiyaç oluşmadığında bile bir problem için çeşitli çözümler üretmek) olmak üzere ikiye ayrılmaktadır (Georgsdottir & Getz, 2004: 166–168).

Bireylerin yaratıcılık seviyelerinin farklı olması yanında yaratıcılık stilleri de farklı olabilir. Diğer bir deyişle, bireyler yaratıcılıklarını farklı şekillerde ifade edebilirler. Buna göre bireyler problem çözümünde tercih ettikleri yaratıcılık stiline göre uyumlaştırıcılar ve yenilikçiler olarak ikiye ayrılmaktadır (Ekvall, 1997: 195–196):

- Uyumlaştırıcılar: Bir problemle karşılaştıklarında genel kabul gören yolları tercih eden bu bireyler kendilerine verilen amaçlara ve kalıplara bağlı kalarak mevcut durumu geliştirmeye çalışırlar.
- Yenilikçiler: Bu bireyler ise bir problemle karşılaştıklarında problemi yeniden formüle ederler ve farklı bir bakış açısıyla problemi incelerler. Problem çözümünde güvenilir yöntemler yerine yeni ve daha önce denenmemiş çözümleri tercih ederler.

Uyumlaştırıcılar bir şeyleri geliştirmek için sistem sınırları içinde çaba gösterirler. Buna karşın yenilikçiler sistemi ihmal ederek veya zorlayarak daha radikal değişim önerileri getirirler. Bunun yanında uyumlaştırıcılar temelde işleri daha iyi yapmayı hedeflerken yenilikçiler işleri farklı biçimde yapmayı istemektedirler (Talbot, 1997: 178). Yukarıda verilen kişilik özellikleri ışığında uyumlaştırıcı kişilerin artımsal inovasyona daha yatkın oldukları buna karşın yenilikçi bireylerin ise radikal inovasyona daha yatkın olduğu söylenebilir (Ekvall, 1997: 196).

Günümüzde neredeyse tüm süreçlerde görülen uzmanlaşma sonucunda inovasyonların büyük bir kısmının farklı disiplinlerden gelen insanlardan oluşan takımlar tarafından gerçekleştirilmesi nedeniyle inovasyon için yalnızca bireysel yaratıcılık yeterli olmamaktadır (Buijs, 1998: 18–19). Benzer şekilde yaratıcı kişilerin genellikle kendileri gibi yaratıcı kişilerle çalışma eğiliminde olmaları da inovasyona yönelik personel sağlama ve seçme sırasında alınacak personelin takıma uyumunun önemini gösteren bir diğer etkidir. İnovasyon sürecinde personel sağlama ve seçmenin öneminin fark edilmesine rağmen günümüzde ekonomiye katkıları giderek artan KOBİ’ler kalifiye eleman bulmakta ve bunları işletmeye çekmekte sıkıntı yaşamaktadırlar. Bu sıkıntının sebebi ise inovasyon için hem yöneticiler hem de çalışanlar arasında işlevsel çeşitliliğin bulunmasının gerekli olmasıdır. İşlevsel çeşitlilik ise ya sınırlı alanlarda uzman olan çok sayıda kişinin ya da çeşitli alanlarda uzman olan birkaç kişinin istihdam edilmesiyle sağlanabilmektedir.

İşletme büyüdükçe farklı uzmanlıklara sahip çalışanların bulunması kolaylaşıırken özellikle KOBİ’lerde çalışan sayısının maddi imkânlar yüzünden sınırlı olması sebebiyle çalışanların farklı alanlarda uzman olmaları gerekmektedir (Yap, Chai, & Lemaire, 2005: 187). İnovasyon için farklı alanlardan gelen çalışanların arasından 10–15 kişilik bir takım oluşturulması değişik bakış açıları elde edilmesi açısından en etkili tekniklerden biridir. Takım üyelerinin farklı alanlardan olmaları yanında farklı ülke ve kültürlerden gelmeleri, farklı değer sistemlerine sahip olmaları ve farklı cinsiyetlere mensup olmaları da önemli avantajlar sağlamaktadır. Buna göre takımda mühendislerin ve tasarımcıların yanında üretim, pazarlama, satın alma ve satış sonrası hizmetler alanlarında uzmanlaşmış kişiler de görev almalıdır. Günümüzde inovasyon gerçekleştiren işletmelerin çoğunun takım olmadaki eksikliklerinin farkına vardıkları ve bunları giderdikleri görülmektedir. Dolayısıyla detaylı bir personel sağlama ve seçme süreciyle takım için en uygun kişiler temin edilmeli, eğer istenilen özelliklere sahip kişiler mevcut değilse eğitimler yardımıyla mevcut üyeler istenen seviyeye getirilmelidir (Buijs, 1998: 17–22).

Björkman (2004: 100–103) ise, inovasyona yönelik takımların oluşturulmasında alana ilişkin becerilerin (alışanın kendi alanındaki bilgisi, gereken teknik beceriler ve alana ilişkin özel yetenek veya uzmanlık), yaratıcılığa ilişkin süreçlerin (uygun bilişsel stil, yeni fikirler üretmek için içsel veya dışsal yöntem bilgisi ve yardımcı olacak bir iş stili) ve görev motivasyonunun (göreve karşı tutum ve görevi üstlenmek için çalışanın kendi motivasyonu) önemli olduğunu belirtmiştir. Benzer şekilde inovasyon için çalışanların kendilerinden beklenilenden fazlasını yapmak için istekli olması da gerekmektedir (Dorenbosch, Van Engen, & Verhagen, 2005: 129).

İnovasyona yönelik takımlar oluşturulurken dikkat edilmesi gereken bir diğer unsur ise personel çeşitliliğidir. Bir işletmenin sahip olduğu personelin çeşitli olması, diğer bir deyişle mevcut insan kaynağının farklı milletlerden, cinsiyetten, dinlerden olması, farklı etnik gruplardan gelmesi ile farklı işlev ve becerilere sahip olması biçiminde açıklanabilir. Yapılan araştırmalar insan kaynağındaki çeşitliliğin, farklı fikir ve bakış açılarının iş ortamına getirilmesi sağlaması sebebiyle inovasyonun temel öğelerinden olan yaratıcılıkla yakından ilişkili olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla doğru personel seçimleri yaparak değer yargıları, beceriler ve kişisel özellikler gibi çeşitli yönlerden farklı özellikleriyle birbirlerini tamamlayan bir takım oluşturabilen işletmeler inovasyon için uygun bir ortam yaratacak ve bu ortamda işletmenin ekonomik yönden gelişmesini sağlayacaktır (Bassett-Jones, 2005: 169–175).

