

Editor-in-Chief

Ahmet Burçin YERELİ

Co-Editors-in-Chief

Emre ATSAN

Mehmet Fatih ÇAPANOĞLU

Ali Gökhan GÖLÇEK

Editorial Board

Hale AKBULUT

Bariş ALPASLAN

Hakan AY

Başak DALGIÇ

Burcu FAZLIOĞLU

Anna GOLOVKO

Sevilay GÜMÜŞ-ÖZUYAR

Mustafa KIZILTAN

Altuğ Murat KÖKTAŞ

Aslı Ceren SARAL

Işıl Şirin SELÇUK

Ayşen SİVRİKAYA

Neoliberal Politika Çerçevesinde Türkiye ve Şilife İlişkin Gelir Dağılımı ve Yoksulluk İstatistiklerinin İncelenmesi

An Examination of Income Distribution and Poverty Statistics Related to Turkey and Chile in the Neoliberal Policy Framework
Ercem ERKUL - Fatma DEMİR-ERKUL

Dynamic Analysis of Defaults and Prepayments in the Turkish Mortgage Market

Türkiye Mortgage Piyasasındaki Temerrütlerin ve Erken Ödemelerin Dinamik Analizi
Yusuf VARLI - Gökhan ÖVENÇ

Does Flypaper Effect Exist? New Evidence from Turkish Municipalities

Sinek Kâğıdı Etkisi Türkiye'de Geçerli midir? Belediyeler Üzerine Bir Çalışma
Yasin ACAR

İşsizlik Histerisinin Geçerliliği: Gelişmekte Olan En Kırılgan Beşli

Validity of Unemployment Hysteresis: The Most Fragile Five Developing Countries
Ömer AKKUŞ - Seher Gülşah TOPLUZ

Ticari Dışa Açıldık ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin Analizi: Türkiye Örneği

Analysis of the Relationship between Trade Openness and Economic Growth: The Case of Turkey
Mehmet Vahit EREN - Ayşe ERGİN-ÜNAL

Convergence and Cointegration Analysis under Structural Breaks:

Application of Turkey Tourism Markets

Yapısal Kırımlar Altında Yakınsaklık ve Eşbüyünleşme Analizi: Türkiye Turizm Piyasaları Uygulaması
Berhan ÇOBAN - Esin FIRUZAN

Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı Sonrası Türkiye'de Banka Kârlılığının Belirleyicileri

Determinants of Bank Profitability after Transition to the Strong Economy Program in Turkey
Cemil ÇİFTÇİ - Dilek DURUSU-ÇİFTÇİ

The Relationship between Unemployment and Growth:

Evidence from Turkish Manufacturing Industry

İşsizlik ve Büyüme Arasındaki İlişki: Türk İmalat Sanayi Örneği
Özge BARIŞ-TÜZEMEN - Samet TÜZEMEN

İslam İktisadında Devletin Temel İşlevleri: İnsan Merkezli İktisadi İlkeler

The Main Functions of the State in Islamic Economics: Human Centred Economic Principles
Arif ERSOY - Merve Büşra ALTUNDERE-DOĞAN

İngiltere Kamu İç Denetim Sisteminde Merkezleşme ve Devlet İç Denetim Ajansının Kurulması

Centralization of the Public Internal Audit System in England and Establishment of the Government Internal Audit Agency
Halis KIRAL - İlhan HATİPOĞLU

Krizden Demokratik Çıkış: İzlanda Siyasetinde 2008-2017 Arası Gelişmeler

Democratic Exit from the Crisis: The Developments in Iceland Politics between 2008-2017
Yavuz YILDIRIM

Social Capital and Turkish-German Academic Linkages

Sosyal Sermaye ve Türk-Alman Akademik Bağlantıları
Yeşim KUŞTEPELİ - Sedef AKGÜNGÖR - Yaprak GÜLCAN

Vergiye Uyum Sürecinde Davranışsal Yaldaqış: Mükellef Davranışları ve Tipolojileri

Behavioral Approach to Tax Compliance Process: Taxpayer Behaviors and Typologies
Serdar ÇİÇEK - Hüseyin Güçlü ÇİÇEK - Elif Ayşe ŞAHİN-İPEK

Mali Alan Ölçümünde Kullanılan Ostry vd. Yaldaqışının Kuramsal Temeli

Estimating Fiscal Space: The Theoretical Framework of Ostry et al. Approach
Fatih AKBAYIR - Ahmet Burçin YERELİ





SOSYOEKONOMİ

Peer Reviewed, Scientific, Quarterly Hakemli, Bilimsel, Süreli
Sosyoekonomi Society Sosyoekonomi Derneği

January 2019, Vol. 27(39) ISSN 1305-5577

www.sosyoekonomijournal.org

| | | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|---|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Publisher / Derginin Sahibi | : | Sosyoekonomi Society / Sosyoekonomi Derneği |
| Editor-in-Chief / Yayın Kurulu Başkanı (Sorumlu Yazı İşleri Müdürü) | : | Ahmet Burçin YERELİ editor@sosyoekonomijournal.org |
| Co-Editors-in-Chief / Yayın Kurulu Bşk. Yrd. (Sorumlu Yazı İşleri Müdür Yrd.) | : | Emre ATSAN Mehmet Fatih ÇAPANOĞLU Ali Gökhan GÖLÇEK info@sosyoekonomijournal.org |
| Title of Journal / Yayının Adı | : | Sosyoekonomi Journal Sosyoekonomi Dergisi |
| Type of Journal / Yayının Türü | : | Periodical Yaygın, Süreli Yayın |
| Frequency and Language / Yayının Şekli ve Dili | : | Quarterly, English & Turkish 3 Aylık, İngilizce & Türkçe |
| Directorial Address / Yayının İdare Adresi | : | Sosyoekonomi Derneği, Cihan Sokak, 27/7 06430 Sıhhiye / ANKARA Tel: +90 312 229 49 11 Fax: +90 312 230 76 23 |
| Printing House / Basım Yeri | : | Sonçağ Yayıncılık Matbaacılık Reklam San. Tic. Ltd. Şti. İstanbul Caddesi, İstanbul Çarşısı, 48/48, İskitler / ANKARA Tel: +90 312 341 36 67 |
| Place and Date of Print / Basım Yeri ve Tarihi | : | Ankara, 31.01.2019 |
| Abstracting-Ranking-Indexing / Dizin | : | <i>Emerging Sources Citation Index (ESCI), Tübitak - ULAKBİM TR Dizin, EconLit, EBSCO, SOBIAD, ProQuest, Global Impact Factor (GIF), RePEc (Research Papers in Economics), IDEAS, EconPapers, I2OR, Scientific Indexing Service (SIS), Google Scholar.</i> |

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.

Editorial Board / Yayın Kurulu

| | | |
|--------------|--------------|-----------------------------------------------------|
| Ahmet Burçin | YERELİ | Hacettepe University, Turkey |
| Emre | ATSAN | Niğde Ömer Halisdemir University, Turkey |
| Mehmet Fatih | ÇAPANOĞLU | Hacettepe University, Turkey |
| Ali Gökhan | GÖLÇEK | Niğde Ömer Halisdemir University, Turkey |
| Hale | AKBULUT | Hacettepe University, Turkey |
| Barış | ALPASLAN | Social Sciences University of Ankara, Turkey |
| Hakan | AY | Dokuz Eylül University, Turkey |
| Basak | DALGIÇ | Hacettepe University, Turkey |
| Burcu | FAZLIOĞLU | TOBB University of Economics and Technology, Turkey |
| Anna | GOLOVKO | Sosyoekonomi Society, Turkey |
| Sevilay | GÜMÜŞ ÖZUYAR | Uşak University, Turkey |
| Mustafa | KIZILTAN | Hacettepe University, Turkey |
| Altuğ Murat | KÖKTAŞ | Kırşehir Ahi Evran University, Turkey |
| Aslı Ceren | SARAL | Ankara University, Turkey |
| Işıl Şirin | SELÇUK | Bolu Abant İzzet Baysal University, Turkey |
| Ayşen | SİVRİKAYA | Hacettepe University, Turkey |

Editorial Advisory Board / Uluslararası Danışma Kurulu

| | | |
|-----------------------|-------------|-------------------------------------------------------|
| Tekin | AKDEMİR | Ankara Yıldırım Beyazıt University, Turkey |
| Abdilah | ALI | University of Salford, United Kingdom |
| Nunzio | ANGIOLA | University of Foggia, Italy |
| Shafiu | AZAM | Aberystwyth University, United Kingdom |
| Necmiddin | BAĞDADİOĞLU | Hacettepe University, Turkey |
| Elshan | BAGIRZADEH | Azerbaijan State University of Economics, Azerbaijan |
| Serdal | BAHÇE | Ankara University, Turkey |
| Alparslan Abdurrahman | BAŞARAN | Hacettepe University, Turkey |
| Joanna | CHUDZIAN | Warsaw University of Life Sciences, Poland |
| Caterina | DE LUCIA | University of Foggia, Italy |
| Matthias | FINGER | Ecole Polytechnique Fédérale de Lausanne, Switzerland |
| Ömer | GÖKÇEKUŞ | Seton Hall University, U.S.A. |
| Aleksandra | GÓRECKA | Warsaw University of Life Sciences, Poland |
| Jafar | HAGHIGHAT | University of Tabriz, Iran |
| Mubariz | HASANOV | Okan University, Turkey |
| Katsushi | IMAI | University of Manchester, United Kingdom |
| Kamalbek | KARYMSHAKOV | Kyrgyz Turkish MANAS University, Kyrgyzstan |
| King Yoong | LIM | Nottingham Trent University, United Kingdom |
| Adalet | MURADOV | Azerbaijan State University of Economics, Azerbaijan |
| Mehmed | MURİĆ | University for Peace, Serbia |
| Maria Paola | RANA | University of Salford, United Kingdom |
| Uğur | SADİOĞLU | Hacettepe University, Turkey |
| M. Mahruf C. | SHOHEL | Aberystwyth University, United Kingdom |
| Biagio | SIMONETTI | Università degli Studi del Sannio, Italy |
| Joseph | SZYLIOWICZ | University of Denver, U.S.A. |
| Bican | ŞAHİN | Hacettepe University, Turkey |
| Nevzat | ŞİMŞEK | Dokuz Eylül University, Turkey |
| Mustafa Erdiñ | TELATAR | Okan University, Turkey |
| Ayşe Yasemin | YALTA | Hacettepe University, Turkey |
| Kasırga | YILDIRAK | Hacettepe University, Turkey |

Referees of This Issue / Bu Sayının Hakemleri

| | | |
|----------------|---------------------|--------------------------------------|
| İlkben | AKANSEL | Bartın University |
| Hale | AKBULUT | Hacettepe University |
| Alpaslan | AKÇORAOĞLU | Ankara Hacı Bayram Veli University |
| Erman | AKILLI | Kırşehir Ahi Evran University |
| Emre | AKSOY | Kırıkkale University |
| Barış | ALPASLAN | Social Sciences University of Ankara |
| Asena | ALTIN-GÜLOVA | Manisa Celal Bayar University |
| Şükrü | APAYDIN | Nevşehir Hacı Bektaş Veli University |
| Ayşe | ATILGAN-YAŞA | Manisa Celal Bayar University |
| Recep | AYDIN | Hitit University |
| Ahmet | AYSU | Erciyes University |
| Deniz | AYTAÇ | Hitit University |
| Eda | BALIKÇIOĞLU | Kırıkkale University |
| Mehmet | BAŞ | Ankara Hacı Bayram Veli University |
| Dilek | BAŞAR | Hacettepe University |
| Hüsnü | BİLİR | Aksaray University |
| Erol | BULUT | Ankara Hacı Bayram Veli University |
| Duran | BÜLBÜL | Ankara Hacı Bayram Veli University |
| Eren | ÇAŞKURLU | Ankara Hacı Bayram Veli University |
| Nihat | DAĞISTAN | Başkent University |
| Mehmet | DEMİRAL | Niğde Ömer Halisdemir University |
| Mustafa Balkan | DEMİRAL | Niğde Ömer Halisdemir University |
| Baki | DEMİREL | Tokat Gaziosmanpaşa University |
| Özhan | DEMİRKOL | Niğde Ömer Halisdemir University |
| Hülya | DERYA | Kilis 7 Aralık University |
| Ahmet Arif | EREN | Niğde Ömer Halisdemir University |
| Selin | ERTÜRK-ATABEY | Ankara Hacı Bayram Veli University |
| Anna | GOLOVKO | Sosyoekonomi Society |
| Egemen | İPEK | Brunel University, London |
| Altuğ Murat | KÖKTAŞ | Kırşehir Ahi Evran University |
| Ömer | LİMANLI | Düzce University |
| Önder | MET | Bahkesir University |
| Banu | METİN | Ankara Hacı Bayram Veli University |
| Fahriye | ÖZTÜRK | Ankara Hacı Bayram Veli University |
| Aslı Ceren | SARAL | Ankara University |
| Yeliz | SARİÖZ-GÖKTEN | Niğde Ömer Halisdemir University |
| İşıl Şirin | SELÇUK | Bolu Abant İzzet Baysal University |
| Mesut | SERT | Akdeniz University |
| Selami | SEZGİN | Eskişehir Osmangazi University |
| Ayşen | SİVRİKAYA | Hacettepe University |
| Faruk | ŞAHİN | Muğla Sıtkı Koçman University |
| Şükrü Anıl | TOYGAR | Selçuk University |
| Halil | TUNCA | Pamukkale University |
| Mengü | TUNÇAY | Ankara Hacı Bayram Veli University |
| Kâmil | TÜĞEN | Dokuz Eylül University |
| Gülbahar | ÜÇLER | Kırşehir Ahi Evran University |
| Pelin | VAROL-İYİDOĞAN | Hacettepe University |
| Harun | YAKIŞIK | Çankırı Karatekin University |
| Gülbiye | YENİMAHALLELİ-YAŞAR | Ankara University |
| Fazıl | YOZGAT | Kırşehir Ahi Evran University |

Content

| Author(s) | Title | pp. |
|-------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| | Executive Summary | 6 |
| | Editörün Notu | 8 |
| Ercem ERKUL Fatma DEMİR-ERKUL | Neoliberal Politika Çerçevesinde Türkiye ve Şili'ye İlişkin Gelir Dağılımı ve Yoksulluk İstatistiklerinin İncelenmesi An Examination of Income Distribution and Poverty Statistics Related to Turkey and Chile in the Neoliberal Policy Framework | 11 |
| Yusuf VARLI Gökhan ÖVENÇ | Dynamic Analysis of Defaults and Prepayments in the Turkish Mortgage Market Türkiye Mortgage Piyasasındaki Temerrütlerin ve Erken Ödemelerin Dinamik Analizi | 39 |
| Yasin ACAR | Does Flypaper Effect Exist? New Evidence from Turkish Municipalities Sinek Kâğıdı Etkisi Türkiye'de Geçerli midir? Belediyeler Üzerine Bir Çalışma | 55 |
| Ömer AKKUŞ Seher Gülşah TOPUZ | İşsizlik Histerisinin Geçerliliği: Gelişmekte Olan En Kırılgan Beşli Validity of Unemployment Hysteresis: The Most Fragile Five Developing Countries | 69 |
| Mehmet Vahit EREN Ayşe ERGİN-ÜNAL | Ticari Dışa Açıklık ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin Analizi: Türkiye Örneği Analysis of the Relationship between Trade Openness and Economic Growth: The Case of Turkey | 81 |
| Berhan ÇOBAN Esin FIRUZAN | Convergence and Cointegration Analysis under Structural Breaks: Application of Turkey Tourism Markets Yapısal Kırımlar Altında Yakınsaklık ve Eşbütünleşme Analizi: Türkiye Turizm Piyasaları Uygulaması | 95 |
| Cemil ÇİFTÇİ Dilek DURUSU-ÇİFTÇİ | Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı Sonrası Türkiye'de Banka Kârlılığının Belirleyicileri Determinants of Bank Profitability after Transition to the Strong Economy Program in Turkey | 111 |
| Özge BARIŞ-TÜZEMEN Samet TÜZEMEN | The Relationship between Unemployment and Growth: Evidence from Turkish Manufacturing Industry İşsizlik ve Büyüme Arasındaki İlişki: Türk İmalat Sanayi Örneği | 133 |
| Arif ERSOY Merve Büşra ALTUNDERE-DOĞAN | İslam İktisadında Devletin Temel İşlevleri: İnsan Merkezli İktisadi İlkeler The Main Functions of the State in Islamic Economics: Human Centred Economic Principles | 151 |
| Halis KIRAL İlhan HATİPOĞLU | İngiltere Kamu İç Denetim Sisteminde Merkezileşme ve Devlet İç Denetim Ajansının Kurulması Centralization of the Public Internal Audit System in England and Establishment of the Government Internal Audit Agency | 175 |
| Yavuz YILDIRIM | Krizden Demokratik Çıkış: İzlanda Siyasetinde 2008-2017 Arası Gelişmeler Democratic Exit from the Crisis: The Developments in Iceland Politics between 2008-2017 | 187 |
| Yeşim KUŞTEPELİ Sedef AKGÜNGÖR Yaprak GÜLCAN | Social Capital and Turkish-German Academic Linkages Sosyal Sermaye ve Türk-Alman Akademik Bağlantıları | 205 |
| Serdar ÇİÇEK Hüseyin Güçlü ÇİÇEK Elif Ayşe ŞAHİN-İPEK | Vergiye Uyum Sürecinde Davranışsal Yaklaşım: Mükellef Davranışları ve Tipolojileri Behavioral Approach to Tax Compliance Process: Taxpayer Behaviors and Typologies | 223 |
| Fatih AKBAYIR Ahmet Burçin YERELİ | Mali Alan Ölçümünde Kullanılan Ostry vd. Yaklaşımı'nın Kuramsal Temeli Estimating Fiscal Space: The Theoretical Framework of Ostry et al. Approach | 245 |
| Notes for Contributors | | 258 |
| Yazarlara Duyuru | | 259 |

Executive Summary

This is the first volume of the year 2019 and fourteen articles are chosen to meet you in this issue. As we mentioned in almost all of our issues, the objective of the journal is to publish up-to-date, high-quality and original research papers. In addition, the research papers mostly demonstrate a sound theoretical and/or methodological underpinning, a clear contribution to knowledge in the field and provide a critical and concise yet comprehensive review of the economy.