Genellikle yöneticiler örgüt kültürünü öğrenmekte yavaş kalan ya da meslektaşlarını huzursuz edecek farklı görüşlere sahip olan birini işe almayı tercih etmemektedirler. Benzer şekilde işletmenin şu an için ihtiyaç duymadığı becerilere sahip olan veya mevcut problemle daha önce hiç karşılaşmamış bir adayın işe alınma şansı genellikle oldukça düşüktür. Oysa bütün bu uygulamalar inovasyonu destekleyebilen

uygulamalardır. İşletmeler personel seçiminde örgüt kültürünü dolayısıyla işlerin doğru biçimde nasıl yapılacağını çabuk öğrenebileceğini düşündükleri adayları istihdam etme eğilimindedirler. Bu da yeni çalışanın kısa sürede işletmedeki diğer çalışanlara benzemesine ve de adayın sahip olduğu yeni ve yaratıcı fikirlerden işletmenin yararlanamamasına yol açabilmektedir. Bu durum psikolojik açıdan incelendiğinde insanların örgüt kültürünü çabuk öğrenmelerinin temelinde, başkalarının düşüncelerine önem vermelerinin yattığı görülmektedir. Kimi çalışanlar işletmeye katıldıklarında dışlanmamak için sürekli olarak başkalarına duymak istedikleri cevapları vermeyi tercih ederken bazıları da işyerindeki olası eleştiri ve baskıları göz ardı ederek doğru bildikleri şeyleri söylemeyi tercih etmektedirler. Her ne kadar örgüt içinde kimi zaman çeşitli çatışmalara yol açsalar da ikinci gruba giren kişilerin inovasyon sürecinde önemli katkıda bulunacakları öngörülmektedir (Tushman & Anderson, 2004: 278).

Benzer şekilde personel seçiminde çoğunlukla işletmedeki diğer çalışanlar gibi giyinen, davranan hatta düşünen adaylar tercih edilmektedir. Oysa özellikle dış kaynaklar kullanılarak personel teminindeki temel amaç işletmeye yeni ve yaratıcı fikirlerin girişinin sağlanmasıdır. Birçok İK yöneticisinin en sık karşılaştığı sorunlardan biri adayların iş görüşmesi sırasında işletmeyi çok beğendiklerini ve kendilerinin de işletme içindeki süreçlerde yer almak istediklerini belirtmelerine rağmen işe girdikten sonra işletmenin ürün ve süreçlerini ağır biçimde eleştirmeleridir. Bu sorun her ne kadar seçimi başarısız gibi gösterse ve eski çalışanlar arasında tepkiye yol açsa da bu eleştirilerden doğru biçimde yararlanılması durumunda önemli inovasyonlar gerçekleştirilebilmektedir. Dolayısıyla bu süreçte genel kanının aksine diğer çalışanların çok da hoşlanmayacakları, onlardan farklı görüşlere sahip adayların istihdam edilmesi de kimi zaman faydalı olabilmektedir (Tushman & Anderson, 2004: 270).

Personel seçiminde yapılan iş tanımına göre gereken özellikleri (bilgi, beceri, vb.) taşıyan adayların seçilmesi esas olmasına karşın inovasyon gerçekleştirilmesi için işletmenin ihtiyacı olmayan becerilere sahip adayların işe alınması da kimi zaman faydalı olabilmektedir (Tushman & Anderson, 2004: 276).

İnovasyon yönetimiyle geleneksel yönetim arasındaki bir diğer fark ise işletmelerin daha önce o alanda iş tecrübesi olan adayları işe almayı tercih etmelerinden kaynaklanmaktadır. Daha önceden benzer problemlerle karşılaşmış bir çalışan önceki tecrübeleri ışığında belki de başarılı olabilecek alternatifi daha baştan eleyecek ve daha önce işe yarayan bir uygulamaya yönelebilecektir. Oysa yeni mezun olmuş veya önceden o sektörde çalışmamış bir aday tüm alternatiflere aynı şansı verecek ve dolayısıyla inovasyon gerçekleştirme şansını artırabilecektir. Bunun yanında farklı bir alanda uzman olan bir çalışan, problemi farklı bir gözle inceleyecek ve önceki tecrübeleri ışığında işletme için kendi alanında yeni olan bir çözüm üretebilecektir (Tushman & Anderson, 2004: 270–271).

5. Personel Sağlama ve Seçme Uygulamaları ile İnovasyon Performansı İlişkisine Yönelik Alan Araştırması

5.1. Araştırmanın Amacı

Günümüzde gerçekleşmekte olan global değişimler tüm dünyayı olduğu gibi ülkemizi ve ülkemizdeki işletmeleri de etkilemektedir. Yaşanmakta olan bu değişim sürecinde yenilik işletmelerin başarısında en önemli etkenlerden biri haline gelmiştir. Diğer bir deyişle, yenilik gerçekleştirmeyen veya en azından yenilikleri takip ederek bunlara uyum sağlamayan işletmelerin uzun dönemde başarılı olmaları neredeyse imkânsız hale gelmiştir. Türkiye’deki işletmelerin büyük bir çoğunluğunun da gerek ürün gerekse de süreç yeniliği ortaya koyabilme becerilerine istenilen seviyede olmadığı bilinmektedir (AB Komisyonu, 2010: 12).

Yeniliğin bu derece önem kazanmasıyla birlikte işletmelerin yenilik gerçekleştirebilecek çalışanları istihdam etmesinin önemi artmıştır. Bu nedenle yenilik yönetiminin temel taşlarından biri olan personel sağlama ve seçme uygulamalarının doğru biçimde yapılması, Türk işletmelerinin global ortamda rekabet üstünlüğü kazanmalarına katkıda bulunması nedeniyle önem arz etmektedir.

Araştırma kapsamında Türk işletmelerindeki inovasyon performansının ortaya konması yanında personel sağlama sürecinde yararlanılan kaynaklar, personel seçimi sürecinde kullanılan teknikler ile personel seçiminde önem verilen özelliklerin belirlenmesi ve bu uygulamalarla işletmenin inovasyon performansı arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığının incelenmesi amaçlanmaktadır. Bu nedenle temel araştırma sorusu “işletmelerin inovasyon performansı ile işletmelerde kullanılan personel sağlama ve seçme uygulamaları arasında bir ilişki var mıdır?” biçiminde belirlenmiş ve aşağıda yer alan alt araştırma soruları yardımıyla incelenmiştir:

“İşletmelerin inovasyon performansı ile kullanılan personel sağlama teknikleri arasında bir ilişki var mıdır?”

“İşletmelerin inovasyon performansı ile kullanılan personel seçme teknikleri arasında bir ilişki var mıdır?”

“İşletmelerin inovasyon performansı ile personel seçiminde önem verilen personel beceri ve özellikleri arasında bir ilişki var mıdır?”

5.2. Araştırmanın Yöntemi

Veri Toplama Aracı

Araştırmada veri toplamak için anket yöntemi kullanılmıştır. Kullanılan anket formu üç bölümden oluşmuştur. Önceki bölümlerdeki literatür göz önünde bulundurularak hazırlanan anketin ilk bölümde katılımcı ve görev yaptığı işletmeye ilişkin işletmenin çalışan sayısı, sektörü, sektördeki faaliyet süresi, anketi cevaplayan katılımcının eğitim düzeyi ve görevi gibi genel sorular yer almaktadır. İkinci bölümde ise işletmenin inovasyon performansına ilişkin konulara yer verilmiştir. Bu bölümde inovasyonların işletme açısından önemi, işletmenin inovasyon stratejisi, son üç yılda uygulamaya konulan ürün ve süreç inovasyonlarının sayısı, bunlar için alınan patent sayıları, yeni ürün ve süreç geliştirmeye yönelik çalışanların yüzdesi, son üç yıl içinde geliştirilen ürünlerin işletmenin yıllık satışı içindeki payı gibi soruların katılımcılar tarafından cevaplandırılması istenmiştir. Anketin son bölümü ise işletmede kullanılan personel sağlama ve seçme uygulamalarına ilişkin soruları içermektedir. Bu bölümde hangi kaynaklardan personel sağlandığı, bağımsız bir İK/personel bölümü olup olmadığı, personel seçiminde hangi tekniklerin kullanıldığı ve adayın hangi özelliklerinin göz önünde bulundurulduğunun belirlenmesine yönelik sorular yer almaktadır.

Veri Toplama Süreci

Araştırma için Dış Ticaret Müsteşarlığı Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği'ne (OAİB) üye olan işletmelerden veri toplanmıştır. Zaman ve maliyet kısıtı nedeniyle uygulama için OAİB bünyesinde bulunan beş farklı ihracatçı birliğine¹ üye olan her birlikten 90 işletme olmak üzere ve alanında en fazla ihracat gerçekleştiren toplam 450 işletmeye e-posta aracılığıyla anket gönderilmiştir. Daha sonra bu işletmelerle telefonla irtibata geçilmiş ve anketi cevaplamaları istenmiştir. Son olarak eksik ve çelişkili cevaplar işletmelerle yapılan telefon görüşmeleri aracılığıyla giderilmeye çalışılmıştır. Anket kapsamındaki soruların işletmenin hem inovasyona ilişkin faaliyetleriyle hem de personel sağlama ve seçme işleviyle ilgili olması nedeniyle tercihen işletmenin en üst düzey İK yetkilisi tarafından doldurulması ve e-posta veya faks aracılığıyla geri gönderilmesi istenmiştir. Anketin tam olarak ve doğru biçimde doldurulmasını sağlamak için gerektiğinde kullanılmak üzere katılımcılara iletişim bilgileri verilmiş ve irtibata geçilebileceği belirtilmiştir. Bu çalışmaların sonunda toplam olarak 124 adet geçerli anket elde edilmiştir.

¹ Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği,
Orta Anadolu Çimento ve Toprak Ürünleri İhracatçıları Birliği,
Orta Anadolu Ağaç ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği,
Orta Anadolu Hububat, Bakliyat ve Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği ve
Ankara Demir ve Demirdışı Metaller İhracatçıları Birliği.

Örneklemin Özellikleri

Bu çalışma kapsamında yapılan anket sonucunda katılımcı 124 işletmenin önemli bir kısmı (%40'ı) makine ve aksamaları sektöründe ihracat gerçekleştiren işletmeler olup bu işletmelerin büyük çoğunluğu (%65'i) sektörlerinde en az 10 yıldır faaliyet göstermektedir. Söz konusu işletmeler içinde küçük ölçekli (10–49 çalışana sahip) işletmeler %57'lik bir oranla çoğunluktadır. Anket işletmelerin büyük bir kısmında (%64'ünde) işletme sahibi, genel müdür ve insan kaynakları / personel bölümü müdürü gibi yöneticilere uygulanmıştır. Anketi cevaplandıranların çoğunluğunun (%84'ü) en az 4 yıllık lisans mezunu ve işletme yönetiminde söz sahibi kişilerdir.

Araştırma sonucunda elde edilen veriler SPSS 12.0 yazılımı yardımıyla “ki kare testi” kullanılarak değerlendirilmiştir.

5.3. Bulgular

Araştırma kapsamında işletmelerin inovasyon performansını ölçmek için son üç yılda gerçekleştirilen ürün ve süreç inovasyonu sayıları kullanılmıştır. Katılımcıların tamamına yakınının (%97'si) inovasyonun işletmeleri için önem taşıdığını ifade etmesi inovasyonun taşıdığı önemin işletmeler tarafından fark edildiğini göstermektedir. İşletmelerin %21'inde son üç yılda hiç ürün inovasyonu gerçekleştirilmemiş olması ve %36'sında da aynı dönemde hiç süreç inovasyonu gerçekleştirilmemesi, bu işletmelerde inovasyona önem verilmesine rağmen uygulamada aynı ölçüde sonuç alınamadığını göstermektedir. Benzer şekilde işletmelerin %56'sında yeni ürünlerin toplam satış içindeki payının düşük olması da işletmelerin inovasyona verdikleri önem ölçüsünde yenilikçi olmadıkları anlamına geldiği düşünülebilir.

Araştırma Sorusu: 1

“İşletmelerin inovasyon performansı ile kullanılan personel sağlama teknikleri arasında bir ilişki var mıdır?”

Piyasaya sürülen yeni ürün ve süreç sayıları ile personel sağlamada işletme içi veya işletme dışı kaynaklara öncelik verilmesi arasında bir ilişki olmadığı belirlenmiştir. Bu bulgunun ardından işletmeler tarafından en fazla kullanılan personel sağlama kaynakları ile son üç yıl içinde gerçekleştirilen hem ürün hem de süreç yeniliği sayıları arasında bir ilişki olup olmadığı incelenmiştir.