The opening article discusses the income inequality and poverty in terms of neoliberal economy policies. The Gini coefficients, poverty ratios and Human Development Indexes of both Turkey and Chile has examined since the authors believe that similar neoliberal policies have been experienced in these countries. The following study conducted by Varli and Ovcu investigates the roles of the determinants of both the defaults and the prepayments in the Turkish mortgage market. According to the examination, loan to value ratio, length of mortgage lease, education level, marital status, the ratio of real house prices to GDP as well as the size of the GDP directly affect the handled subjects. Yet, I prefer not to explain more about the impacts of the elements listed above just because not to miss enthusiasm of your valuable readers.

In third published article, possible flypaper effect in Turkish municipalities has been investigated through local tax effort by using 1997-2005 fiscal data of Turkish municipalities collected by TSI. The fourth article is on unemployment hysteresis. The article that carries the title of “*Validity of Unemployment Hysteresis: The Most Fragile Five Developing Countries*” analyses the movement of unemployment for Turkey, Brazil, India, South Africa and Indonesia- under three hypothesis which are natural unemployment rate, unemployment hysteresis and structuralist theory of unemployment- over the period 1980-2016. When the fifth article seeks to enlighten the relationship between trade openness and economic growth in Turkey, the sixth investigates the cointegration structure and to test the convergence hypothesis in Turkey’s tourism markets.

As very well known, Turkey has taken significantly important steps on behalf of the development of the banking sector after the 1999-2000 crisis. In this context, how the bank profitability changes after the “Transition to Strong Economy Program” is the subject of the seventh article. The eighth article covers a research on another important structural problem, unemployment of Turkey. The purpose of the study is to figure out what could be the short and the long-run relationship between the unemployment and the growth in manufacturing industry. The ninth article, “The Main Functions of the State in Islamic Economics: Human Centred Economic Principles, is mainly about the economic functions of the Islamic states historically and currently.

After aforementioned article, Kiral and Hatipoglu’s study appears in the journal as the tenth article. Since there has been a major change in the field of public internal audit in England, in this article the change in the public internal audit, the Government Internal Audit Agency established due by these changes and the main reasons for these changes has been investigated. In this manner when the tenth article takes public internal auditing changes in England as the subject, the eleventh article written by Yildirim chooses Iceland and its

remarkable economic and political transformations after 2008 economic crisis as subjects. The twelfth paper examines the social capital aspects of transnational academic linkages. In order to provide a solid foundation, Turkish and German academic relations in European Framework Programme (FP5, FP6 and FP7) ICT projects have been chosen as an investigation field. In the thirteenth study, taxpayers' decisions in terms of tax compliance is handled and evaluated within the systematic framework determined by Mitu (2016)'s approach. And in the very last article, is aimed to examine the theoretical framework of Ostry et al. approach which is one of the methods to estimate fiscal space.

All articles in this volume of our journal are the works of very intensive work process individually and since we have a limited space in the editorial part, we only share general structures. We are sincerely grateful to your ongoing interest in our journal.

Prof. Ahmet Burcin YERELI

Editor

Editörün Notu

Bu dergi 2019 yılının ilk cildi olup toplamda on dört makale bu sayıda sizlerle buluşacaktır. Neredeyse tüm sayılarımızda belirttiğimiz üzere, dergimizin amacı, güncel, yüksek kaliteli ve özgün araştırma makaleleri yayınlamaktır. Ek olarak, araştırma çalışmaları çoğunlukla geleneksel formdadır ve teorik ve / veya metodolojik temeli, alanına net bir katkı sunan ve ekonomiye eleştirel, net, kapsamlı ve çağdaş yorumlar sağlamaktır.

Bu sayımızın açılış makalesi gelir eşitsizliği ve yoksulluk konularını neo-liberal ekonomi politikaları açısından tartışmaktadır. Yazarlara göre Türkiye ve Şili bu iki konu için benzer neo-liberal politikalar tecrübe ettiklerinden her iki ülkenin Gini katsayıları, yoksulluk oranları ve İnsani Gelişmişlik Endeksleri incelenmiştir. Varlı ve Övenç tarafından yapılmış takip eden çalışma, Türkiye Mortgage piyasasındaki temerrüt ve erken ödemelerin belirleyicilerinin rollerini araştırmaktadır. İncelemeye göre borç değer oranı, mortgage sözleşmesinin uzunluğu, eğitim seviyesi, medeni hal, reel konut fiyatlarının GSYİH'ya oranı ve GSYİH büyüklüğü ele alınan hususları doğrudan etkilemektedir. Ancak siz değerli okuyucularımızın şevkini kaçırmamak adına yukarıda bahsedilen unsurların etkilerini daha fazla açıklamama taraftarıyım.

Yayımlanan üçüncü makale, Türk belediyelerinde sinek kâğıdı etkisini yerel vergi gayreti üzerinden TÜİK'in 1997-2005 Türk Belediyeleri mali verileri aracılığıyla analiz etmektedir. Dördüncü çalışma işsizlik histerisi üzerinedir. "İşsizlik Histerisinin Geçerliliği: Gelişmekte Olan En Kırılgan Beşli" başlıklı makale 1980-2016 dönemlerinde Türkiye, Brezilya, Hindistan, Güney Afrika ve Endonezya'da işsizlik hareketleri doğal işsizlik oranı, işsizlik histerisi ve yapısal işsizlik hipotezleri bağlamında incelenmiştir. Beşinci makale Türkiye'de ticarete dışa açıklık ile ekonomi arasındaki ilişkiyi aydınlatma amacı güderken; altıncı ise Türkiye turizm piyasalarında eşbütünleşme yapısını incelemek ve yakınsaklık hipotezini test etmektir.

Bilindiği üzere Türkiye 1999-2000 krizinden sonra bankacılık sektörünün gelişmesi adına önemli adımlar atmıştır. Bu bağlamda, banka kârlılıklarının "Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı" sonrası nasıl değiştiği ise yedinci makalenin konusudur. Sekizinci makale ise Türkiye'nin bir diğer önemli yapısal sorunu, işsizlik hakkında bir araştırmayı içermektedir. Bu çalışmanın amacı imalat sektöründeki büyüme ve işsizlik arasındaki kısa ve uzun dönem ilişkilerin neler olabileceğinin ortaya çıkarılmasıdır. "İslâm İktisadında Devletin Temel İşlevleri: İnsan Merkezli İktisadi İlkeler" isimli dokuzuncu makale ise temel olarak tarihte ve günümüzde İslam devletlerinin ekonomik fonksiyonlarının neler olduğu üzerinedir.

Bahsedilen makalenin ardından Kıral ve Hatipoğlu'nun çalışması onuncu makale olarak ortaya çıkmaktadır. Son yıllarda İngiltere'de kamu iç denetim alanında büyük bir değişim yaşandığından, bu makalede kamu iç denetim alanında görülen değişim, bu değişimler neticesinde kurulan Devlet İç Denetim Ajansı ve bu değişimin temel sebepleri incelenmektedir. Bu minvalde onuncu makale İngiltere kamu iç denetçiliğini konu edinmişken; Yıldırım tarafından yazılan on birinci makale ise 2008 ekonomik krizi sonrasında İzlanda ve onun ekonomik ve politik açıdan kayda değer ölçüdeki dönüşümünü konu edinmiştir. On ikinci çalışma, ulusötesi akademik ağların sosyal sermaye boyutunu araştırmıştır. Sağlam bir temel sağlamak içinse Avrupa Çerçeve Programı (FP5, FP6, FP7)

BIT projelerindeki Türk ve Alman akademik ilişkileri araştırma alanı olarak seçilmiştir. On üçüncü çalışmada vergi ödeyicilerin kararları vergiye uyum bağlamında ele alınmış ve Mitu (2016)'nın yaklaşımı çerçevesinde değerlendirilmiştir. Bu sayının sonuncu makalesinde mali alan ölçüm yöntemlerinden birisi olan Ostry vd. yaklaşımının kuramsal temelini incelenmesi amaçlanmıştır.

Dergimizin bu sayısında bulunan tüm çalışmalar oldukça meşakkatli bir sürecin eseridir. Ancak editör notunda oldukça kısıtlı bir alana sahip olduğumuz için bu sayıda verilen çalışmalar genel hatları ile aktarılmıştır. Dergimize süregelen ilginizden ötürü teşekkürü samimiyetle bir borç biliriz.

Prof.Dr. Ahmet Burçin YERELİ

Editör

Neoliberal Politika Çerçevesinde Türkiye ve Şili'ye İlişkin Gelir Dağılımı ve Yoksulluk İstatistiklerinin İncelenmesi

Ercem ERKUL (<https://orcid.org/0000-0001-9453-8319>), Department of Social Work, Hacettepe University, Turkey; e-mail: eerkul@hacettepe.edu.tr

Fatma DEMİR-ERKUL (<https://orcid.org/0000-0001-9151-9243>), Graduate School of Social Sciences, Ankara University, Turkey; e-mail: fatmademirerkul@gmail.com

An Examination of Income Distribution and Poverty Statistics Related to Turkey and Chile in the Neoliberal Policy Framework

Abstract

It is known that with globalization neoliberal policies have been widely adopted in developed and developing countries. Meanwhile, income inequality and poverty has gradually increased and became an important problem around the world. On the other hand, Turkey and Chile have implemented similar neoliberal political and economic policies to struggle against income inequality and poverty. In this context, objective of this study is to examine the reflections of neoliberal economic policies implemented by Turkey and Chile (GINI coefficient, poverty ratios, Human Development Index) on income distribution and poverty statistics. As a result, it can be argued that Chile has been pursuing more efficient policies than Turkey in terms of struggle against income inequality and poverty.

Keywords : Poverty, Income Distribution, Neoliberal Policy, Social Policy, Social Work, Turkey, Chile.

JEL Classification Codes : F68, I31, I38.

Öz

Küreselleşme ile birlikte gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde neoliberal politikaların yaygın bir şekilde uygulama alanı bulduğu bilinmektedir. Bu süreçte dünyada gelir eşitsizliği ve yoksulluk giderek artmış ve önemli bir sorun haline gelmiştir. Bununla birlikte, Türkiye ve Şili gelir eşitsizliği ve yoksullukla mücadelede benzer siyasal ve ekonomik neoliberal politikalar uygulamıştır. Bu bağlamda çalışmanın amacı, Türkiye ve Şili'nin uyguladığı neoliberal ekonomi politikalarının gelir dağılımı ve yoksulluk istatistiklerine (GINI katsayısı, yoksulluk oranları ve İnsani Gelişmişlik Endeksi) yansımalarının incelenmesidir. Sonuç olarak, gelir eşitsizliği ve yoksullukla mücadele konusunda Şili'nin Türkiye'ye kıyasla daha etkin politika izlediği söylenebilir.

Anahtar Sözcükler : Yoksulluk, Gelir Dağılımı, Neoliberal Politika, Sosyal Politika, Sosyal Çalışma, Türkiye, Şili.

1. Giriş

Yoksulluk, ülkemizin ve dünyanın her daim gündeminde olan önemli konularından biridir. Diğer bir deyişle, bu sorunu çözmek için üretilen sosyal ve ekonomik politikalar çoğu zaman başarısızlığa uğramıştır. Dünya ekonomisine yön veren 'küresel kapitalizm'in, kendi menfaatleri doğrultusunda- politik ve ekonomik uygulamalar aracılığıyla- gelişmekte olan ülkeleri sömürdüğü, bu ülkelerde yoksul ile zengin arasındaki gelir eşitsizliğini artırdığı ve toplumlara daha da yoksullaştırdığı söylenebilir.

Yoksullukla ilgili bu çıkmazı Veltmayer (2007: 175), yoksulluğun yeterli derecede anlaşılmasından, yoksulluğa neden olan faktörlerin doğru tespit edilememesinden ve yoksullukla mücadelede isteksiz davranılmasından kaynaklandığını düşünmektedir. Bu doğrultuda, yoksullukla mücadelede aşağıda yer alan soruların ortaya çıkmasına neden olmuştur:

"...Yoksullukla mücadelede başarısızlık, sahnedeki güçleri ya da engelleri anlayamamaktan mı - teorik anlamda sorunun özüne yönelemekten mi- kaynaklanmaktadır? Yoksa sorun kaynaklarının yetersiz olması ya da yanlış seçilmesi midir? ... Yanlış ve etkisiz yollar ve silahlar kullanan ve sorunla yanlış biçimde savaşan World Bank - Dünya Bankası (WB), ilgili organizasyonlar ve hükümetler bir yanlığı içinde olabilir mi? Yoksa bu için nasıl ve ne ile çözüleceği konusunda yaratılmış strateji hatalı mı?..." (Veltmayer, 2007: 176).

Yoksulluk sorununun çözümünde dünya genelinde geçerli bir reçete bulunmamaktadır. Buna ek olarak, mutlak yoksulluğun çözümüne ilişkin atılan adımlar ve mutlak yoksulluğa ilişkin istatistikler olumlu yönde olsa da mutlak yoksulluk sifıra indiği takdirde, bu sefer de karşımıza güncel yoksulluk (*çocuk yoksulluğu, enerji yoksulluğu, göreceli yoksulluk vb.*) yaklaşımları ve anlayışları çıkmaktadır.

Öte yandan, kapitalizm, toplumsal eşitsizliğin ve kutuplaşmanın artması eğilimi ile başka bir deyişle sosyal ölçekte bulunan hem üst tabakanın hem de alt tabakanın aynı anda büyümesiyle karakterize olmuştur. Bu eşitsizliğe ve kutuplaşmaya yönelik eğilim kesinlikle beklenen bir durumdur; bu duruma karşı kamu politikaları ile karşı koyulabilir ve önlenir. Ancak eşitsizlik ve kutuplaşma, bilgi kapitalizminin dinamikleri içinde tanımlandığından dolayı, bu eğilimlere karşı bilinçli eylemlerle müdahale edilmedikçe, eğilimler hüküm sürecektir (Kirby, 2001: 7).

Küreselleşmenin etkisiyle kırsal kesimde yaşayanlar kentlere taşınmış, sınır kavramı ortadan kalkmış ve üretim maliyetleri zamanla azalmıştır. Bunun sonucunda; malların, hizmetlerin, sermayenin, bilginin ve teknolojinin hem ulusal hem de uluslararası pazarda daha rahat dolaşıma girmesine ve çokuluslu şirketlerin siyasi ve ekonomik olarak güç elde etmesine neden olmuş, bu bağlamda ülkeler; ekonomik, siyasi, hukuksal ve kültürel bağlamda birbirleriyle daha etkileşimli hale gelmiş ve bu önemli yapılarını küreselleşmenin etkisiyle birlikte yeniden düzenlemek ve inşa etmek durumunda kalmışlardır (Köse, 2008: 3). Buna ek olarak ülkelerdeki üretim faktörleri, emek yoğun ekonomiden sermaye yoğun ekonomiye doğru geçiş yapmış ve teknolojik gelişmelerle birlikte birçok insanın işsiz kalmasına ya da ucuz ücret karşılığında sosyal güvencesi olmadan sağlıksız koşullar altında

çalışmasına yol açmıştır. Bu uyarlamalar birçok görülmeyen sorunun ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bu sorunlardan biri de güncelliğini kaybetmemiş olan yoksulluk kavramı ve bağlamıdır.

Yoksulluk, sadece ekonomik bir sorun olarak görülmemekte, aynı zamanda belirli sosyal kesimlerin iletişim ağı¹ yapılarında ve ilişkilerinin bütünleşmesi noktasında uyumsuzluğu da beraberinde getirmektedir. Bu uyumsuzluk, etkin olmayan ve elverişsiz durumların ortaya çıkmasına yol açmaktadır. Yoksulluğun bu çok boyutlu durumu, toplumdaki en hassas sosyal gruplara etki ederek içinde buldukları iletişim kanallarında sosyal bağların zayıflamasına ve sosyal ilişkilerin mikro, mezzo ve makro düzeylerde bozulmasına neden olmaktadır. Bu bağlamda, yoksullukla mücadelede kültürel, ekonomik ve sosyal açıdan çok boyutlu bir yol izlenilmesi gerekmektedir (Soto, 2007: 117, 138).

Bu durum ve saymadığımız birçok sebep, zengin ile yoksul arasındaki gelir farkının açılmasına da yol açmıştır. Adam Smith zengin ile yoksul arasındaki gelir farkının artışı, "Büyük Britanya'nın zenginliği artarken durumları kötüleşen yoksul insan sayısında da bir artış" olmasını paradoksal² olarak değerlendirmiştir. Zengin ile yoksul arasındaki gelir farkının ve yoksulluğun gelişmiş ya da gelişmekte olan ülke topraklarında farklı düzey ve biçimlerde olmasının göz ardı edilecek bir olgu olmadığını ve büyüyen bir tehlike olacağına da vurgu yapılmıştır (Şenses, 2014: 32-33). Yakın bir zamana kadar az gelişmiş ülkelerde yoksulluk bir sorun olarak değil, olağan bir durum olarak görülmüştür. Böylelikle yoksulluk kültürü kavramı ve yaşamı ortaya çıkmıştır. Yoksulluğun gerçek anlamda bir toplumsal sorun olarak görülmesi ve devletin çözmesi gereken bir sorun olarak algılanması, 1601 yılında çıkarılan 'Yoksulluk Yasası' ile mümkün olduğu söylenebilir.

1601 yılından itibaren yoksulluğun sosyal bir sorun olarak ele alınmaya başlanması ve bir anlamda yoksulların da ihtiyaçlarını karşılamak için haklarının olması gerektiği düşüncesi 1930'ların sonlarına doğru önem kazanmış ve olgunlaşmıştır.

Gelişmiş ülkelerin yoksulluk konusunu hak temelli³ olarak ele almaya başlaması; 1920'li yılların sonunda yaşanan Büyük Buhran'dan sonra işsizliğin artması ile gözle görülür hale gelmiştir. Devamında II. Dünya Savaşı'nın patlak vermesi ile yoksulluk sorunu gelişmiş ülkelere doğru kaymıştır. Böylece gelişmiş ülkelerde de yoksulluğu sosyal sorun olarak ele almaya başlamışlardır. Bu aşamada gelişmiş ülkeler, -özellikle Amerika Birleşik Devletleri (ABD)- yoksulluk sorunu ile mücadele etmek için Bretton Woods (BW), Dünya Bankası / World Bank (WB), Uluslararası Para Fonu / International Money Fund (IMF) vb.

¹ İletişim araçlarının birbirleriyle ortak bağlantı kurma veya iş birliği sağlama durumu veya düzeni.

² Aykırı düşünce niteliğinde olan.

³ Hak temelli yaklaşım olarak adlandırılan hak temelli kavramı, Tuğan vd. (2009:77) şu şekilde açıklamıştır: "...Hak temelli yaklaşımda söz konusu olan; bireylerin ihtiyaçlarını karşılamak bir anlamda haklarını yerine getirmektir. Böylece hak temelli yaklaşım adaletsizliği, eşitsizliği ve ihmal edilmişliği ortadan kaldırır. Hak temelli bir yaklaşım bu hizmeti "hayır" için yapmaz, o kişinin buna "hakkı" olduğu için yapar...".

kuruluşları kurarak gelişim iktisadı yoluyla yoksulluğun önüne geçmeye çalışmışlardır. Bu nedenle gelişmiş ülkeler, ülkelerin bireysel olarak yoksulluğun önüne geçemeyeceğini bundan dolayı toplum olarak hareket etmenin önemli olduğunu vurgulamışlardır. Gelişmiş ülkelerin bu politikayı izlemelerinin asıl nedeni olarak, kısır döngüler kuramındaki ülkelerin yoksul olduğu için yeterli derecede tasarruf ve yatırım yapamadığı görüşünden ibarettir. Böylelikle yoksulluğun kısa dönemli bir sorun olarak görülemeyeceği ve uzun dönemli bir sorun olarak ele alınması gerekliliği ortaya atılmıştır (Şenses, 2014: 35-36). Öte yandan yoksulluğun çok boyutlu olarak ele alınması, kuruluşlarla birlikte araştırmacıların ve politikacıların özel ilgi alanı haline de gelmiştir (Alkire & Foster, 2011: 476).

II. Dünya Savaşı'ndan sonra gelişmiş ülkeler öncülüğünde kurulan bu kuruluşlar dünyaya yön vermeye başlamıştır. Bu savaştan en güçlü devlet olarak ortaya çıkan ABD, diğer ülkelerin ekonomik ilişkilerinde dönüşüme öncülük etmesi rolüyle devletlerin kendi aralarında doğrudan ilişki kurmasını zayıflatmıştır. Ayrıca ABD ve Avrupa'nın en gelişmiş ülkeleri hem kuruluşların (*WB*, *IMF* ve *BW*⁴) kurulmasına, hem de bu kuruluşların temel politikalarının belirlenmesinde öncülük etmişlerdir. Söz konusu politikalar ile birlikte Batı Avrupa devletleri, sömürge imparatorluklarının dağılması ile ortaya çıkan gelişmekte olan ülkelerin denetim altında tutulmasını hedeflemiştir. Böylelikle Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği (*SSCB*)'nin yayılmasını ve etkinliğini sınırlandırmak amacıyla ABD kendi kampını güçlendirme yoluna gitmiştir (Kazgan, 2013: 63). Aynı kanıtlar, Dünya Ticaret Örgütü'nün (*DTÖ*), Dünya Bankası'nın, Uluslararası Para Fonu'nun (*IMF*) ve diğer çok taraflı ekonomik kuruluşun, piyasa kısıtlamalarını bozmadan, küresel ölçekte eşit şartlar yaratma aracı olarak gerekçelerini sunmuşlardır. Bu argüman çizgisi, ABD ve İngiltere gibi uluslararası toplum yapısını da etkileyen 'düşünce kuruluşları' tarafından daha güçlü bir şekilde savunulduğunu ve bu düşüncelerin, *Financial Times* ve *Economist* basın yayın kuruluşları tarafından da şekillendiğini ifade etmektedir (Wade, 2004: 567-568). Bu bağlamda, gelişmiş ülkeler özellikle, II. Dünya Savaşı sonrası harap durumda olan gelişmekte olan ülkelerin ekonomilerini (*yoksulluğun giderilmesi*) düzeltme bahanesiyle - asıl amaç *SSCB*'nin yayılmasını önlemek- bu ülkeleri kendilerinin birer uydusu haline getirmişlerdir.

ABD'nin ve *SSCB*'nin başını çektiği bu zıtlasma, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeleri sadece ekonomik olarak kutuplaşmasına yol açmamış, aynı zamanda bu ülkelerin siyasal, kültürel ve politik olarak da kutuplaşmasına neden olmuştur. Özellikle gelişmiş ülkeler ve özel olarak seçilmiş gelişmekte olan ülkeler, *ABD*'nin öncülüğünde neoliberal politikaları uygularken, öte yandan *SSCB*'nin öncülüğünde ise sosyalist politikaları uygulamaya koymuşlardır. Bu bağlamda Türkiye ve Şili'nin neoliberal ülkeler ve politikalar

⁴ Şili 31 Aralık 1945 tarihinde *IMF* ve *WB*'ye üye olurken, Türkiye ise 11 Mart 1947 tarihinde *IMF* ve *WB*'ye üye olmuştur. Bkz. <<https://www.imf.org/external/np/sec/memdir/memdate.htm>>, 15.06.2017; <<http://www.worldbank.org/en/about/leadership/members>>, 15.06.2017.

tarafından kuşatıldığı ve aracı kuruluşların bu ülkelerdeki politik, siyasi ve kültürel iklimi hazırlamasıyla bu politikalar uygulama alanı bulmuştur.

Çalışmanın amacı, farklı yıllarda ve coğrafyalarda benzer süreçleri yaşayan Türkiye ve Şili'nin, neoliberal politikaların tarihsel bağlamda incelenmesi ve bu ülkelerin gelir dağılımı ve yoksulluk istatistiklerinin değerlendirilmesidir. Bu kapsamda, II. bölümde neoliberal politikaların yaygınlaşma süreci ve bu politikaların gelir dağılımı ve yoksullukla ilişkilendirilmesine yer verilmiştir. III. ve IV. bölümde sırasıyla Türkiye'de ve Şili'de neoliberal politikaların etkisi ve V. bölümde ise her iki ülkeye ilişkin karşılaştırmalı gelir dağılımı ve yoksulluk istatistiklerine yer verilmiştir. Son bölümde tüm bu gelişmeler ışığında tartışma gerçekleştirilmiştir.

2. Neoliberal Politikaların Yaygınlaşma Süreci ve Yoksullukla İlişkilendirilmesi

Küreselleşmenin etkisini gösterdiği dönemler⁵ yakından incelendiğinde, 1973-1980 dönemi neoliberal politikaların etkin olduğu yıllar olarak göze çarpmaktadır. Özellikle 1980'lerin başlarında etkisini güçlü bir şekilde hissettiren küreselleşmenin temel yeteneğini⁶ (*core-competence*) ve odağını neoliberal politikaların oluşturduğu dikkat çekmektedir.

Bu çerçevede Köse (2008:1), sadece gelişmekte olan ülkelerde değil gelişmiş ülkelerde de yoksulluğun genişlemesine ve derinleşmesine yol açan küreselleşmenin en önemli faktör olduğunu ve küreselleşmeyle birlikte bu ülkelerdeki neoliberal politikaların, zengin ve yoksul arasındaki gelir farkının önlenemeyecek bir şekilde artmasına, işsizlik oranlarının hat safhaya ulaşmasına ve kamu hizmetlerinde kısıtlamalara gidilmesine neden olduğunu ifade etmiştir. Bu doğrultuda, son yirmi yılı gözden geçirdiğimizde (*1980'lerin başından itibaren*) neoliberal politikalar kıskacındaki gelişmekte olan ülkelerin ekonomi politikalarının uluslararası kuruluşların etkisi alanına girdiği, bu kuruluşlara ait niyet mektuplarının ülkelere dayatıldığı ve alıştırıldığı, dış finans kaynaklarının ülkelerin siyasal işlerine karıştığı, kamu mallarının özelleştirildiği ve umutların dış kaynağa bağlandığı süreçler devreye girmeye başlamıştır (Şenses, 2009: 13-15).

Gelişmekte olan ülkeler, politika ve ekonomilerinin dümenini, gelişmiş ülkelerin güdümünde bulunan kuruluşlara bıraktığı söylenebilir. Buna ek olarak bu dönemde tüm dünyada farklı ve güçlü bir şekilde etkisini gösteren enerji krizleri ve ekonomik krizler de

⁵ I. Petrol Krizi'nin patlak vermesi, refah devletlerinin ve politikalarının zayıflaması ve liberalleşmenin kılık değiştirerek neoliberal politikalar altında yön bulması vb.

⁶ Temel yeteneği Koçel (2010: 383) şu şekilde ifade etmiştir: "Bir işletmeyi başka işletmelerden ayıran, işletmenin vizyonunu geliştirmede temel rol oynayan, rakipler tarafından kolayca taklit edilemeyen bilgi, beceri ve yeteneği ifade eden bir kavramdır".

refah devletlerinin varlığı üzerinde olumsuz etkiler yaratmış ve neoliberaler tarafından refah devletlerinin politikaları da sorgulanmaya başlanmıştır.

1973-2000 dönemine ilişkin, neoliberal politikaların yoksullukla ilişkisine bakıldığında; 1973-1980 döneminde uluslararası karar organları, gelişmekte olan ülkelere yapılan yardımların siyasal amaçla yapıldığını ve bu yardımların yoksul kesimlere ulaşmadığını, bundan sonra yoksulluk odaklı ve sanayileşme ağırlıklı büyümeyi desteklemeyen yardımların yapılmayacağı konusunda mutabakata varmışlardır. 1980-1990 döneminde, dışa dönük ve serbest piyasada neoliberal politikaların hâkim olduğu bir siyaset izlendiği görülmektedir. Ekonomik krizlerin etkisiyle gelişmekte olan ülkeler, neoliberal politikaları (*ithalat liberalizasyonu*) dikte eden IMF ve WB kuruluşlarına bağımlı hale gelmişlerdir. 1990-2000 dönemi ise gelişmekte olan ülkelerde kısa dönem istikrar programları (*kamu, sağlık ve eğitim harcamalarında azalma*) uygulamaya konulmuştur. Böylece minimal devlet anlayışı ortaya çıkmıştır. Ancak bu durum gelişmekte olan ülkelerde işsizliğin yeniden artmasına sebep olmuştur. Bu durum akıllara acaba yoksulluğa, yoksullara yardım eden kuruluşlar mı neden oluyor? sorusunu akla getirmiştir (Şenses, 2009: 46-60). Buna ek olarak, yoksulluğun tam anlamıyla bitirilmemesinin sebebi olarak zengin ve güçlü ülkelerin ve sınıfların eşitliğe daha az ilgi göstermesi olabilir. Bu görüşle tutarlı olarak, 'küreselleşme karşıtı' (*daha doğru ifadeyle 'anti-neoliberal'*) argüman, dünyadaki yoksulluğun ve eşitsizliğin, aynı küreselleşme tarafından ortaya çıkarılan güçler nedeniyle, azalmakta değil, artmakta olduğunu ileri sürmektedir (Wade, 2004: 568).

Bahsedilen tüm bu durumlar değerlendirildiğinde, yoksullukla mücadelede atılması gereken adımlar şu şekilde ifade edilebilir. Yoksulluk; az gelişmişlik sorunu olmaktan çıkıp gelişmiş ülkelerde de görülebilecek temel bir sorun olarak tanımlanmıştır. Bireysel olarak yoksullukla mücadele etmek yerine, topyekûn olarak mücadele etmenin daha yararlı olacağına ve yoksulluğun tek boyuta (*mutlak yoksulluk*) indirgenmeyip, çok boyutlu (*göreceli yoksulluk, çok boyutlu yoksulluk vb.*) olarak düşünülmesi gerekmektedir. Ayrıca, yoksulluğun kısa dönemde çözülebilecek bir sorun olmadığı, uzun dönemde çözülmesi gereken bir sorun olması yönünde uluslararası yelpazede (*gelişmiş ülkeler ve onların oluşturduğu kuruluşlar*) daha kabul gören bir görüş sunulmuştur. Bu süreçte mutlak yoksullukla ilgili mücadelede yeterli derecede başarı sağlanmasına rağmen hala birçok insanın, yoksulluk içinde yaşadığı söylenebilir ve bu durum istatistiklere de yansımıştır.

Dünya Bankası verilerine ilişkin istatistiğe bakıldığında, Kişi Başına Düşen Gayri Safi Milli Hâsıla bakımından ülkelerin içinde buldukları gelir gruplarına göre sınıflanmış ve günlük 1,90 ve 3,10 Amerikan Doları'nın altında yaşayan insanların ülke nüfusuna oranını gösteren istatistikler Tablo 1'de gösterilmiştir (<www.worldbank.org>, 2017).

Tablo: 1
Günlük 1,90 ve 3,10 Amerikan Doları'nın Altında Yaşayanların Ülke Nüfusuna Göre Yüzdesi (%)

| Günlük Minimum Gelir İhtiyacı | Ülke Gruplarının Gelire Göre Sınıflandırması* | 1981 | 2013 |
|-------------------------------|-----------------------------------------------|------|------|
| 1,90 \$ Amerikan Doları | Alt Gelirli | 65,1 | 46,2 |
| | Alt-Orta Gelirli | 50,7 | 16,4 |
| | Üst-Orta Gelirli | 56,7 | 2,66 |
| | Üst Gelirli | 0,85 | 0,34 |
| 3,10 \$ Amerikan Doları | Alt Gelirli | 82,8 | 72 |
| | Alt-Orta Gelirli | 76,4 | 46,3 |
| | Üst-Orta Gelirli | 67,8 | 9,91 |
| | Üst Gelirli | 2,49 | 0,85 |

Kaynak: <www.data.worldbank.org> sitesinden elde edilen veriler kullanılarak tarafımızca hazırlanmıştır. Bkz. Worldbank, (2017a), Poverty headcount ratio at \$1,90 a day (2011 PPP) (% of population). <<http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.DDAY?locations=I&start=1981&end=2013&view=chart>>, 22.06.2017; Worldbank, (2017b), Poverty headcount ratio at \$3,10 a day (2011 PPP) (% of population). <<http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.2DAY?end=2013&locations=IW&start=1981&view=chart>>, 22.06.2017.