Tablo: 2
İnovasyon Performansı ve Personel Kaynağı Arasındaki İlişki

		Yeni Ürün Sayısı		Yeni Süreç Sayısı		Toplam
		4'ten az	4 ve üzeri	4'ten az	4 ve üzeri	
Personel Sağlamada Öncelik Verilen Kaynak	İşletme İçi Kaynaklar	14	8	18	4	22
	İşletme Dışı Kaynaklar	12	6	12	6	18
	Her İkisinde Aynı Seviyede	46	38	62	22	84
	Toplam	72	52	92	32	124
Pearson Ki-Kare	Serbestlik	Değer		Değer		Tablo Değeri
	2	1,204		1,207		5,99

Tablo: 3
İnovasyon Performansı ve İşletme İçi Personel Sağlama Kaynakları Arasındaki İlişki

		Yeni Ürün Sayısı		Yeni Süreç Sayısı		Toplam
		4'ten az	4 ve üzeri	4'ten az	4 ve üzeri	
Aynı Bölümde Çalışanlar	Önemli	58	40	74	24	98
	Önemsiz	14	12	18	8	26
	Toplam	72	52	92	32	124
Pearson Ki-Kare	Serbestlik	Değer		Değer		Tablo Değeri
	1	0,24		0,423		3,84
Diğer Bölümlerde Çalışanlar	Önemli	36	36	45	27	72
	Önemsiz	36	16	47	5	52
	Toplam	72	52	92	32	124
Pearson Ki-Kare	Serbestlik	Değer		Değer		Tablo Değeri
	1	4,586		15,347		3,84

İşletmelerin personel sağlama aşamasında işletme içi kaynaklar arasında yer alan diğer bölümlerdeki çalışanların tercih edilmesi ile işletmelerin piyasaya sürdüğü yeni ürün arasında olumlu yönde bir ilişki olduğu görülmüştür. Elde edilen bulgular ışığında, personel sağlama sürecinde genel uygulama olan boşalan pozisyona aynı bölümde çalışan diğer bir personelin getirilmesi yerine işletme dışından bir adayın getirilmesinin işletmeye yeni fikir ve bakış açıları getireceği söylenebilir. Bu uygulama yeni personelin işlerin daha önceden nasıl yürütüldüğünü tam olarak bilmemesi dolayısıyla da işleri aksatabileceği düşünülerek işletmeler tarafından çoğunlukla tercih edilmemesine rağmen, adayın kendi biriminde çalışırken bazı problemleri alanları görebilmesi veya kendi biriminden farklı çözümler/uygulamalar getirmesi nedeniyle işletmenin inovasyon performansına katkıda bulunması beklenebilir. Bunların yanında adayın işletme kültürüne ve birimdeki diğer çalışanlara yabancı olmaması da inovasyona ilişkin önerilerinin daha kolay kabul edilmesini sağlayabileceği düşünülebilir.

Araştırma Sorusu: 2

“İşletmelerin inovasyon performansı ile kullanılan personel seçme teknikleri arasında bir ilişki var mıdır?”

Tablo: 5
İnovasyon Performansı ve Kullanılan Personel Seçme Teknikleri Arasındaki İlişki

		Yeni Ürün Sayısı		Yeni Süreç Sayısı		Toplam
		4'ten az	4 ve üzeri	4'ten az	4 ve üzeri	
Adayın ve Başarılı Bir Çalışanın Verdiği Cevapların Karşılaştırılması	Kullanılmaz	52	16	56	12	68
	Kullanılır	20	36	36	20	56
	Toplam	72	52	92	32	124
Pearson Ki-Kare	Serbestlik	Değer		Değer		Tablo Değeri
	1	20,949		5,236		3,84
Görüşme ve Mülakat	Kullanılmaz	4	0	2	2	4
	Kullanılır	68	52	90	30	120
	Toplam	72	52	92	32	124
Pearson Ki-Kare	Serbestlik	Değer		Değer		Tablo Değeri
	1	2,985*		1,264*		3,84
Ön Görüşme	Kullanılmaz	20	6	24	2	26
	Kullanılır	52	46	68	30	98
	Toplam	72	52	92	32	124
Pearson Ki-Kare	Serbestlik	Değer		Değer		Tablo Değeri
	1	4,805		5,638		3,84
Özgeçmiş	Kullanılmaz	2	0	2	0	2
	Kullanılır	70	52	90	32	122
	Toplam	72	52	92	32	124
Pearson Ki-Kare	Serbestlik	Değer		Değer		Tablo Değeri
	1	1,468*		0,707*		3,84
Referans Ve Tavsiye	Kullanılmaz	36	20	40	16	56
	Kullanılır	36	32	52	16	68
	Toplam	72	52	92	32	124
Pearson Ki-Kare	Serbestlik	Değer		Değer		Tablo Değeri
	1	1,623		0,408		3,84
Testler	Kullanılmaz	50	28	60	18	78
	Kullanılır	22	24	32	14	46
	Toplam	72	52	92	32	124
Pearson Ki-Kare	Serbestlik	Değer		Değer		Tablo Değeri
	1	3,148		0,818		3,84

Adayın ve başarılı bir çalışanın verdiği cevapların karşılaştırılması ve ön görüşme tekniklerinin kullanılması ile hem piyasaya sürülen yeni ürün hem de oluşturulan yeni süreç sayısı arasında olumlu yönde bir ilişki olduğu görülmüştür. Bu durumun temel sebepleri arasında ön görüşme sırasında özgeçmişlere göre değerlendirme yapılması durumunda genellikle elenebilecek olan yaratıcı adaylara kendilerini ifade etme imkânı sunulması ve sonraki aşamalar için daha fazla veri elde edilmesi yer almaktadır.

Bunun yanında plansız ve yarı planlı görüşme tekniklerinin kullanılması ile piyasaya sürülen yeni ürün sayısı arasında olumlu yönde bir ilişki olması da adayların cevap verirken belli kalıplar dışına çıkmalarına, diğer bir deyişle yaratıcılıklarını göstermelerine imkân verdiği için aynı görüşü desteklemektedir.

Tablo: 6
İnovasyon Performansı ve Personel Seçiminde Kullanılan Görüşme Teknikleri
Arasındaki İlişki

		Yeni Ürün Sayısı		Yeni Süreç Sayısı		Toplam
		4'ten az	4 ve üzeri	4'ten az	4 ve üzeri	
Baskıcı Görüşme	Kullanılmaz	58	38	70	26	96
	Kullanılır	14	14	22	6	28
	Toplam	72	52	92	32	124
Pearson Ki-Kare	Serbestlik	Değer		Değer		Tablo Değeri
	1	0,966		0,362		
Grup Görüşmesi	Kullanılmaz	56	42	74	24	98
	Kullanılır	16	10	18	8	26
	Toplam	72	52	92	32	124
Pearson Ki-Kare	Serbestlik	Değer		Değer		Tablo Değeri
	1	0,163		0,423		
Kurul Görüşmesi	Kullanılmaz	40	26	52	14	66
	Kullanılır	32	26	40	18	58
	Toplam	72	52	92	32	124
Pearson Ki-Kare	Serbestlik	Değer		Değer		Tablo Değeri
	1	0,374		1,556		
Planlı Görüşme	Kullanılmaz	14	8	18	4	22
	Kullanılır	58	44	74	28	102
	Toplam	72	52	92	32	124
Pearson Ki-Kare	Serbestlik	Değer		Değer		Tablo Değeri
	1	0,341		0,812		
Plansız Görüşme	Kullanılmaz	44	20	52	12	64
	Kullanılır	28	32	40	20	60
	Toplam	72	52	92	32	124
Pearson Ki-Kare	Serbestlik	Değer		Değer		Tablo Değeri
	1	6,202		3,44		
Yarı Planlı Görüşme	Kullanılmaz	24	8	26	6	32
	Kullanılır	48	44	66	26	92
	Toplam	72	52	92	32	124
Pearson Ki-Kare	Serbestlik	Değer		Değer		Tablo Değeri
	1	5,08		1,122		

Tablo: 7
İnovasyon Performansı ve Personel Seçiminde Kullanılan Test Teknikleri Arasındaki İlişki

		Yeni Ürün Sayısı		Yeni Süreç Sayısı		Toplam
		4'ten az	4 ve üzeri	4'ten az	4 ve üzeri	
İlgi Testleri	Kullanılmaz	60	42	76	26	102
	Kullanılır	12	10	16	6	22
	Toplam	72	52	92	32	124
Pearson Ki-Kare	Serbestlik	Değer		Değer		Tablo Değeri
	1	0,136		0,03		3,84
Kişilik Testleri	Kullanılmaz	58	34	68	24	92
	Kullanılır	14	18	24	8	32
	Toplam	72	52	92	32	124
Pearson Ki-Kare	Serbestlik	Değer		Değer		Tablo Değeri
	1	3,629		0,015		3,84
Yetenek Testleri	Kullanılmaz	56	28	62	22	84
	Kullanılır	16	24	30	10	40
	Toplam	72	52	92	32	124
Pearson Ki-Kare	Serbestlik	Değer		Değer		Tablo Değeri
	1	7,913		0,02		3,84
Zeka Testleri	Kullanılmaz	60	42	78	24	102
	Kullanılır	12	10	14	8	22
	Toplam	72	52	92	32	124
Pearson Ki-Kare	Serbestlik	Değer		Değer		Tablo Değeri
	1	0,136		1,557		3,84

Farklı test teknikleri ile inovasyon performansı arasındaki ilişki incelendiğinde ise, incelenen dört teknik arasından sadece yetenek testleri ile ürün inovasyonu arasında olumlu bir ilişki olduğu, diğer bir deyişle yetenek testlerinin kullanıldığı işletmelerde piyasaya daha fazla yeni ürün sürüldüğü görülmüştür. Literatürdeki bazı araştırmalarla çelişen bu sonuçta, diğer test alternatiflerinin işletmelerin büyük bir kısmı tarafından kullanılmamasının önemli rol oynadığı düşünülmektedir.

Araştırma Sorusu: 3

“İşletmelerin inovasyon performansı ile personel seçiminde önem verilen personel beceri ve özellikleri arasında bir ilişki var mıdır?”

Personel seçiminde çeşitli personel beceri ve özelliklerine verilen önem ile işletmelerin inovasyon performansı arasındaki ilişki incelendiğinde ise, adayın işletme veya proje takımındaki diğer bireylerden farklı (kültür, görüş, cinsiyet, vb. açısından) olmasına önem verilen işletmelerde, bu özelliğe önem verilmeyen işletmelere göre piyasaya daha fazla sayıda yeni ürün sürüldüğü tespit edilmiştir.

Tablo: 8
İnovasyon Performansı ve Personel Seçiminde Önem Verilen Özellikler Arasındaki İlişki

		Yeni Ürün Sayısı		Yeni Süreç Sayısı		Toplam
		4'ten az	4 ve üzeri	4'ten az	4 ve üzeri	
Aalışkanlıklarına Bağlı Olma	Önemsiz	42	28	56	14	70
	Önemli	26	24	32	18	50
	Toplam	68	52	88	32	120
Pearson Ki-Kare	Serbestlik	Değer		Değer		Tablo Değeri
	1	0,76		3,818		3,84
Doğruluğu Kanıtlanmış Çözümleri Tercih Etme	Önemsiz	24	10	28	6	34
	Önemli	44	42	60	26	86
	Toplam	68	52	88	32	120
Pearson Ki-Kare	Serbestlik	Değer		Değer		Tablo Değeri
	1	3,744		1,974		3,84
Elindekileri Koruma Güdüsü	Önemsiz	30	18	36	12	48
	Önemli	38	34	52	20	72
	Toplam	68	52	88	32	120
Pearson Ki-Kare	Serbestlik	Değer		Değer		Tablo Değeri
	1	1,109		0,114		3,84
Hata Yapma Veya Eleştirilme Endişesi Taşınması	Önemsiz	14	10	16	8	24
	Önemli	54	42	72	24	96
	Toplam	68	52	88	32	120
Pearson Ki-Kare	Serbestlik	Değer		Değer		Tablo Değeri
	1	0,034		0,682		3,84
Diğer Bireylerden Farklı(Kültür, vb.) Olması	Önemsiz	56	32	66	22	88
	Önemli	12	20	22	10	32
	Toplam	68	52	88	32	120
Pearson Ki-Kare	Serbestlik	Değer		Değer		Tablo Değeri
	1	6,528		0,469		3,84

Tablo: 9
İnovasyon Performansı ve İşletmede İstihdam Edilen Adayların Özellikleri
Arasındaki İlişki

		Yeni Ürün Sayısı		Yeni Süreç Sayısı		Toplam
		4'ten az	4 ve üzeri	4'ten az	4 ve üzeri	
Çalışanlardan Farklı Olması Nedeniyle Tepki Alabilecekler	Evet	30	18	34	14	48
	Hayır	40	34	56	18	74
	Toplam	70	52	90	32	122
Pearson Ki-Kare	Serbestlik	Değer		Değer		Tablo Değeri
	1	0,849		0,353		3,84
Örgüt Kültürüne Uyum Sağlamak İstemeyen Adaylar	Evet	14	8	12	10	22
	Hayır	56	44	78	22	100
	Toplam	70	52	90	32	122
Pearson Ki-Kare	Serbestlik	Değer		Değer		Tablo Değeri
	1	0,43		3,986		3,84
Uzmanlık Alanı Doğrudan İlişkili Olmayan Adaylar	Evet	32	32	40	24	64
	Hayır	38	20	50	8	58
	Toplam	70	52	90	32	122
Pearson Ki-Kare	Serbestlik	Değer		Değer		Tablo Değeri
	1	2,996		8,837		3,84
Örgüt Kültürüne Uyum Sağlamak İstemeyen Adaylar	Evet	62	44	76	30	106
	Hayır	10	6	14	2	16
	Toplam	72	50	90	32	122
Pearson Ki-Kare	Serbestlik	Değer		Değer		Tablo Değeri
	1	0,092		1,794		3,84

Bunun yanında uzmanlık alanı işletmenin faaliyet alanıyla doğrudan ilişkili olmayan ve örgüt kültürüne uyum sağlamak istemeyen adayları istihdam eden işletmelerde de, etmeyen işletmelere göre daha fazla sayıda süreç inovasyonu gerçekleştirildiği belirlenmiştir.