* Ülkelerin kişi başına düşen Gayrisafi Milli Hasılatı 1.025 \$ veya daha altında ise Alt Gelirli, 1.026 \$ - 4.035 \$ arasında ise Alt-Orta Gelirli, 4.036 \$ - 12.475 \$ arasında ise Üst-Orta Gelirli ve 12.476 \$ veya daha yüksekse Üst Gelirli grubunda sınıflandırılmaktadır; <<http://data.worldbank.org/about/country-and-lending-groups>>, 22.06.2017.

Öte yandan yoksullukla mücadelede İskandinav ülkelerinin (*refah devletleri*) başarısı yadsınamaz bir gerçektir. 1929 yılında yaşanan küresel ekonomik krizinin ardından güçlenmeye başlayan ve II. Dünya Savaşı'nın ardından 1973 yılına kadar altın çağını yaşayan refah devletleri, yoksullukla mücadelede birçok kazanım (*istihdamın artırılması, gelir eşitsizliğinin azaltılması, mutlak yoksulluğun sifıra indirilmesi vb.*) elde etmiştir. Ancak 1973 yılında meydana gelen I. Petrol Krizi'nin ve neoliberal politikaların etkisinde kalan refah devletleri; bu politikaları izleyen ülkelere karşı hem ekonomik hem de siyasal gücünü yitirmeye başlamıştır. Tüm bu olumsuz gelişmelere rağmen, günümüzde hala en düşük mutlak yoksulluk, çocuk yoksulluğu ve göreceli yoksulluk oranlarına sahip ülkelerin İskandinav ülkeleri olduğu söylenebilir. Tablo 2'de eşdeğer hanehalkı kullanılabilir medyan gelirin %60'nı dikkate alınarak belirlenen yoksulluk sınırına göre İskandinav ülkelerinin, AB-15 ve AB-28 ilişkin istatistikleri bulunmaktadır.

Tablo: 2
Eşdeğer Hanehalkı Kullanılabilir Medyan Gelirin %60'ının Altında Geliri Olan Yoksulluk Tehlikesindeki İnsanların Ülke Nüfusuna Yüzdesi (%)

| Ülkeler | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|---------------------|------|------|------|------|
| Danimarka | 12,1 | 12,0 | 11,9 | 12,1 |
| Finlandiya | 13,7 | 13,2 | 11,8 | 12,8 |
| İsveç | 14,0 | 14,1 | 14,8 | 15,1 |
| İzlanda | 9,2 | 7,9 | 9,3 | 7,9 |
| Norveç | 10,5 | 10,0 | 10,9 | 10,9 |
| AB - 28 | 16,8 | 16,8 | 16,7 | 17,2 |
| AB - 15 | 16,6 | 16,6 | 16,5 | 17,0 |
| İskandinav Ülkeleri | 11,9 | 11,4 | 11,7 | 11,8 |

Kaynak: <www.ec.europa.eu/eurostat> sitesinden elde edilen veriler kullanılarak tarafımızca hazırlanmıştır. Bkz. Eurostat, (2017), At-risk-of-poverty rate by poverty threshold, age and sex - EU-SILC survey. <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc_li02&lang=en>, 22.06.2017.

Bu aşamada, toplumsal kalkınmayı amaç edinen iki farklı uç görüş, ülkelerin politikalarında uygulanmıştır. İskandinav ülkeleri, refah devleti modelini ve politikalarını

savunurken, Anglosakson ülkeler ise neoliberal devlet modelini ve politikalarını savunmaktadır.

1945-1973 döneminde altın çağını yaşayan refah devletlerinde Şenses (2009: 26), yoksulluk ve işsizlik azalmış, istihdam artmış ve özellikle de dezavantajlı grupların toplumdaki refahları iyileştirilmiştir. Diğer yandan Anglosakson ülkeler; uzun vadede rekabetçi bir yapıyı, büyümeyi ve istihdamı artırmayı amaçlarken, kısa vadede ağır işsizliğe, gelirden çarpıcı azalmalara ve daha çok eşitsizliğe neden olan politikaları uyguladıkları gözlenmiştir. Söz konusu durumlar, ülkelerin ekonomilerini olumsuz yönde etkilemesine binaen neoliberaler tarafından refah devleti modeli ve refah politikaları şiddetle eleştirilmesine sebep olmuştur. Bahsedilen refah devleti modelinde karşılaşılan sorunlara ilişkin İsveç refah devleti modeli incelenmiş ve sorunlar aşağıda sunulmuştur (Buğra & Keyder, 2006: 75-76):

- Kadınların kamu sektöründe (*genellikle yarı zamanlı*), erkeklerin ise özel sektörde yoğunlaşmasına (*cinsiyet ayrımcılığını körüklediği*),
- Refah devleti politikaları, kadın istihdamını ve kadınların iş gücüne katılımını artırarak erkekler ile aynı seviyeye getirmiştir. Ancak bu iyileşmenin yüksek sosyal maliyetlerin oluşmasına, işgücünde devamsızlıkların artmasına ve üretimde kesilmelere neden olmasına,
- Yüksek vasıf gerektirmeyen ve yüksek ücretli işlerin sayıca artmasına,
- Son olarak kamu sektörüne ilişkin emek piyasasının getirdiği artan vergi yükü, refah devleti üzerinde bir kambur oluşturmaya neden olmuştur. Çünkü sistem verimlilik artışı ile sürdürülebilir iken, aksi durum devleti ağır maliyet sorunlarıyla karşı karşıya bırakabilmektedir. Norveç bu sorunu petrol ihracatı ile aşmıştır.

Belirtilen sorunlar neticesinde İsveç'te sosyal hizmet dağıtımının âdemi merkezleşmesi ve özelleştirilmesine doğru bir yönelime götürmüştür (Buğra & Keyder, 2006: 78).

Refah devletlerine ilişkin eleştiriler bununla sınırlı kalmamaktadır. Neoliberal düşüncüyü benimseyen kuramcılar, refah devletlerinin bürokratik savurganlığa neden olduğunu, toplanan vergilerin sosyal adalet anlayışıyla tekrardan dağıtılmaması gerektiğini, öte yandan devletin haricinde özel sektörün de bu sistemin içinde olmasını ve özellikle dezavantajlı grupları korumak için alınan vergilerin hem bu grupları korumak için pek yeterli olmadığını, hem de piyasaya yeni girecek girişimciler için olumsuz izlenimlere ve sonuçlar doğuracağını savunmaktadır. Bunun sonucunda dezavantajlı grupların devlete daha fazla bağımlı hale geleceğini ifade etmektedir (Alcock vd., 2008: 87-88). Özellikle yoksul kesimin bu denli korunmaya alınması, gelecek nesillere yönelik bu insanların yine yoksul olacağı, devlete daha bağımlı hale gelmesinden ötürü işsiz kalacağını, bunun sonucunda iş bulma isteğini sürekli erteleyeceği ve bu durum vergi verenler tarafından yoksulların toplumda bir yük olarak görülmesine yol açacağı düşünülebilir.

Neoliberal politikaların, gelir dağılımı ile ilişkisine bakıldığında ortaya daha farklı bir tablo çıkmaktadır. Çünkü bazı gelişmiş ülkelerin yoksulluk oranları düşük olmasına

rağmen, gelir dağılımında yüksek bir eşitsizliğe ulaştığı görülebilir. Bu durumu biraz açmakta fayda görülmektedir.

Gelir dağılımı; fonksiyonel gelir dağılımı, bireysel gelir dağılımı, sektörel gelir dağılımı ve bölgesel gelir dağılımı olmak üzere dörde ayrılmaktadır (Karabulut, 2006: 23-24; Çalışkan, 2010: 93). Bizleri ilgilendiren kısım ise bireysel gelir dağılımıdır. Bireysel gelir dağılımı, milli gelirin nüfusu oluşturan kişiler tarafından nasıl paylaşıldığını gösteren dağılımdır ve gruplara denk gelen milli gelirin toplam gelire olan yüzdesini hesaplayarak beş grup (*ilk yüzde 20'de en zengin ve son yüzde 20'de en yoksul kesim bulunmaktadır*) arasında karşılaştırma yapılmaktadır. Eğer bir ülkede ilk yüzde 20 ile son yüzde 20'in gelirlerden aldıkları pay arasında çok büyük fark var ise gelir eşitsizliğinden söz edebiliriz. Gelir eşitsizliği ise, en yaygın ve en iyi sonuç veren GINI katsayısı ile ölçülmektedir (<<http://www.oecd.org/social/inequality-and-poverty.htm>>).

Gelir eşitsizliğindeki değişikliklerin yoksulluktaki değişimleri açıklamada önemli bir rol oynadığı ve yoksullukta olduğu gibi, gelir eşitsizliği de ekonomik döngüyü yansıtmakta, durgunluk sırasında yükselmekte ve toparlanma sırasında düşmektedir (Psacharopoulos vd., 1995: 260).

Yoksulluğun ve eşitsizliğin etkileri, bir ülkenin ve bölgenin sosyal ve ekonomik manzaraları üzerinde yıkıcı olabilir. Gelir eşitsizliğinin ve ekonomik büyümenin yoksulluğu doğrudan etkilemesi muhtemeldir çünkü hem yüksek ekonomik büyüme hem de gelir dağılımındaki eşitlik daha fazla bir şekilde yoksulluğun azaltılmasına yardımcı olacaktır. Bu bağlamda, yoksulluğu etkin bir şekilde azaltmak için gelir eşitsizliğini de azaltmak gereklidir. Eşitsizliğin ve dolayısıyla yoksulluğun azaltılması, büyük olasılıkla etkili ve önemli bir sosyal harcama ve transfer programları yoluyla sağlanacaktır (Loyka, 2011: 1). Bu bağlamda gelir dağılımını etkileyecek ve düşürecek faktörlere bakmakta fayda bulunmaktadır.

Gelir eşitsizliği ile kişi başına gelir arasında, bazı istisnaları olmakla birlikte, yakın bir ilişki bulunmaktadır. Bir ülkede sosyal refahın sağlanması ve korunması büyük ölçüde gelir dağılımının adil olmasına bağlı olduğundan birincil gelir dağılımı vergi ve transfer politikaları ile iyileştirilmekte, ancak gelir eşitsizliği tamamen giderilememektedir (Cural, 2009: 74). Bu bağlamda devletin müdahalesi sonucu ortaya çıkan ikincil gelir dağılımı yapılmaktadır ve birincil dağılıma göre daha eşitlikçi olduğu kabul edilmektedir. Buna ek olarak, ülkelerin gelişmişlik düzeyi arttıkça gelir dağılımı daha adil olabilmekte ya da en azından asgari gelir düzeyi yükselmektedir. Çünkü gelişmiş ülkelerde devletin topladığı vergi miktarı ve dolayısıyla, gelir dağılımının düzenlenmesine yönelik olarak kullanılabilir kaynaklar daha fazla olacaktır (Cural, 2009: 88-89). Ancak, kişi başına düşen zenginlik çok yüksek olmasına rağmen, neredeyse tüm popülasyon açlığın (*mutlak yoksulluğun*) eşiğinde de olabilir. Gelir dağılımdaki eşitsizliğin olduğu durumlarda, ortalama refah, bir insanın refahı için bir gösterge değildir; bu yalnızca gelir dağılımındaki eşitsizliğin detaylı bir şekilde incelenmesiyle ortaya çıkarılabilir (Gilchrist, 1916: 1916).

Gelir dağılımını etkileyen faktörlerden biri de vergilerdir⁷. Vergilerin hem yoksulluğu hem de gelir dağılımını etkilediği bilinmektedir. Ay ve Haydanlı (2017: 148), vergi yükünün hangi sosyal kesimlerin yükleneceği, hangi tür vergilerin salınacağı ve oranlarının ne olacağı, toplam vergilerin GSMH'ye oranının önemli olduğunu ifade etmiştir. Bu bağlamda düşük gelirli grupların tüketim eğiliminin yüksek olması sebebiyle dolaylı vergilerin hâkim olduğu vergi yapısı bu kesimleri daha yoksul duruma getirmekte ve bu nedenle yoksullukla mücadele zorlaşmakta ve dolaylı vergiler kolaylıkla yansıtılabildiği için vergi yükünün düşük gelirli kesimler üzerinde kalmasına neden olmaktadır (Ay & Haydanlı, 2017: 150).

Gelir dağılımını etkileyen bir başka faktör ise asgari ücrettir. Arabacı (2007: 54-57) ise asgari ücret ile gelir dağılımı ve yoksulluk ilişkisini şu şekilde açıklamaktadır. Asgari ücretin istihdam üzerinde yaratması muhtemel olumsuz etkileri ile yoksullukla mücadele ve gelirin yeniden dağılımı gibi olumlu etkileri de bilinmektedir. Gelirin yeniden dağılımında ve yoksulluğun önlenmesinde kullanılan diğer politikalar gelirin yeniden dağılımını dolaylı olarak değiştirirken, asgari ücret politikası doğrudan emek piyasasına yöneliktir. Bu faktörlere bağlı olarak en iyi durumda, etkili bir asgari ücret düşük ücretliler lehine gelir dağılımını değiştirir ve gelir dağılımı sıralamasının alt basamaklarında yer alanları destekler; en kötü durumda ise, düşük ücretle çalışanların birçoğunun istihdam dışına itilmesine neden olarak, bu grupların gelirden aldığı payı azaltır. Bu nedenle asgari ücretin gelirin yeniden dağılımı ve yoksulluk üzerindeki etkilerinin hangi yönde olduğuna karar verebilmek için bakılması gereken en önemli nokta, gerçekten asgari ücretten kimlerin yararlandığıdır.

Bu bağlamda, gelişmekte olan ülkelere hem gelir eşitsizliği hem de yoksulluk sorunuyla uğraşmaktadır. Neoliberalerler, krizleri bahane ederek yukarıda ifade edilen sorunların giderilmesi noktasında, gelişmekte olan ülkelere uluslararası kuruluşlar aracılığıyla sızmayı ve yayılmayı başardıkları söylenebilir.

Tüm bu durumlar ele alındığında şöyle bir ikilem ortaya çıkmaktadır. Gelişmekte olan ülkeler, refah devletsiz bir modeli mi örnek alacaklar yoksa Batı stili refah devletlerinin bir türünü mü uyarlayacaklar? Latin Amerika ve Doğu Avrupa ülkeleri için refah devletsiz bir model (*Şili özelleştirmeciliği*) önerilirken, Brezilya ve Kosta Rika ülkeleri için Batı stili refah devleti modeli (*İsveç refah devleti*) önerilmektedir (Buğra & Keyder, 2006: 57-60). Türkiye için durum farklıdır. Türkiye'de 1980 yılından itibaren hem siyasal hem de ekonomik anlamda büyük bir dönüşüm yaşanmaya başlandığı ifade edilebilir. Bu bağlamda Türkiye siyasal anlamda 'sosyal ve hukuk devlet' kavramını 1982 yılı Anayasasında

⁷ Vergiler dolaylı veya dolaysız olma üzere iki çeşide ayrılabilir. Dolaylı vergiler (KDV, ÖTV, Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi, gümrük vergileri); yansıtılması kolay, yükümlüsü belli olmayan ne zaman ve ne kadar tahsil edileceği bilinmeyen vergilerdir. Dolaysız vergiler (Gelir ve kurumlar vergisi, emlak vergisi, motorlu taşıtlar vergisi) ise; yansıtılması kolay olmayan, tahsil zamanı belli, kaçırması zor vergilerdir. Dolaylı vergilerin ağırlıkta olduğu ülkelerde vergi sisteminin başarılı ve etkin olduğunu söylemek çok mümkün değildir. Ay ve Haydanlı, 2017: 137-138).

değınmesine rağmen, ekonomik anlamda neoliberal politikaları uygulamaya koyduğu görülebılır.