6. Genel Değerlendirme ve Sonuç

Araştırmaya katılan işletmelerin işletme içi ya da işletme dışı kaynaklardan yararlanarak personel sağlamaları ile inovasyon performansları arasında bir ilişki saptanamamıştır. Ancak işletme içinden diğer bölümlerdeki çalışanların tercih edilmesi ile işletmelerin piyasaya sürdüğü yeni ürün performansları arasında olumlu yönde bir ilişki olduğu görülmüştür. Elde edilen bulgular ışığında, personel sağlama sürecinde genel uygulama olan boşalan pozisyona aynı bölümde çalışan diğer bir personelin getirilmesi

yerine işletme dışından bir adayın getirilmesinin işletmeye yeni fikir ve bakış açıları getireceği ve dolayısıyla inovasyon performansına olumlu katkıları olabileceği söylenebilir. Ancak bu görüşü destekleyen bir sonuç elde edilememiştir.

İnovasyon performansı ve işletmelerin personel seçiminde kullandıkları teknikleri arasında da bazı ilişkiler saptanmıştır. Adayın ve başarılı bir çalışanın verdiği cevapların karşılaştırılması ve ön görüşme tekniklerinin kullanılması ile hem piyasaya sürülen yeni ürün hem de oluşturulan yeni süreç sayısı arasında olumlu yönde bir ilişki olduğu görülmüştür. Bu durumun ön görüşme sırasında özgeçmişlere göre değerlendirme yapılması durumunda genellikle elenebilecek olan yaratıcı adaylara kendilerini ifade etme imkanı sunulması ve sonraki aşamalar için daha fazla veri elde edilmesinden kaynaklandığı düşünülebilir. Bunun yanında plansız ve yarı planlı görüşme tekniklerinin kullanılmasının da inovasyon performansı ile olumlu yönde bir ilişki olması, adayların görüşme sürecinde belli kalıplar dışına çıkmalarına, diğer bir deyişle yaratıcılıklarını göstermelerine imkân vererek inovasyona katkı verecek kişilerin seçilmesinde yararlı teknikler olarak değerlendirilebilir.

Farklı test teknikleri ile inovasyon performansı arasındaki ilişki incelendiğinde ise, incelenen dört teknik arasından sadece yetenek testleri ile ürün inovasyonu arasında olumlu bir ilişki olduğu, diğer bir deyişle yetenek testlerinin kullanıldığı işletmelerde piyasaya daha fazla yeni ürün sürüldüğü görülmüştür. Literatürdeki bazı araştırmalarla çelişen bu sonuçta, diğer test alternatiflerinin araştırma kapsamındaki işletmelerin büyük bir kısmı tarafından kullanılmamasının önemli rol oynadığı düşünülmektedir.

Adayın işletme veya proje takımındaki diğer bireylerden farklı (kültür, görüş, cinsiyet, vb. açısından) olmasına önem verilen işletmelerde, diğer işletmelere göre piyasaya daha fazla sayıda yeni ürün sürüldüğü tespit edilmiştir. Bunun yanında uzmanlık alanı işletmenin faaliyet alanıyla doğrudan ilişkili olmayan adayları istihdam eden işletmelerde de, diğerlerine göre daha fazla sayıda süreç inovasyonu gerçekleştirdiği belirlenmiştir.

Araştırma sonuçları genel olarak değerlendirildiğinde, uygun personel sağlama ve seçme tekniklerinin kullanılmasının işletmelerin inovasyon performanslarını olumlu yönde etkileyebileceği söylenebilir. Gelişen teknoloji ile birlikte işlerin giderek özelleşmiş ve çoğu inovasyon bireysel bir çalışmadan çok bir takım çalışması haline gelmiştir. Bu nedenle inovasyona yönelik sağlamada işletmedeki çalışanların özellikleri de göz önünde bulundurulmalı ve mevcut çalışanların özelliklerini tamamlayıcı nitelik, beceri ve uzmanlıklara sahip adayların tercih edilmesine de önem verilmelidir. Ayrıca İnovasyon performansının artırılmasını hedefleyen İK yönetiminde personel sağlama ve seçme işlevi yanında planlama, eğitim, ödüllendirme gibi diğer İK işlevlerinin de bir bütün olarak işletmelerin inovasyon performansıyla ilişkili olduğu unutulmamalıdır.

Kaynakça

- AB Komisyonu (2010), *European Innovation Scorecard*, Belgium, <<http://www.proinno-europe.eu/page/european-innovation-scoreboard-2009>>, 28.06.2010.
- AB Komisyonu (1997), *Oslo Manual - The Measurement of Scientific and Technological Activities*.
- Barton, H. & R. Delbridge (2001), “Development in the Learning Factory: Training Human Capital”, *Journal of European Industrial Training*, 25 (9), 465–472.
- Bassett-Jones, N. (2005), “The Paradox of Diversity Management, Creativity and Innovation”, *Creativity and Innovation Management*, 14 (2), 169–175.
- Beer, M., B. Spector, P.R. Lawrence, D.Q. Mills & R.E. Walton (1984), *Managing Human Assets*, New York: The Free Press.
- Björkman, H. (2004), “Design Dialogue Groups as a Source of Innovation: Factors Behind Creativity”, *Creativity and Innovation Management*, 13 (2), 97–108.
- Buijs, J. (2003), “Modelling Product Innovation Processes: From Linear Logic to Circular Chaos”, *Creativity and Innovation Management*, 12 (2), 76–93.
- Buijs, J. (1998), “Viewpoint: Towards a New Theory X.”, *Creativity and Innovation Management*, 7 (1), 17–22.
- Can, H., A. Akgün, Ş. Kavuncubaşı (2001), *Kamu ve Özel Kesimde İnsan Kaynakları Yönetimi*, Ankara: Siyasal Kitabevi.
- De Leede, J. & J.K. Looise (2005), “Innovation and HRM: Towards An Integrated Framework”, *Creativity and Innovation Management*, 14 (2), 108–117.
- Dorenbosch, L., M.L. Van Engen & M. Verhagen (2005), “On-the-job Innovation: The Impact of Job Design and Human Resource Management through Production Ownership”, *Creativity and Innovation Management*, 14 (2), 129–141.
- Durna, U. (2002), *Yenilik Yönetimi*, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Ekvall, G. (1997), “Organizational Conditions and Levels of Creativity”, *Creativity and Innovation Management*, 6 (4), 195–205.
- Eren, E. (1981), *İşletmelerde Yenilik Politikası-Kuram ve Uygulamada Yenilik*, Formül Matbaası.
- Fairbank, J.F. & D. Williams (2001), “Motivating Creativity and Enhancing Innovation Through Employee Suggestion System Technology”, *Creativity and Innovation Management*, 10 (2), 68–74.
- Georgsdottir, A.S. & I. Getz (2004), “How Flexibility Facilitates Innovation and Ways to Manage It in Organizations”, *Creativity and Innovation Management*, 13 (3), 166–175.