Türkiye'de, 1960'lardan bu yana iktisat alanında karşılaştırmalı çalışmalarda (*tez, kitap vb.*) en çok konu edilen bölge Latin Amerika olmuştur. Latin Amerika'nın ele alınmasındaki en önemli nedenlerden biri; bölge ülkelerinin büyük ve önemli olanlarının, Türkiye ile aşağı yukarı aynı gelişmişlik düzeyinde (*kişi başına düşen gelir, insani gelişmişlik endeksi vb.*) olmasıdır. Bir diğer nedeni ise, Türkiye ile Latin Amerika ülkelerinin izledikleri kalkınma stratejilerinde izledikleri değişimlerle birlikte toplumsal ve siyasal dönüşümlerinde (*askeri darbeler, ABD'de eğitim almış ekonomistler vb.*) ülkelerin birbirlerine olan benzerliklerin oldukça fazla olmasıdır. Türkiye ile bu ülkeler adeta sözü edilen değişim ve dönüşüm süreçlerinde birbirlerini izlemektedirler. Örneğin, 11 Eylül 1973 yılında 'Pinochet Askeri Darbesi' ile neoliberal politikaların ilk uygulamaya konulduğu ülke Şili olmuştur. Bir anlamda neoliberal politikalar, Şili'de bir pilot uygulama alanı veya laboratuvar ortamı bulmuştur. Türkiye ise neoliberal politikalarla 12 Eylül 1980 askeri darbesi ile tanışmıştır. Böylelikle Türkiye ve Şili her toplumun kendine özgü koşullarıyla birlikte, askeri darbelerden ekonomi politikalarına, dinsel eğilimlerden, toplumsal muhalefet deneyimlerine kadar birçok benzerlikleri de taşımaktadır (Karakuş Candan, 2014: 15-19). Bu bağlamda, Latin Amerika'da neoliberal politikanın ilk uygulandığı ve laboratuvar işlevini Şili göğüslerken, Ortadoğu'da ya da Avrupa'da neoliberal politikaların uygulandığı ve laboratuvar işlevini gördüğü ilk ülke ise Türkiye'dir. Bu nedenle iki ülkenin karşılaştırılması son derece önemlidir.

3. Türkiye'de Neoliberal Politikaların Etkisi

Bu bölümde, Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşu öncesi ve sonrasındaki ekonomik durumunu ve Türkiye'nin neoliberal politikaların etkisi altına nasıl girdiğini anlatmaktadır.

İmparatorlukların yıkılması ve ulus devletlerin ortaya çıkış sürecinde; Avrupa'da burjuva sınıfının ön plana çıktığı bilinmektedir. Türkiye Cumhuriyeti kurulurken burjuva sınıftan değil asker ve sivil bürokratlardan destek aldığı görülmektedir. Bu nedenle Cumhuriyetin ilk yıllarında vesayetçi, paternalist (*devletçilik*) ve yasağcı anlayışlar egemen olmuştur. Bu bağlamda kökleri Osmanlı İmparatorluğuna uzanan ve yeni kurulmuş Türkiye Cumhuriyeti'nde egemen olan anlayışlar, toplumsal sınıfların gelişmesinde olumsuz etki yaratmıştır (Koray, 2008: 148-152).

Cumhuriyetin ilk yıllarında ekonomi modeli olarak, Tanzimat ile vuku bulan Anglosakson benzeri 'taklitçi' liberalizm yerine Almanların 'ulusçu' ekonomi anlayışını tercih edilmiştir. Bu dönem ulusal ekonomi inşasının gerçekleştiği dönem olarak karşımıza çıkmaktadır. Aslında bu dönemde laik devletin kabulü ve demokratikleşme hareketleri, ulus kadar ulusal ekonominin inşasında da alt yapıyı oluşturmuştur. Bir bakıma Cumhuriyet kurulmadan önce 1911-1922 yılları arasında beş büyük savaş geçirmiştir. Ülke ekonomisinin dışarıya bağımlı hale gelmesine neden olan kapitülasyonlar, imtiyazlı yabancı şirketler, Düyun-u Umûmiye İdaresi, aşırı borçlanma vb. gibi yapılanmalarla adeta yarı sömürgeci devlet konumundaydı. Bu nedenle öncelikle yarı-sömürge ekonomisini yaratan kurumların

ortadan kaldırılması ardından milli burjuva sınıfının yetiştirilmesi gerekmektedir. Özellikle de Müslüman-Türk girişimcilerin teşvik edilmesi bu dönemde önemli hale gelmiştir. Böylelikle yeni ekonomi politikalarının Milli İktisat çerçevesinde geliştirilmesi öngörülmüştür. Bu bağlamda, Türkiye SSCB'den sonra, dünyada planlama uygulayan ilk ülke olmasına rağmen 1929 yılında yaşanan Büyük Buhran, devletin mali yapısını etkilemiştir (Kazgan, 2013: 34-51).

Ulus devletin ve ulusal ekonominin temellerinin atıldığı, gelişmiş ve gelişmekte olan hemen hemen her ülkeyi olumsuz yönde etkileyen iki önemli olayın (*Büyük Buhran ve II. Dünya Savaşı*) yaşandığı bu iki dönem hariç, 1923-1945 yılları arasında uygulanan ekonomi politikaların başarılı olduğu yadsınamaz bir gerçektir. Türkiye Cumhuriyeti 1950 yılından itibaren, devletçilik ilkesi yerine 'karma ekonomi'ye geçiş yapmıştır. Dışa kapalı düzen ise 'ithal ikameci' tanımlamasıyla 1970'li yılların ikinci yarısına kadar sürmüştür. Ayrıca Türkiye'de ekonomik gelişme, denetimli ekonomiyle gerçekleştirilmiştir. Ancak liberalizmin fikrinin altyapısını oluşturan serbest piyasa ekonomisine geçiş çabası başarılı olamamıştır (Kazgan, 2013: 61).

Türkiye, özel sermaye birikimini yeni kaynaklarla besleyerek 1946-1960 yılları arasında hızlı bir gelişim göstermiştir. Bu yıllar arasında Türkiye'de özellikle tarım sektöründe hızlı makineleşme (*traktör kullanımı*), yeni alanların üretime açılması ve ürün fiyatlarının desteklemesiyle köklü bir değişime uğramıştır. Böylelikle, kırsal kesimden kentlere göçlerin başlamasıyla birlikte iç pazarın genişlediği söylenebilir. Bu durum kentlerde nüfus artışı beraberinde getirirken konut, ulaşım, eğitim ve sağlık gibi altyapı ve hizmet alanlarında kentlerde sorunlar yaşanmaya başlamıştır. Ayrıca nüfus artışı tüketim artışı da beraberinde getirmiş ve arz-talep dengesizliğine neden olmuştur. Ek olarak uygulanan ekonomi politikalarının ve toplumsal gelişmelerin sonucunda fiyat artışları, dış ödeme güçlükleri ve işsizlik, beraberinde ekonomik bunalıma zemin hazırlamıştır (Kepenek, 2012: 84-85). Bir bakıma uluslararası sisteme entegre olabilmek için yola çıkan ve çok partili sistemin iktidara taşıdığı Demokrat Parti, ödeyemeyeceği miktarda kısa dönemli borç birikiminden kaynaklanan kambiyo kriziyle ve IMF'nin istikrar programıyla karşı karşıya kalmıştır (Kazgan, 2013: 75). Söz konusu durum 1930-1939 döneminin olumlu izlerini silerek dışa bağımlı politikalar ile ekonominin serbestleştiği ve küresel sermayenin genişlemesini destekleyen politikaların uygulandığı dönem olarak ele alınabilir (Uçkaç, 2010: 425). Bu uygulamalar ile Türkiye Cumhuriyeti'nde endüstriyelleşmenin geç başlaması ve devlet tarafından desteklenmesi, endüstrinin devlete olan bağımlılığını artırmıştır. Söz konusu durum sadece emek kesiminin değil sermaye sınıfının da gücünü ve ekonomiye katılımını sınırladığı söylenebilir.

IMF ve WB'nin gelişmekte olan ülkelere zorunlu kıldığı serbestleşme ve dışarıdan dayatmalı yapısal dönüşümler, 1980 yılında Askeri Darbe ile serbest piyasa ekonomisine geçişi hızlandırmış ve dışa açılma yönündeki ekonomi politikaları beraberinde getirmiştir (Kazgan, 2008: 195-196'dan Akt. Uçkaç, 2010: 426). Bu dönemde bütçe uygulamalarında ve sosyo-ekonomik sorunların oluşumunda yabancı sermaye girişini destekleyen, kapitalist dünyaya uyumu sağlayacak dışa açık büyüme politikaları oldukça etkili olmuştur (Güzelsari,

2008: 97). 1980'li yıllarda Türkiye'de ekonomi programı ile ekonomik ve toplumsal yapılarda köklü değişimler yapılmıştır (Arpacıoğlu & Yıldırım 2011: 68).

1980 yılı sonrasına bakıldığında refah devlet modellerinin gözden düşmesi ve neoliberal politikaların etkisinin artması döneme damga vuran olaylardandır. Artık devletler içe kapanık bir büyüme modelini değil, liberalleşmenin de etkisiyle dışa açık büyüme modeline geçmiştir. Krizlerin gelişmekte olan ülkelerin ekonomilerine oldukça büyük olumsuzluklar yaratması gelişmekte olan devletlerin küçülme politikaları izlemelerinin gerekli olduğu gerçeğini ortaya çıkarmıştır. Bu bağlamda Türkiye Cumhuriyeti devletinin sosyal devlet söylemi anlayışından vazgeçtiği görülmüştür. Bu durum, devletin piyasadaki baba rolünün bertaraf olmasına yol açmıştır (Koray, 2008: 194-198).

1990'lı yıllarda yaşanan küreselleşme sürecinde ise, neoliberal politikalar ve peş peşe yaşanan ekonomik krizlerin birleşik etkisi; ülke ekonomisinin küçülmesine, işsizliğin artmasına, ülkedeki gelir dağılımının bozulmasına ve yoksulluğun artmasına yol açmıştır. Bunun sonucunda Türkiye, gelirin nispeten eşit dağıldığı bir ülke konumundan, zengin ile yoksulların gelirleri arasındaki farkın parabolik bir şekilde arttığı ülke konumuna gelmiştir (Arpacıoğlu & Yıldırım, 2011: 68).

19. yüzyılın vahşi kapitalizmde olduğu gibi 1990'lı yılların dünyasında ve Türkiye'de mal ve sermaye hareketlerinin her biçimiyle serbestleşmesi olarak görüldü. Bu süreçte rekabet gücü, başarının tek ölçütü olmuş, gelişmekte olan ülkeler gelişmiş ülkelerle aynı rekabet ortamına itilmiş, 'insan' neredeyse ekonomiden/toplum anlayışından dışlanmış, toplum sorunlarına duyarız, mekanik bir yeni neoklasik piyasa anlayışı sermayeyle birlikte küreselleşme yoluna girmiştir. Bu bağlamda Türkiye'nin, halen 'sosyal devlet' anlayışına bağlı olduğu yetkililerce ifade edilmesine rağmen, gerçekte ise küreselleşme sürecinin içine düştüğü gözden kaçmamalıdır (Kazgan, 2013: 130-131).

1980'li yıllarda Türkiye'de iç finansal serbestleşmeye ilişkin gerekli kurumsal düzenlemeler yapılmadığından dolayı, Türkiye'nin 1990'lı yıllarda sürekli olarak ekonomik krizlerle karşı karşıya kalması ve devamında krizlerden sonra alınması gereken önlemleri almaması nedeniyle ve son bağlamda bu önlemlere ilişkin düzenlemeler yapılmadan uygulanan dış finansal serbestleşmenin etkisiyle, ortaya çıkan krizleri de önleyememiştir. Bu durumun ortaya çıkmasında, WB ve IMF'nin bu kadar deneyimi olmasına rağmen serbestleştirme programlarının zamanlamasına ve sıralamasına neden öncelik vermedikleri sorusunu akla getirmektedir. Özellikle 1990'lı yıllarda kısa dönemli ekonomik krizlerle boğuşan ülkeler, söz konusu bu kuruluşların yangına körükle gidilen yönde müdahalede bulduklarını ve krizin ne zaman patlak vereceğini öngöremeyen ve krizin ertesinde ülkenin bulunduğu koşulları hesaba katmadan hatalı politikalar uyguladıklarını ileri sürmüş, öte yandan kuruluşlar ise yeterli önlem alınmadan atılan adımlar için ise bu ülkeleri eleştirmiştir. Bunun sonucunda, kuruluşlar önemli ölçüde imaj kaybına uğramışlardır (Şenses, 2004: 10-11).

Öte yandan Türkiye, 2000-2001 yıllarında IMF destekli programı uygularken tarihinin en büyük krizine yakalanmış ve bu kriz Türkiye'nin IMF ile yeni ve daha kapsamlı

anlaşma yapmasına sebebiyet vermiştir. Bu durum kısaç altındaki ülkelerin buldukları çıkılmaz bir girdapta olduklarını göstermektedir. Bu çerçeveden bakıldığında gelişmekte olan ülkelerin sanayileşme sürecini geri plana itmesinde neoliberal küreselleşmenin önemli bir etkisi olduğu görülmektedir. Bu olumsuz örneklerin birçok Latin Amerika ülkesinde, geçiş ekonomilerinde ve özellikle de Türkiye’de görülmesi mümkündür (Şenses, 2004: 11-16).

Buna ek olarak, 2001 krizinden sonra krizin olumsuz etkilerini azaltmak üzere krizden sonra atılması gereken adımlar atılmış, 2003-2014 döneminde yoksulluğa ve gelir dağılımını doğrudan veya dolaylı olarak etkileyen yapısal reformlar yapılmıştır. Bu kapsamda (T.C. Hazine Müsteşarlığı, 2018: 20):

- Emeklilik Sistemi Reformu: Kurumsal reform, Parametrik reform, Özel emeklilik sistemi,
- Sağlık Reformu: Yönetişimin merkezileştirilmesi, Sağlık hizmetlerinin etkinliğinin sağlanması, Genel Sağlık Sigortası, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, Maliyet kontrolü önlemleri,
- Sosyal Yardım Reformu: Sosyal yardım sisteminin merkezileştirilmesi, Gelir testi sistemi, Sosyal yardım veri tabanı sistemi, Sosyal yardım ve istihdam arasındaki ilişkinin sağlanması,
- İstihdam Piyasası Reformu: İşsizlik sigortası, Aktif İşgücü Piyasası Politikaları, İstihdam üzerindeki yüklerin azaltılmasıdır.

Eğilmez (2018), ‘Kendime Yazılar’ adlı blogunda, yapısal reformların tamamlanmadığını ifade etmektedir. Özellikle vergi tahsilatında dolaysız vergileri %30-35 dolaylarından, %45-50’e çıkarılmasını, dolaylı vergilerin ise %65-70 dolaylarından, %55-50’ye indirilmesiyle oluşacak biçimde sistem reformunun yapılmasını istemektedir. Buna ek olarak, sosyal güvenlik sistemi ve sağlık sisteminin açık vermeye devam ettiği, bu nedenle sistemin açık vermesinin önlenmesi için primler ve sağlık giderlerine katılımların gözden geçirilmesini ve emeklilik düzenlemelerinin yenilenmesi gerektiğini ileri sürmüştür. Son olarak, 2001 krizi sonrasında bütçe reformu yapıldıysa da bütçe dengesi hala bir seferlik gelirlerle sağlandığını, bu durumun sürdürülemez olduğunu ve bütçenin bir seferlik gelirlerle finanse edilmesi uygulamasının azaltılarak sürekli gelirlere ağırlık veren bir yapıya kavuşturulması gerektiğini ifade etmiştir.

Aslında, Türkiye’nin ekonomik temelleri -kuruluşundaki zorlukları da düşündüğümüzde- Cumhuriyet’in 1923-1945 yılları arasında sağlam temeller üzerinde inşa edildiğini ve bunun sonucunda ekonomik bir mucizeyi gerçekleştirdiği söylenebilir. Bu dönemin öncesinde yaşanan I. Dünya Savaşı ve 10 yıl sonra gerçekleşecek ve tüm dünyayı olumsuz yönde etkileyecek Büyük Buhran ve bu tarihten 10 yıl sonra başlayacak II. Dünya Savaşı’nın tüm dünya için yıkım etkisini göz ardı etmemek gerekir. Daha sonraki yıllarda ve günümüz de ise neoliberal politikaların, zaman zaman ulusal, zaman zaman ise uluslararası krizlerin etkisiyle Türkiye ekonomisini olumsuz yönde etkilediğini ifade edebiliriz.

4. Şili'de Neoliberal Politikaların Etkisi

Bu bölümde, neoliberal politikalar altında Şili ekonomisinin nasıl etkilendiğini ve neoliberal politikaların Şili'de, diğer ülkelere göre (*neoliberal politikaları uygulayan gelişmekte olan ülkeler özellikle de Latin Amerika ülkeleri*) nasıl daha fazla başarıya ulaştığına ilişkin anlatımlar bulunmaktadır.

II. Dünya Savaşı'nın ardından ABD, gelişmekte olan ülkeleri özellikle de jeopolitik konumu önemli olan ülkeleri kıskacına almaya başlamıştır. Bu ülkelerden en önemlisi Latin Amerika'da önemli bir jeopolitik konuma sahip olan Şili'dir (Karakuş-Candan, 2014: 20). Bu bağlamda Şili'nin bağımsızlığından günümüze kadarki ekonomik gelişimini, neoliberal politikaların Şili ekonomisini ve siyasal sürecini nasıl yönlendirdiğini ve nasıl kıskaca aldığı anlatılmaktadır.

Latin Amerika'yı inceleyenler için, bölge ekonomilerinin ve toplumlarının endemik bir özelliği olan yoksulluk ve eşitsizlik, bu bölgede bir sosyal sorun olarak görülmektedir (Dion, 2007:186). Araştırmacılar bu iki sorunun sürekliliğini başarısız kamu politikalarına yüklemektedirler. Müdahaleci yaklaşımı benimseyenler, bu sorunu 'pazarın başarısızlığı'nın bir sonucu olarak görürken, aksi yaklaşımı benimseyenler, hükümetlerin başarısızlığının mantıksal bir sonucu olarak görmektedirler (Mamalakis, 1996: 182).

Şili'de, fetih düzenleyicilerinin *encomienda*⁸ sistemini kurduğu andan itibaren, her zaman eşitsizliklerin olduğu gözlenmiştir (Hojman, 1996: 76). Şili'de 1820-1930 döneminde (*bağımsızlığını ilan ettiği ve Büyük Buhrana kadarki dönemde*), yoksulluk ve eşitsizlik devam etmiştir. Yoksulluk ve eşitsizliğin devam etmesinde Latin Amerika'daki hemen hemen tüm hükümetlerin, kolektif (*temel insani, politik, ekonomik ve sosyal haklar*) ve yarı-kamusal (*eğitim, sağlık, refah*) hizmetler üretme konusunda yetersiz veya isteksiz oluşu yer almaktadır. Hükümetler; kolektif ve yarı-kamusal hizmet üretimini büyük ölçüde, orta ve üst sınıfın elde ettikleri gelir üzerinden vergilendirme yoluyla değil, onların madeni ve tarımsal kaynaklardan elde ettiği geçici fazlalar yoluyla finans etmiştir. Aynı zamanda hükümetler, alt sınıfa (*yerli halklar, eski köleler, kadınlar ve kırsal ve kentsel bölgelerde yaşayan yoksullar*) az sayıda veya yetersiz kolektif ve yarı-kamusal hizmetleri sunması ve alt sınıfa kıtanın ortak doğal zenginliklerinden elde edilen gelir paylarından mahrum bırakması, bunun sonucunda hükümetlerin alt sınıfın tüketimdeki adalet ilkesini ihlal etmesine neden olmuştur (Mamalakis, 1996: 186). Bundan dolayı, Şili, 1920'lerin ortasında, Bismarkyan politikasına dayalı bir sosyal koruma sistemi kurmuştur. Bu sosyal sigorta sistemi, çoğunlukla kentte çalışan ücretlileri ve sigortalı işçilerin yardıma muhtaç ailelerini kapsamıştır. Ancak, Şili'deki sosyal güvenlik sistemi, eşitsizlikleri önlememiştir ve bu sistem Latin Amerika'daki en karmaşık ve en maliyetli bir yapıya dönüşmesi ile birlikte ciddi derecede toplumsal cinsiyet ve sınıf eşitsizliklere neden olmuştur. Sosyal programlar,

⁸ *Encomienda, sömürgeci İspanyol Amerika'sında, İspanyol Krallığının Amerikan kolonilerinde Hint nüfusunun durumunu tanımlamaya çalıştığı yasal sistem.*

katı bir yasal gelenek ve ataerkil kurumlar tarafından şekillendirilmiştir. Siyasi hareketliliğe daha az yatkın olanlar (*çoğunlukla dezavantajlı durumdakiler*), 'verimliliği artırmak', 'faydaları evrenselleştirmek' ve 'malîyetleri düşürmek' adına korumasız kalmışlardır (Mesa-Lago 1978, 1985; Borzutzky 1982'den Akt. Montecinos, 1997: 225-226).

Bu doğrultuda Şili'deki eşitsizlikleri azaltmak adına birtakım hamleler yapılmıştır. 1930 yılından ve özellikle de 1945'ten sonra devlet destekli sanayileşme, eşitsizliğin karakterini değiştirmeye yardımcı olmuş, ancak eşitsizliği azaltamamıştır. Eşitsizliğin karakterindeki bu değişim; toplumun belli kesimlerini (*üst sınıfın sanayici kesimi, giderek büyüyen ve kentsel üretim yapan bir işçi sınıfı ve sistemi destekleyen ve ondan faydalanan devlet bürokratlar ve teknokratlar*) zenginleştirmiştir. Çünkü gıda fiyatlarının ve tarımsal ücretlerin düşük tutulması kırsal alanlardaki yoksulluğun daha da kötüleşmesine neden olmuştur. Bu da kırsal alanlardan kentsel alanlara göçün (*çoğunlukla yoksul olan kesim*) artmasını teşvik etmiştir. Sübvansiyonların ve hızla yükselen enflasyonun bir araya gelmesiyle birlikte, gelir eşitsizliği ve yoksulluk giderek daha da artmıştır (Hojman, 1996: 76-77).

Bu bağlamda, özellikle seçilmiş kamu ve özel girişimlere ve orta ve üst gelirli hane halklarına yönelik anti rekabet sağlayıcı ayrıcalıklar, hem laissez-faire (1820-1930) hem de korumacı dönemde (1930-1973) sağlanmıştır. Bunun sonucunda, her iki dönemde de Latin Amerika'nın çoğunda yaşanan istikrarsızlık ve durgunluk; yoksulluğa ve eşitsizliğe karşı savaşı zayıflatmıştır (Mamalakis, 1996: 183).

1973 yılında Şili'de gerçekleşen Askeri darbe ile birlikte, yeni bir kalkınma modeli hayata geçirilmiştir. Bu kalkınma modelinde temel ihtiyaç ürünlerinin fiyat serbestisi ve sosyoekonomik etkinliğin yer almasının yanı sıra yerel ve yabancı yatırımcıların menfaati yönünde özelleştirmeler yapılmıştır. Böylelikle dış piyasa için üretim politikası uygulanmış olacaktı. Çünkü piyasa, tüm ekonomik etkinlikleri kapsadığı gibi sosyal, politik ve kültürel etkinliklerin de merkezi ve düzenleyicisi konumundaydı. Sermaye cephesi; merkezileşmeyi, tekelleşmeyi, emekten sermayeye doğru gelir akışının artışı, üretimin belli alanlarında teknolojik ve örgütsel anlamda modernleşmesini, üretim maliyetlerinde önemli bir miktarda azalışı, sermayede ve üretim fazlasında artışı desteklemekte ve bu üretim modeliyle dünyada belli başlı ekonomilere eklenmeyi öngörmekteydi (Soto, 2007: 116-117). Şili'deki yeni kalkınma modelinin olumlu sonuçlarını ifade etmek gerekmektedir. Bu model, kamu hizmetlerinin finansmanın tamamının özel sektör tarafından karşılanması ile yüksek olan kamu harcamalarının düşmesini sağlamıştır. Ancak, bu kalkınma modeli devlet harcamalarının özel sektöre ilişkin yatırımlarının (*crowding-out*) azalmasını neden olmuştur (Alper, 2004: 3).

Öte yandan aynı askeri rejim, sosyal koruma sisteminin ilkelerini de değiştirdi. Ülkenin kalkınma stratejisini tekrar tanımladı. Bu dönemde (1973-1990), ani ve beklenmedik bir şekilde değişen neoliberal ekonomik reform paketinin ve büyük kurumsal değişimlerin bir parçası olarak sosyal harcamalar azaldı (Meller 1990'den Akt. Montecinos, 1997: 227). Devlet, aşırı yoksulluğu hafifletmeyi amaçlayan sosyal hizmetlerin sağlanmasında minimalist bir yaklaşımı (*sosyal politika reformları, âdem-i merkezîyetçi*,

özelleştirme yanlısı, piyasaların yanlı kullanımı ve devlet yardımlarından yararlanacak kişilerin seçimi katı hal almıştı) benimsedi (Castaneda, 1990'den Akt Montecinos, 1997: 227). Bu bağlamda, yetkililer devletin sosyal koruma geleneğinin (*en yoksul gruplar hariç*) geri çekilmesini destekledi. 1990'larda, demokrasiye dönüş ile birlikte, ekonomi politikasındaki öncelikler değiştirilmeden sosyal politikaların yönü değiştirildi (Montecinos, 1997: 224).

Şili ekonomisi 20. yüzyılın büyük bir bölümünde düşük ekonomik büyüme ve yüksek enflasyonla yaşamış olmasına rağmen son 20 yıllık dönemde (1990-2010) büyük bir değişim sergilemiştir. Aynı zamanda diğer Latin Amerika ülkelerinde görülen finansal krizler ve durgunluğun aksine Şili güçlü ve istikrarlı yapıya kavuşmuştur (Ganioğlu, 2010: 137). Yaşanan ekonomik krizlerin etkileri gelişmekte olan ülkelerde şiddetli bir biçimde hissedilmekteydi. IMF, Şili'de büyük miktarda olan kamu borcunu düşürmek için ekonomiye yönelik yapısal uyum paketi hazırlamış ve sosyal hizmetlere kamu harcamalarından fazlaca ayrılan payın da azaltılması şartını koşmuştur. WB'nin beklentisi Şili ekonomisinde verimliliğin artacağı, sosyal hizmetlerdeki bakım kalitesinin ve kullanıcı faydasının yükseleceği yönündeydi. Ancak birçok ülkede WB'nin politikaları başarısızlığa uğrarken Şili'de başarılı şekilde uygulanmıştır. Bunun sebebi ise, Şili reformu WB'nin yaydığı reformdan farklılaşarak daha öncesinde topluma yerleşmiş geniş kamu hizmetleri ağını muhafaza etmiş olmasıdır. Ayrıca, Şili hükümeti WB'nin dayattığı temel hizmet paketini tanımlamamıştır (Homedes & Ugalde, 2005: 83-84). Bu nedenle Latin Amerika'ya, Şili ve diğerleri olarak ayırmak doğru olacaktır. Çünkü Şili'nin bu dönüşümü diğer Latin Amerika ülkelerine (*Peru, Arjantin, El Salvador, Kolombiya, Uruguay ve Meksika*) ilham kaynağı olmuştur (Oflluğlu & Oran, 2011: 45).

Aslında Şili'de büyümenin hızlanmasında 1970'lerden itibaren çok geniş bir yelpazede uygulamaya konulan reformlar ve bu reformların sürekliliğinin sağlanması önemli rol oynamıştır. Kurumlara ve politikalara ilişkin yurt içi finansal piyasaların ve ticaretin serbestleştirilmesi, sermaye piyasalarının gelişmesi, kamu sektörünün yeniden yapılandırılması, özelleştirme, sosyal güvenlik sistemi ve işgücü piyasalarına yönelik düzenlemelerin neticesinde kalıcı etkiler bırakmıştır. Bu düzenlemeler Şili'de, 1990'dan itibaren güçlü bir büyüme fırsatı sağlamıştır (Ganioğlu, 2010: 145). Ek olarak Şili'deki bu reformlar eşitliği sağlamıştır. Özellikle risklerle karşı karşıya kalan düşük gelirli için ekonominin gelişim stratejisinde ve yoksulluğun giderilmesinde uygulanan sosyal politikaların ön plana çıkarılması amaçlanmıştır (Mesa & Cox, 2003: 120; Ganioğlu, 2010: 145).

Şili'de gelir eşitsizliği ve yoksulluk istatistiklerine bakıldığında ise, GINI katsayısı 1971'de 0,47'den, 1980'de 0,53'e ve 1989'da 0,59'a yükseldiği ve 1990'ların başında ve 1994 yılında GINI katsayısı 0,57'de düştüğü görülmüştür (Ferreria & Litchfield, 1999: 510). Latin Amerika'da ise gelir eşitsizliği; 1980'lerde ve 1990'larda üst seviyelere tırmanmış olmasına rağmen 2000'lerde ise ani bir düşüş yaşamıştır (Gasparini & Cruces, 2013: 53).

Genel olarak, yapısalılık çağında (1930-1973/1973-1990), hükümetin mezo-ekonomisi (*orta vadeli programında*) radikal bir dönüşüm geçirmiştir. Buna rağmen,

yoksulluk ve eşitsizlik bakış açısıyla bakıldığında ise, 1930'lardan önce olduğu gibi, hala muhtaç ve yoksullar açısından değişen bir şey olmamıştır. 1930'lardan 1990'lara kadar, Latin Amerika'da neredeyse tüm hükümetler bu zaman diliminde (Mamalakis, 1996: 186-187):

- Tarım, finans ve ticaret sistemini zarara uğratma pahasına sanayiye yapay olarak teşvikler yapılmış,
- İthalata karşı koruyucu duvarlar yükseltilmiş ve
- Piyasaya acımasızca müdahale etmişlerdir.

Buna ek olarak Şili, 20. yüzyılın sonlarında ve 21. yüzyılın başlarında 'Şili Mucizesi' adının verildiği önemli bir ekonomik büyüme yaşamıştır. Augusto Pinochet'nin acımasız askeri diktatörlüğün sonrasında, ülkenin ekonomik olarak büyümesinin yoksulluğun azalmasında⁹ önemli bir rol oynadığı görülmektedir. Ancak 2000 yılına kadar, ekonomik büyümeye rağmen gelir eşitsizliği artmıştır (Loyka, 2011: 2; Soto & Torche, 2004: 403). Her Concertación başkanının¹⁰ sosyal harcama politikaları homojen olmadığından, yoksulluk ve eşitsizlik üzerinde farklı etkiler yaratmışlardır. Ancak, 2000'lerden ve Ricardo Lagos'un başkanlığından sonra, Şili'de gelir eşitsizliği ve yoksulluk azalmaya başlamıştır. 2000 yılında yoksulluk içinde yaşayan Şilililer %20,2 iken, 2009'da %11,5'e düşmüştür (Loyka, 2011: 2-3). Buna ek olarak, bu hükümetler, büyümenin bölgelere ve nüfusa eşit ölçüde fayda sağlamadığı konusunda görüş birliği içerisinde bulunmuşlardır: her bölgede yoksulluk seviyesi azalmasına rağmen, bölgesel gelir eşitsizliği azalmamış ve refah farklılıkları uzun süre devam etmiştir (Soto & Torche, 2004: 401).

21. yüzyılın ilk on yılında Latin Amerika'da hem yoksulluk hem de gelir eşitsizliği önemli ölçüde azalmıştır. Sosyal göstergelerdeki bu gelişmeler en az iki faktörle ilişkilendirilmiştir: Bir yandan, bölge ekonomilerinin çoğunluğu, işgücü gelirinde ve istihdamdaki artışla birlikte güçlü bir büyüme yaşamıştır. Öte yandan, çoğu Latin Amerika ülkesi sosyal harcamaları artırmış ve geniş kapsamlı sosyal koruma sistemleri oluşturmuş veya mevcut sistemlerin kapsamını büyük ölçüde genişletmiştir (Gasparini & Cruces, 2013:

⁹ 1987 ile 2000 arasında, toplam yoksulluk %38'den %20'ye düşerken, yoksulluk %13'ten %6'ya düşmüştür (Soto & Torche, 2004:403).

¹⁰ Son 50 yılda Şili, siyasi ideolojinin tam spektrumunu temsil eden başkanlar tarafından yönetilmiş ve 2010 yılına kadar egemen siyasi paradigma tam bir çember çizmiştir. 1958 ile 1964 yılları arasında Jorge Alessandri yönetiminde bulunan merkez sağ muhafazakâr hükümet yerini, 1964'ten 1970'e kadar Eduardo Frei'nin önderliğindeki Hristiyan Demokratik merkezci reformist hükümete bıraktı. 1970 yılında iktidara gelen Salvador Allende'nin kötü şöhretli 'Sosyalizme giden Şili'nin Yolu' 1973'te şiddetli bir şekilde sona erdirildi ve yerini Şili'yi dünyanın en neoliberal ekonomisi haline gelmesini sağlayacak olan Augusto Pinochet'in liderliğindeki aşırı sağcı diktatörlüğe bıraktı. Demokrasi 1990 yılında restore edildi ve orta-sol Hristiyan Demokratlar ile Sosyalistler tarafından oluşturulan "Concertacion koalisyonları". Aylwin (1990-94), Eduardo Frei (jr) (1994-2000), Ricardo Lagos (2000-06) ve Michelle Bachelet (2006-10) başkanlıkları altında demokrasiyi taçlandırmıştır. 2010 yılında Sebastián Piñera önderliğinde merkez sağ koalisyonu iktidara getirdi; bu durum, 1960'ların başından bu yana ilk kez bir yönetimin tek başına iktidara geldiğini temsil etmektedir (Kennedy & Murray, 2012: 22).