- Geroski, P.A. (1994), *Market Structure, Corporate Performance and Innovative Activity*, Oxford University Press.
- Gieskes, J. & B. Van der Heijden (2004), “Measuring and Enabling Learning Behaviour in Product Innovation Process”, *Creativity and Innovation Management*, 13 (2), 109–125.
- Güleş, H. & H. Bülbül (2004), *Yenilikçilik-İşletmeler İçin Stratejik Rekabet Aracı*, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Kobe, C. & I. Goller (2009), “Assessment of Product Engineering”, *Creativity and Innovation Management*, 18 (2), 132–140.
- Lau, C.M. & H.Y. Ngo (2004), “The HR System, Organizational Culture and Product Innovation”, *International Business Review*, 13, 685–703.
- Man, J. (2001), *Creating Innovation*, Work Study, 50 (6), 229–233.
- Medina, C.C., A.C. Lavado & R.V. Cabrera (2005), “Characteristics of Innovative Companies: A Case Study of Companies in Different Sectors”, *Creativity and Innovation Management*, 14 (3), 272–287.
- Moscoso & J.F. Salgado (2004), “Fairness Reactions to Personnel Selection Techniques in Spain and Portugal”, *International Journal of Selection and Assessment*, 12 (12), 187–196.
- Müftüoğlu, T. (1987), “İşletmelerde İnnovasyon ve İnnovasyonda Başarı Şartları”, *Vergi Dünyası*, (Mayıs).
- Mumford, M.D. (2000), “Managing Creative People: Strategies and Tactics for Innovation”, *Human Resource Management Review*, 10 (3), 313–351.
- Özgen, H., A. Öztürk & A. Yalçın (2001), *İnsan Kaynakları Yönetimi*, Nobel Kitabevi.
- Ramamoorthy, N., P.C. Flood, T. Slattery & R. Sardesai (2005), “Determinants of Innovative Work Behaviour: Development and Test of an Integrated Model”, *Creativity and Innovation Management*, 14 (2), 142–150.
- Schumpeter, J. (1950), *Capitalism, Socialism and Democracy*, Harper & Row.
- Scratchley, L.S. & A.R. Hakstian (2001), “The Measurement and Prediction of Managerial Creativity”, *Creativity Research Journal*, 13 (3–4), 367–384.
- Steijn, B. & K. Tijdens (2005), “Workers and Their Willingness to Learn: Will ICT-Implementation Strategies and HRM Practices Contribute to Innovation?”, *Creativity and Innovation Management*, 14 (2), 151–159.
- Stone, R.J. (1998), *Human Resource Management*, Australia: John Wiley & Sons.
- Talbot, R.J. (1997), “Taking Style on Board”, *Creativity and Innovation Management*, 6 (3), 177–184.
- Tang, H. (1998), “An Integrative Model of Innovation in Organizations”, *Technovation*, 18 (5), 297–309.

- Tidd, J., J. Bessant & K. Pavitt (2005), *Managing Innovation Integrating Technological, Market and Organizational Change*, John Wiley & Sons.
- Tushman, M.L. & P. Anderson (2004), *Managing Strategic Innovation and Change*, New York: Oxford University Press.
- Von Stamm, B. (2003), *The Innovation Wave Meeting The Corporate Challenge*, John Wiley & Sons.
- Yap, C.M., K.H. Chai & P. Lemaire (2005), “An Empirical Study on Functional Diversity and Innovation in SMEs”, *Creativity and Innovation Management*, 14 (2), 176–190.
- Yüksel, Ö. (2000), *İnsan Kaynakları Yönetimi*, Ankara: Gazi Kitabevi.

About the Authors

Tuncay CELİK

He is assistant professor in Nigde University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics.

Muhittin KAPLAN

He is associate professor in Meliksah University, Department of Economics.

Kamil ORHAN

He is assistant professor in Pamukkale University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Labour Economics & Industrial Relations.

Sedat CAL

He is senior expert (investment) in Energy Charter Secretariat, in Brussels, Belgium.

Mustafa KILIC

He is associate professor in Hacettepe University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Business Administration.

Turkmen GOKSEL

He is lecturer in Ankara University, Faculty of Political Sciences, and Department of Economics.

Cem ISIK

He is specialist in Ataturk University.

Deniz AYTAC

She is PhD student in Hacettepe University, Institute of Social Sciences, and Department of Public Finance.

Mehmet Cahit GURAN

He is associate professor in Hacettepe University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Public Finance.

Filiz GIRAY

She is associate professor in Uludag University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Public Finance.

Keramettin TEZCAN

He is associate professor in Izmir University, Faculty of Law.

Ilter UNLUKAPLAN

He is lecturer in Cukurova University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Public Finance.

Selim SANLISOY

He is lecturer in Dokuz Eylul University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics.

Mustafa BILGINOGLU

He is PhD student in Hacettepe University, Institute of Social Sciences, and Department of Business Administration.

Yazarlar Hakkında

Tuncay ÇELİK

Niğde Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Muhittin KAPLAN

Melikşah Üniversitesi, İktisat Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Kamil ORHAN

Pamukkale Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Sedat ÇAL

Brüksel'deki Enerji Şartı Sekreteryası'nda Yatırımlar Kıdemli Uzmanı olarak görev yapmaktadır.

Mustafa KILIÇ

Hacettepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Türkmen GÖKSEL

Ankara Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, İktisat Bölümü'nde öğretim görevlisi olarak görev yapmaktadır.

Cem IŞIK

Atatürk Üniversitesi'nde uzman olarak çalışmaktadır.