51-52). Şili'nin son 20 yıldaki gelirindeki ciddi artış, yoksulluktaki eşit derecedeki bir düşüşe eşlik etmiştir: kişi başına düşen GSYİH, 1987'de 1.679 ABD dolarından 2006 yılında 7.214 ABD dolarına yükselirken, resmi yoksulluk sınırlarının altında yaşayanların yüzdesi %39,4'ten, %13,7'ye düşmüştür (Agostini & Brown, 2011: 604). Sonuçta, üretimdeki bu güçlü genişleme, azalan işsizlik seviyesini, artan reel ücretleri, enflasyonun düşmesini ve gittikçe artan dışsal durumu işaret etmektedir (Soto & Torche, 2004: 402).

Şili'de 1973-1990 dönemine ilişkin sosyal politika ve sosyal hizmetlerde yapılan uygulamalara bakıldığında, 1973'de yerel yönetim kurumları/kuruluşları yönetimi devralmış ve sosyal hizmetlerin dağıtımını üstlenmiştir. Ancak yerel yönetim kurumları/kuruluşları devlet kaynaklarının kaybını telafi edecek yeterli kaynaklara sahip değillerdi. Ücretlerdeki genel düşüş, yüksek faiz oranları, uzun süreli işsizlik ve emekli maaşlarının düşük olması sosyal harcamalardaki azalmayı durduramamıştır. Bunun sonucunda, aşırı hedefleme birçok dezavantajlı grubun korumasız kalmasına neden olmuştur (Montecinos, 1997: 227). 1980'lerin başından itibaren, yoksulluğun azaltılması Şili hükümetinin önemli politika hedefleri arasında yer almıştır. Bu on yılın başlarında, Şili'nin yoksulluk karşıtı stratejisi ile birlikte; hamile kadınlara, yoksul ebeveynlere, hanehalkı reisinin kadın olduğu evlere, yaşlılara, özürülülere, işsizlere, yoksullara ve yeterince içme suyu satın alamayanlara bir dizi transferler gerçekleştirilmiştir. Ekonomik büyüme ile birlikte, bu tür transferlerin gerçekleştirilmesiyle son yirmi yılda ulusal yoksulluk yüzdesinin %65'lik bir düşüşte önemli bir payı bulunmaktadır (Agostini & Brown, 2011: 622).

1990 yılından itibaren demokrasinin gelmesiyle birlikte dezavantajlı gruplara hem harcanan miktar hem de özel ilgi artmıştır. Ekonomik büyümeyle birlikte, sosyal harcamalar (*ve bir dereceye kadar nakit transferleri*) eşitsizliğin ve yoksulluğun azaltılmasında önemli bir rol oynamıştır. Sosyal politikadaki değişimlerin bir sonucu olarak, kişi başına düşen sosyal harcamalar 1998- 1999 yıllarında 686 USD (*2000 sabit fiyat*) iken 2008-2009 yıllarında 945 USD (*2000 sabit fiyat*) seviyesine yükselmiştir. Eğitime ilişkin sosyal harcamalar ise (*GSYH'nin bir yüzdesi olarak*) bu dönemde artmış, 1998-1999'da %3,6 iken; 2008-2009'da %4,3'e çıkmıştır (Loyka, 2011: 2-3).

Eğitimin, düşük ve yüksek vasıflı işçi ücretleri arasındaki eşitsizliğin azaltılmasında temel bir faktör olduğu bilinmektedir. Bununla birlikte, Şili'nin şu anki Şartlı Nakit Transferinde yer alan 2000 yılında kurulan ve 2003 yılında Ricardo Lagos tarafından uygulamaya konan Şili Solidario transferinin koşulları, tüm aile üyeleri için zorunlu okula devam ve sağlık kontrollerini kapsamaktadır. Ayrıca bu transferlere ek olarak, nüfusun sadece en yoksul kesimi hedef alınmış ve her bir Şili hanehalkına bir sosyal hizmet görevlisi atanmıştır (Loyka, 2011: 3). Aslında, bu sosyal harcamalar, ekonomik kriz ve sonradan ortaya çıkan yapısal uyum reformlarından etkilenenleri tespit etmek için daha etkili sosyal güvenlik ağları sağlamayı hedeflemiştir. Bu sosyal harcamalar, sağlık ve eğitime yapılan yatırımları, küreselleşmiş piyasalarda büyümeyi ve rekabet edebilirliği teşvik etmenin bir aracı olarak görülmüştür (Dion, 2007: 187). Buna ek olarak, Latin Amerika'da da 2000'lerde yaşanan eşitsizlik ve yoksulluğun azalması, sosyal harcama sistemlerinin artması ve sosyal koruma sistemlerinin başlatılması ya da genişletilmesi ile bağlantılıdır (Gasparini & Cruces, 2013: 59).

Bu bağlamda, Şili'deki, yetkililerin kısa vadeli kazançlar uğruna uzun vadede yer edinmiş istikrarı tehlikeye atacak politikalarından uzak durmaları ve titizlikle oluşturulmuş kurumsal alt yapıları sadık kalmaları neoliberal ekonomi politikalarının sürekliliğini sağlamıştır. Aynı zamanda, Şili'yi, finansal küreselleşmeyle birlikte yaşadığı sermaye hareketlerinin olumsuz etkilerinden ve finansal krizlerden de korumuştur (Ganioğlu, 2010: 145).

Ayrıca reformların kalıcılığının ve sürekliliğin sağlanabilmesi için mali piyasaların etkin yönetimi, yapısal dengenin şeffaf ve esnek olması ve reformların işlemesi için hedeflenen orta vadeli programa sadık ve sorumlu kalınması gerekmektedir. Böylece konjonktürle aynı yönde hareket eden sosyal politikaların, insanlar üzerindeki riski çeşitlenmesinde ve bireysel sigortalamada etkili olduğu görülmüştür. Bununla birlikte söz konusu sosyal politikalar ekonomik krizlerin kamu maliyesi üzerindeki etkisini azalttığı da gözlenmiştir (Mesa & Cox, 2003: 120-121).

Sonuç olarak küreselleşmenin artan olumsuz etkilerine birçok ülke maruz kalırken, Şili ekonomisinin sıra dışı bir performans sergilemesi, araştırmacıları bu başarının ardındaki sebeplerin araştırılmasına yöneltmiştir. Schmidt-Hebbel (2006)'ye göre; Şili ekonomisinin son 20 yılda sergilediği bu dikkat çekici değişimde politik liderliğin kalitesinin, politika oluşturma sürecinin, kurumlar ve politikaların etkili olduğu söylenmektedir. Söz konusu reformlar, yabancı finansal piyasaların ve ticaretin serbestleştirilmesine, sermaye piyasalarının gelişmesine, kamu sektörünün yeniden yapılandırılmasına, özelleştirme, sosyal güvenlik sistemi ve işgücü piyasalarına yönelik olmuştur (Ganioğlu, 2010: 138). 1970'lerden itibaren Şili'de uygulanan reformların derinliği, hızı, zamanlaması ve tedriciliği (gradualism) üç sonuca yönlendirmektedir (Ganioğlu, 2010: 145-148):

- Reformların çok farklı alanları kapsamayı ve derinlemesine ve geniş bir yelpazeye sahip olması (*mal ve hizmet çeşitliliğinde artış*),
- Reformların kademeli olarak gerçekleşmesi,
- Politik liderlik-kararlılık fikirlerinin etkin olması (*optimal zamanlama, hız ve öncelikten daha önemli*) istikrarı ve kalkınmayı sağlamıştır.

Kısacası Şili neoliberal politikaları uygularken sosyal politikayı dışlamamıştır. Sosyal politikaların etkisiyle finansal piyasaların özelleştirilmesi, kamu tarafından denetlenmesi (*disipline edilmesi*), etkin bir biçimde yönetilmesi ve bütçe dengesine önem verilmesi sonucunda sosyal politikalara fon aktarımları sağlanmıştır. Sosyal politikalara aktarılan bu payların, doğru ve etkin bir şekilde dezavantajlı gruplara verilmesi ile yoksulluk ve eşitsizlik azalmıştır.

5. Türkiye ve Şili Karşılaştırmalı Yoksulluk İstatistikleri

Bu bölümde Türkiye ve Şili'nin yıllar boyunca neoliberal politikaların gelir dağılımı ve yoksulluk istatistiklerine yansımaları incelenmiştir. Türkiye ve Şili'ye ilişkin gelir dağılımı ve yoksulluk istatistiklerine ilişkin verilere Dünya Bankası web sitesinden ve Human Development Index (HDI)- 2016 raporundan ulaşılmıştır. Her iki ülkeye ilişkin

istatistikler, yıllar itibariyle, HDI skorunu ve sıralamasını, gelir eşitsizliğini (*GINI katsayısını*), mutlak yoksulluk içinde yaşayanların genel nüfus içindeki sayısı ve oranı ve son olarak eşdeğer hanehalkı kullanılabilir fert gelirine göre sıralı %20'lik grupları içermektedir. Bu istatistikler, Tablo 3, Şekil 1, Tablo 4 ve Tablo 5'de verilmiştir.

Tablo: 3
1990-2015 Dönemine İlişkin Türkiye ve Şili'ye Ait İnsani Gelişmişlik Endeksi Puanı, Sırası ve Değişimi

| HDI | Parametreler | 1990 | 2000 | 2010 | 2015 |
|---------|--------------|-------|-------|-------|-------|
| Türkiye | Puan | 0,576 | 0,653 | 0,737 | 0,767 |
| | Sıra | 89 | 88 | 81 | 72 |
| Şili | Puan | 0,700 | 0,761 | 0,820 | 0,847 |
| | Sıra | 48 | 44 | 40 | 38 |

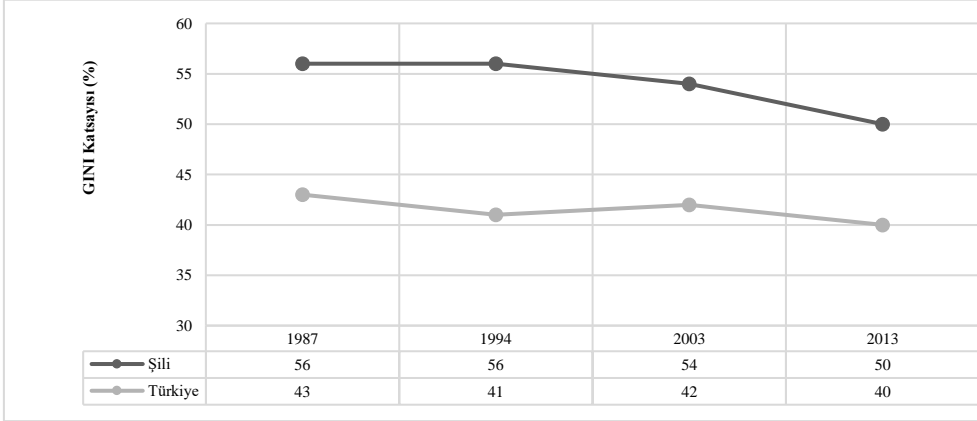
Kaynak: HDI (2016), *Human Development Report*, <http://hdr.undp.org/sites/default/files/2016_human_development_report.pdf>, 22.06.2017; İlgili rapordan yararlanılarak tarafımızca hazırlanmıştır.

Tablo 3'de 1990-2015 dönemine ilişkin Türkiye ve Şili'ye ait HDI istatistiklerine yer verilmiştir. Türkiye'nin 1990 yılında HDI 0,576 iken, 2015 yılında 0,767 olmuştur. Şili'nin 1990 yılında HDI 0,700 iken, 2015 yılında ise 0,847'dir. Ülkelerin HDI'deki sıralamalarına bakıldığında ise, 1990 yılında 144 ülke içinde Türkiye 89. sıradayken, Şili'nin 48. sırada olduğu görülmektedir. 2015 yılında 188 ülke içinde Türkiye 72. sırada iken, Şili'nin 38. basamağa ilerlediği görülmektedir. İki ülke karşılaştırıldığında HDI bakımından Şili'nin Türkiye'den yıllar itibariyle üstün olduğu görülmektedir.

Söz konusu bu durum iki farklı sonucu doğurduğu söylenebilir. Birincisi, 1990-2015 dönemine ait Şili'nin HDI sıralamasındaki değişimin, üst düzey ülke grubunda bir başka deyişle gelişmiş ülkelerle rekabet içinde olduğu ve öte yandan Türkiye'ye ait rakamların ve sıralamanın ise daha çok gelişmekte olan ülke kategorisindeki ülkelerle rekabet ettiği söylenebilir. Bu bağlamda Şili'nin Türkiye'ye göre sıralamasındaki değişimin, katma değer olarak daha yüksek olduğunu ifade edilebilir.

Ayrıca Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne girme sürecinde Avrupa ülkeleri ile karşılaştırılması tablonun daha iyi analiz edilmesine yardımcı olacaktır. 2015 yılında Türkiye'nin, Avrupa Bölgesi (*Eurozone*)'nde sadece 117. sıradaki Moldova, 82. sıradaki Makedonya, 81. sıradaki Bosna Hersek ve 75. sıradaki Arnavutluğu geçtiği görülmektedir (HDI, 2016). Bu da aslında Türkiye'ye ait sayıların ve sıralamanın ne kadar yanıltıcı olduğunu, aslında Türkiye'nin HDI hedefi olarak Şili'nin ve Avrupa'nın çok gerisinde kaldığı söyleyebilir.

Şekil: 1
1987-2013 Dönemine Ait Türkiye ve Şili'deki Gelir Eşitsizliği



Kaynak: <www.data.worldbank.org> sitesinden elde edilen veriler kullanılarak tarafımızca hazırlanmıştır. Bkz. Worldbank, 2017c. GINI index (World Bank estimate). <<http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI>>, 22.06.2017.

Şekil 1'de 1987-2013 dönemine ait Türkiye ve Şili'deki gelir eşitsizliğine ilişkin istatistiklere yer verilmiştir. 1987 yılında Türkiye'ye ait GINI katsayısına bakıldığında 0,43 olarak görülürken, Şili'de ise bu değer 0,56 olarak hesaplanmıştır. 2013 yılında Türkiye'de bu rakamın 0,40'a, Şili'de ise 0,50'ye gerilediği görülmektedir. Bu bağlamda her iki ülkede de GINI katsayı değerlerinde bir iyileşmenin olduğu bir başka ifadeyle gelirin daha eşit bir şekilde dağıtmaya başlandığını söylenebilir. Ayrıca Türkiye'nin Şili'ye göre daha eşit bir gelir dağılımına sahip olduğu söylenebilir.

Tablo: 4
1987-2013 Dönemine İlişkin Türkiye ve Şili'de Günde 1,91 ve 3,10 Amerikan Doları'nın Altında Yaşayanların Sayısı (Milyon)

| Parametre | Ülkeler | 1987 | 1994 | 2003 | 2013 |
|----------------------------|---------|------|------|------|------|
| Günde 1,91 Amerikan Doları | Şili | 1.05 | 0.68 | 0.43 | 0.16 |
| | Türkiye | 0.82 | 1.48 | 2.47 | 0.25 |
| Günde 3,10 Amerikan Doları | Şili | 2.74 | 2.00 | 1.27 | 0.36 |
| | Türkiye | 4.98 | 6.95 | 8.71 | 1.99 |

Kaynak: <www.data.worldbank.org> sitesinden elde edilen veriler kullanılarak tarafımızca hazırlanmıştır. Bkz. Worldbank (2017a), Poverty headcount ratio at \$1,90 a day (2011 PPP) (% of population), <<http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.DDAY?locations=1W&start=1981&end=2013&view=chart>>, 22.06.2017; Worldbank (2017b), Poverty headcount ratio at \$3,10 a day (2011 PPP) (% of population), <<http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.2DAY?end=2013&locations=1W&start=1981&view=chart>>, 22.06.2017.

Tablo 4'de 1987-2013 dönemine ait Türkiye ve Şili'de günde 1,91 ve 3,10 Amerikan Doları'nın altında yaşayan insanlara ilişkin istatistiklere yer verilmiştir. Dünya bankası istatistiklerine göre, 1987 yılında Türkiye'ye ait ölçülen günde 1,91 Amerikan Doları'nın altında yaşayan insan sayısı 800 bin iken, Şili'de bu sayı 1 milyon 110 bindir. 2013 yılında ise Şili'de 160 bine, Türkiye de 250 bine gerilediği görülmektedir. Diğer yandan 1987 yılında Türkiye'ye ait ölçülen günde 3,10 Amerikan Doları'nın altında yaşayan insan sayısı

yaklaşık 5 milyon iken, Şili'de bu sayı yaklaşık 2 milyon 800 bindir. 2013 yılında ise Türkiye'de bu sayı yaklaşık 2 milyona, Şili'de ise 360 bine gerilediği görülmektedir. Her iki ülke, kişi sayısı olarak yoksulluğu azaltmasına rağmen 'Hangi ülkenin politikası daha başarılı olmuştur?' sorusuna cevap aramak mantıklı olacaktır.