Deniz AYTAÇ

Hacettepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Maliye Anabilim Dalı'nda doktora öğrencisidir.

Mehmet Cahit GÜRAN

Hacettepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Filiz GİRAY

Uludağ Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Keramettin TEZCAN

İzmir Üniversitesi, Hukuk Fakültesi'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

İlter ÜNLÜKAPLAN

Çukurova Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü'nde öğretim görevlisi olarak görev yapmaktadır.

Selim ŞANLISOY

Dokuz Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü'nde öğretim görevlisi olarak görev yapmaktadır.

Mustafa BİLGİNOĞLU

Hacettepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı'nda doktora öğrencisidir.

NOTES FOR CONTRIBUTORS

1. Articles not published or submitted for publication elsewhere are accepted either in Turkish or English.

2. Manuscripts should be typed on one side of a A4 sized paper and should not exceed 25, 1,5-spaced pages with the *Times New Roman* 12-font character size. Only e-mail posts are welcomed for article submissions.

3. The first page should include (i) the title of the article; (ii) the name(s) of the author(s); (iii) institutional affiliation(s) of the author(s); (iv) an abstract of not more than 100 words in both English and Turkish; (v) keywords; (vi) JEL codes. The name, address, e-mail address, phone and fax numbers and academically sphere of interest of the author(s) should be indicated on a separate page.

4. Tables, figures and graphs should be numbered consecutively and contain full references. The titles of the tables, figures and graphs should be placed at the heading of them; the references of tables, figures and graphs should be placed at the bottom of them. Decimals should be separated by a comma. Equations should be numbered consecutively. Equation numbers should appear in parentheses at the right margin. The full derivation of the formulae (if abridged in the text) should be provided on a separate sheet for referee use.

5. Footnotes should be placed at the bottom of the page.

6. All references should be cited in the text (not in footnotes), and conform to the following examples:

It has been argued (Alkin, 1982: 210-5)....

Griffin (1970a: 15-20) states....

(Gupta *et.al.*, 1982: 286-7).

(Rivera-Batiz and Rivera-Batiz, 1989: 247-9; Dornbusch, 1980: 19-23).

7. References should appear at the end of the text as follows:

Books: Kenen, P.B. (1989), *The International Economy*, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc.

Periodicals: Langeheine, B. and U. Weinstock (1985), "Graduate Integration", *Journal of Common Market Studies*, 23(3), 185-97.

Articles in edited books: Krugman, P. (1995), "The Move Toward Free Trade Zones", in P. King (ed.), *International Economics and International Economic Policy : A Reader*, New York: McGraw-Hill, Inc., 163-82.

Other sources: Central Bank of the Republic of Turkey (2003), *Financial Stability*. Press Release. March 24. Ankara, <<http://www.tcmb.gov.tr>>. Chang, R. (1998), "The Asian Crisis", *NBER Discussion Paper*, 4470, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.

8. Cited web pages should exist at the References with their full address and certain cited date as follows:

....., <<http://www.pegem.hacettepe.edu.tr/dergi.htm>>, 18.12.2006.

YAZARLARA DUYURU

1. Sosyoekonomi dergisinde sadece Türkçe ve İngilizce makaleler yayımlanmaktadır. Dergiye gönderilen makaleler başka bir yerde yayımlanmamış veya yayımlanmak üzere gönderilmemiş olmalıdır.

2. Yazılar A4 boyutunda kâğıdın bir yüzüne bir buçuk aralıkla, *Times New Roman* karakterinde, 12 punto ile ve 25 sayfayı geçmeyecek şekilde yazılmalıdır. E-posta dışındaki gönderiler kabul edilmemektedir.

3. Yazının ilk sayfasında şu bilgiler yer almalıdır: (i) yazının başlığı; (ii) yazar(lar) ın adı; (iii) yazar(lar)ın bağlı bulunduğu kurumun adresi; (iv) en çok 100 kelimelik Türkçe ve İngilizce özet, (v) anahtar sözcükler ile (vi) çalışmanın JEL kodları. Ayrı bir sayfada yazarın adı, adresi, e-mail adresi, telefon ve faks numaraları ile akademik ilgi alanları belirtilmelidir.

4. Tablo, şekil ve grafiklere başlık ve numara verilmeli, başlıklar tablo, şekil ve grafiklerin üzerinde yer almalı, kaynaklar ise tablo, şekil ve grafiklerin altına yazılmalıdır. Rakamlarda ondalık kesirler virgül ile ayrılmalıdır. Denklemlere verilecek sıra numarası parantez içinde sayfanın en sağında ve parantez içinde yer almalıdır. Denklemlerin türetilişi, yazıda açıkça gösterilmemişse, hakemlerin değerlendirmesi için, türetme işlemi bütün basamaklarıyla ayrı bir sayfada verilmelidir.

5. Yazılarda yapılan atıflara ilişkin dipnotlar sayfa altında yer almalıdır.

6. Kaynaklara göndermeler dipnotlarla değil, metin içinde, sayfa numaralarını da içererek, aşağıdaki örneklerde gösterildiği gibi yapılmalıdır:

.....belirtmiştir (Alkin, 1982: 210-5).

.....Griffin (1970a: 15-20) ileri sürmektedir.

(Gupta vd., 1982: 286-7).

(Rivera-Batiz ve Rivera-Batiz, 1989: 247-9; Dornbusch, 1980: 19-23).

7. Metinde gönderme yapılan bütün kaynaklar, sayfa numaraları ile birlikte, kaynakçada aşağıda örneklenen biçim kurallarına uyularak belirtilmelidir:

Kitaplar: Kenen, P.B. (1989), *The International Economy*, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc.

Dergiler: Langeheine, B. ve U. Weinstock (1985), "Graduate Integration", *Journal of Common Market Studies*, 23(3), 185-97.

Derlemeler: Krugman, P. (1995), "The Move Toward Free Trade Zones", P. King (der.), *International Economics and International Economic Policy : A Reader* içinde, New York: McGraw-Hill, Inc., 163-82.

Diğer Kaynaklar: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (2001), *2002 Yılında Para ve Kur Politikası ve Muhtemel Gelişmeler*, Basın Duyurusu, 2 Ocak, Ankara, <<http://www.tcmb.gov.tr>>.

Chang, R. (1998), "The Asian Crisis", *NBER Discussion Paper*, 4470, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.

8. Kaynakça'da web sitelerine yapılan atıflar muhakkak, gün, ay, yıl olarak alındığı tarih itibariyle ve tam adresleriyle birlikte belirtilmelidir. Örneğin:

....., <<http://www.pegem.hacettepe.edu.tr/dergi.htm>>, 18.12.2006.