Worldbank (2017ğ) istatistiklerine göre 1987 yılında yapılan nüfus sayımında Türkiye nüfusunun 51.168.841 olduğu hesaplanmıştır. 1987 yılında 1,91 ve 3,10 Amerikan Doları'nın altında yaşayan insanların ülke nüfusuna oranı sırasıyla %1,5 ve %9 olarak hesaplanmıştır. 2013 yılında yapılan nüfus sayımında Türkiye nüfusunun 76.223.639 olduğu ve 1,91 ve 3,1 Amerikan Doları'nın altında yaşayan insanların ülke nüfusuna oranı ise sırasıyla %0,3 ve %2,5 olarak hesaplanmıştır. Bu bağlamda mutlak yoksulluk içindeki insanların nüfus içindeki yüzdesinde bir düşüş ve yoksulların sayısında sırasıyla %70,5 ve %61,1'lik bir gerileme kaydettiği görülmüştür. Bununla birlikte Worldbank (2017ğ) istatistiklerine göre 1987 yılında yaptığı nüfus sayımına göre Şili nüfusunun 12507488 olarak hesaplanmıştır. 1987 yılında 1,91 ve 3,1 doların altında yaşayan insanların oranı sırasıyla %8,3 ve %22 olarak hesaplanmıştır. 2011 yılında yapılan nüfus sayımında Şili nüfusunun 17.248.000 olduğu ve 1,91 ve 3,10 doların altında yaşayan insanların oranı sırasıyla %0,9 ve %2 olarak hesaplanmıştır. Bu bağlamda yoksulların nüfus içindeki yüzdesinde bir düşüş ve yoksulların sayısında sırasıyla %85,8 ve %87,8'lik bir gerileme kaydettiği görülmüştür.

Sonuç olarak, 1,90 ve 310 Amerikan Doları'nın altında yaşayan insanların sayısı 2013 yılına gelindiğinde hem nüfus içindeki oranı hem de kişi bazında Şili'nin Türkiye'ye göre mutlak yoksullukla mücadelede daha başarılı olduğu söylenebilir.

Tablo: 5
1987-2013 Dönemine İlişkin Türkiye ve Şili'de Eşdeğer Hane Halkı Kullanılabilir Fert Gelirine Göre Sıralı %20'lik Gruplar

| Ülkeler | %20'lik Fert Grupları | 1987 | 1994 | 2003 | 2013 |
|---------|-----------------------|-------|-------|-------|-------|
| Türkiye | İlk %20 | 49,91 | 47,62 | 48,37 | 46,58 |
| | İkinci %20 | 9,81 | 10,15 | 10 | 10,49 |
| | Üçüncü %20 | 14,03 | 14,87 | 14,58 | 15,15 |
| | Dördüncü %20 | 20,35 | 21,6 | 21,55 | 21,95 |
| | Son %20 | 5,90 | 5,77 | 5,51 | 5,84 |
| Şili | İlk %20 | 61,4 | 61,5 | 59,95 | 56,69 |
| | İkinci %20 | 6,7 | 6,73 | 7,28 | 8,29 |
| | Üçüncü %20 | 10,62 | 10,59 | 11,14 | 12,05 |
| | Dördüncü %20 | 17,94 | 17,73 | 17,8 | 18,33 |
| | Son %20 | 3,34 | 3,46 | 3,82 | 4,63 |

Kaynak: <www.data.worldbank.org> sitesinden elde edilen veriler kullanılarak tarafımızca hazırlanmıştır. Bkz. Worldbank (2017ç), *Income share held by highest 20%*, <<http://data.worldbank.org/indicator/SI.DST.05TH.20>>, 22.06.2017; Worldbank (2017d), *Income share held by second 20%*, <<http://data.worldbank.org/indicator/SI.DST.02ND.20>>, 22.06.2017; Worldbank (2017e), *Income share held by third 20%*, <<http://data.worldbank.org/indicator/SI.DST.03RD.20>>, 22.06.2017; Worldbank (2017f), *Income share held by fourth 20%*, <<http://data.worldbank.org/indicator/SI.DST.04TH.20>>, 22.06.2017; Worldbank (2017g), *Income share held by lowest 20%*, <<http://data.worldbank.org/indicator/SI.DST.FRST.20>>, 22.06.2017.

Tablo 5'de 1987-2013 dönemine ilişkin Türkiye ve Şili'ye ait eşdeğer hane halkı kullanılabilir fert gelirine göre sıralı şekilde %20'lik gruplar verilmiştir. Şili ele alındığında eşdeğer hane halkı kullanılabilir fert gelirine göre, en yüksek gelire sahip %20'lik grubun

2013 yılında toplam gelirden aldığı pay, 1987 yılına göre 4,71 puan azalarak %56,69 olurken, en düşük gelire sahip %20'lik grubun payı 1,29 puan artarak %4,63 olmuştur. Türkiye ise, eşdeğer hane halkı kullanılabilir fert gelirine göre, en yüksek gelire sahip %20'lik grubun 2013 yılında toplam gelirden aldığı pay, 1987 yılına göre 3,3 puan azalarak %46,58 olurken, en düşük gelire sahip %20'lik grubun payı 0,06 puan azalarak %5,84 olmuştur.

Genel olarak yıllar itibariyle eşdeğer hane halkı kullanılabilir fert gelirine göre, en yüksek gelire sahip %20'lik grubun toplam gelirden aldığı pay her iki ülkede de azalırken, son %20'lik grupların toplam gelirden aldığı pay Şili'de artarken, Türkiye'de azalmıştır.

6. Değerlendirme

Bu çalışma tarihsel süreç boyunca fiziksel olarak birbirlerine uzak mesafede olmasına rağmen politik iklimin, siyasi yapıların ve toplumların verdiği tepkiler bakımından benzerlikleri içeren Türkiye ve Şili'ye ilişkin neoliberal politikaların tarihsel bağlamda ele alınması ve gelir dağılımı ve yoksulluk istatistiklerine yansımalarının değerlendirmesini içermektedir.

1947-1991 Soğuk Savaş Dönemi'nin konjonktürel yapısı ele alındığında, ABD ve Batı Avrupa ülkeleri, SSCB'den yayılan sosyalist rejime karşı, liberal rejimi yayma yarışına girmişlerdir. II. Dünya Savaşı'na kadar çok kutuplu siyasi ve ekonomik güçler yerini, savaştan sonra iki kutuplu ekonomik ve siyasi güçlere bırakmıştır. Ancak bir kutbunu ABD'nin oluşturduğu diğer kutbunu da SSCB'nin oluşturduğu yapı hem ekonomik hem de siyasal güç mücadelesine girdiği görülmektedir. Böylece ABD'nin başını çektiği liberal politikalarda değişime gitme zorunluluğu doğmuştur. Bu bağlamda, yeni oluşturulan ekonomik, politik ve siyasal yapının, SSCB rejimine karşı uygulanabileceği ülkelerin seçilmesi gerektiği ifade edilebilir. Latin Amerika'da Şili ve Ortadoğu'da ise Türkiye, çok önemli jeopolitik konuma sahip ülkelerdir. Sonuçta ABD'nin öncülüğünde kurulan IMF, WB ve BW kuruluşları, gelişmekte olan ülkelerin ekonomi politikalarına ve Kuzey Atlantik Anlaşması Örgütü / North Atlantic Treaty Organization (*NATO*) ile de siyasal ve askeri politikalarına etki ettiği söylenebilir.

Genel olarak neoliberal ekonomi kısılacısındaki Türkiye ve Şili'ye ilişkin yoksullukla ilgili istatistikler göz önüne alındığında Türkiye ve Şili'de olumlu gelişmeler olduğu ancak Şili'nin Türkiye'ye kıyasla politikalarında daha başarılı olduğu görülebilir. Şili devletinin yoksulluk ile mücadelesindeki başarılı politikalarını aşağıdaki beş durumla açıklamak mümkündür.

İlk olarak Şili devleti, 1980 yılının hemen öncesinde yaşanan banka krizlerinin ve ekonomik krizlerin sonucunda, WB ve IMF'nin 1980 yılından sonra dikte ettiği neoliberal felsefenin etkisinde ekonomi, siyasi ve sosyal politikalarına yön vermiştir. Bu politikaları uygularken de kendi tavizlerinden vazgeçmemiştir. Türkiye'de durum hem zaman açısından hem de politik açıdan biraz farklılaşmaktadır. Türkiye, 1947 yılında IMF ile tanışmış, 2001 yılında yaşanan banka ve ekonomik krizlerin etkisiyle kapılarını tekrardan IMF'ye açmıştır.

WB, kendi direktifleri (*kamu harcamalarını kısması, IMF'nin verdiği borçların tek tek incelenmesi vb.*) doğrultusunda Türkiye'nin ekonomi ve sosyal politikalara yön vermesini dile getirmişlerdir. Şili'deki duruma benzer, 2001 yılından sonra Türkiye'de bankaların mali yapısı güçlendirilmiştir. Türkiye'deki finansal piyasalara sıkı bir denetim ve disiplin mekanizması hâkim olmuştur. Ancak sosyal politika konusunda özellikle 1996-2002 yıllarında¹¹ sosyal harcamalar ilişkin ayrılan paylardan tavizler verildiği söylenebilir.

İkinci olarak, Şili'de 1980-2010 dönemi zarfında bu kararlı yapının oluşmasında, Schmidt-Hebbel (2006)'in de belirttiği gibi; politik liderliğin kalitesi ve kararlılığı (*optimal zamanlama; hız ve öncelikten daha önemlidir*), politika oluşum süreci (*reformların kademeli olarak gerçekleşmesi*) ve kurumlar ve sosyal politikaların (*reformların çok farklı alanları kapsaması ve derinlemesine ve geniş bir yelpazeye sahip olması*) etkili olduğunu söylemiştir.

Üçüncü olarak Şili; ekonomi, siyasi ve sosyal politikalarını değiştirirken WB'nin dikte ettiği reformları bir kenara bırakmış, var olan geniş kamu hizmetleri ağını korumuştur. Buna ek olarak Şili devleti, hükümetlerin elinde oyuncak olmaktan çıkmış; politika ve siyasi emeller uğruna mali ve sosyal disiplinlerinden vazgeçmemiştir. Bu bağlamda, neoliberal politikaların etkisiyle finansal piyasaların özelleştirilmesi, kamu tarafından denetlenmesi (*disiplin*), etkin bir biçimde yönetilmesi ve son olarak bütçe dengesine önem verilmesi sonucunda sosyal politikalara büyük miktarlarda fonlar aktarılmıştır.

Dördüncü olarak, neoliberal politikalar ışığında WB ve IMF tarafından dikte edilen sosyal politikalar, Şili'de başarıya ulaşmasının nedeni olarak, toplumun geneline yayılmış kamu hizmetleri ağını korumuş olması ve ilgili kuruluşlar tarafından şekillendirilen temel hizmet paketini tanımlama gereği duymamış, diğer taraftan Türkiye'nin ise WB ve IMF'nin vermiş olduğu direktifler doğrultusunda, var olan geniş kamu hizmetleri ağını küçültmüş ve WB'nin direktifleri ışığında temel hizmet paketini tanımladığı için başarısız olduğu söylenebilir.

Son olarak, aslında sorgulanması gereken şey, Şili'deki konjonktürel ortamın benzeri Türkiye'de olmasına rağmen gelir eşitsizliği ve yoksullukla mücadelede neden daha etkin olamamıştır? Bunun cevabı kısa ve nettir. Şili'deki reformlar¹² parametrik değil, yapısal reformlar niteliğindedir. Bu yüzden Şili'deki reformlar kalıcı olmuştur. Şili devleti, parametrik reformlar ile yapısal reformların sürdürülebilirliğini ve kalıcılığını sağlamıştır. Türkiye'de ise etkin derecede yapısal reformlar yapılmadan, parametrik reformlar yapıldığı için Şili'ye ilişkin sosyal politika karşılaştırılmalarında Türkiye'nin daha düşük bir pozisyonda kaldığı ifade edilebilir.

¹¹ BUMKO'dan alınan verilere göre, SHÇEK'in bütçeden aldığı pay 1984-1995 döneminde ortalama binde 2,3, 1996-2002 döneminde ortalama binde 1,3 ve 2002-2011 döneminde ise binde 4,6 olmuştur.

¹² Parametrik reformlar, mevcut sistemi değiştirmeden sistem için yapılan değişiklikler olarak ifade edilirken, yapısal reformlar bir başka deyişle paradigmatik (yapısal) reformlar mevcut sistemin değiştirilmesidir.

Her iki ülke gelir dağılımını ve yoksulluk istatistiklerini iyileştirmesine rağmen, Şili'nin Türkiye'ye göre daha başarılı olduğu söylenebilir. Ancak, bu iki ülkenin hala birçok gelişmiş ve gelişmekte olan ülkenin gerisinde olduğu söylenebilir.

Kaynaklar

- Agostini, C.A. & P.H. Brown (2011), "Cash transfers and poverty reduction in Chile", *Journal of Regional Science*, 51(3), 604-625.
- Alcock, P. & M.A.Y. Margaret & K. Rowlingson (2011), *Sosyal Politika Kuramları ve Uygulamaları*, (Çev: B. Yıldırım & B. Mercan & O.C. Taştan & O. Tezgel & Ş. Gökbayrak), Siyasal Kitapevi, Ankara.
- Alkire, S. & J. Foster (2011), "Counting and multidimensional poverty measurement", *Journal of Public Economics*, 95(7), 476-487.
- Alper, E. (2004), *Emeklilik Reformları: Dünya Bankası, Avrupa Birliği ve Türkiye*, <http://www.spf.boun.edu.tr/_img/1439807435_discussionpaper3.pdf>, 22.06.2017.
- Arabacı, R.Y. (2007), "Yoksulluk ve gelirin yeniden dağılımı açısından asgari ücret", *Journal of Academic Studies*, 9(33), 53-65.
- Arpacıoğlu, Ö. & M. Yıldırım (2011), "Dünyada ve Türkiye'de Yoksulluğun Analizi", *Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi*, 4(2), 60-76.
- Ay, H. & M.L. Haydanlı (2017), "Vergi Yüğü Ekseninde Toplumsal Yapının Gelir Dağılımı ve Yoksullukla İlişkisi", *Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4(3), 136-153.
- Buğra, A. & Ç. Keyder (2006), *Sosyal Politika Yazıları*, 2 Baskı, İletişim Yayınları, İstanbul.
- BUMKO (2014), *Bütçe Büyüklükleri ve Bütçe Gerçekleşmeleri*, <<http://www.bumko.gov.tr/TR,157/butce-buyuklukleri-ve-butce-gerceklesmeleri.html>>, 01.12.2014.
- Çalışkan, Ş. (2010), "Türkiye'de gelir eşitsizliği ve yoksulluk", *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, 59(1), 89-132.
- Cural, M. (2009), "OECD Ülkelerinde Gelir Dağılımının 1980 Sonrası Gelişimi ve Eşitsizliği Azaltıcı Müdahaleler", *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 4(2), 73-97.
- Dion, M. (2007), "Poverty, inequality, policy and politics in Latin America", *Latin American Research Review*, February 42(1), 186-195.
- Eğilmez, M. (2018), *Yapısal Reformlar El Kitabı*, <<http://www.mahfiegilmez.com/2018/06/yapsal-reformlar-el-kitab.html>>, 06.10.2018.
- Eurostat, (2017), *At-risk-of-poverty rate by poverty threshold, age and sex - EU-SILC survey*, <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc_li02&lang=en>, 22.06.2017.
- Ferreira, F.H. & J.A. Litchfield (1999), "Calm after the storms: income distribution and welfare in Chile, 1987-94", *The World Bank Economic Review*, 13(3), 509-538.
- Ganioglu, A. (2010), "Şili Ekonomisi'nin Başarılı Büyüme Performansı ve Kalkınması: Kurumsal Yapı ve Ekonomi Politikaları (1975-2009)", *TİSK Akademi*, 5(9), 137-163.
- Gasparini, L. & G. Cruces (2013), "Poverty and inequality in Latin America: a story of two decades", *Journal of International Affairs*, 66(2), 51-63.

- Gilchrist, C.A. (1916), "Our National Prosperity Distribution of Property and Income", *The Scientific Monthly*, 361-376.
- Güzelsarı, S. (2008), *Küresel Kapitalizm ve Devletin Dönüşümü*, Sosyal Araştırmalar Vakfı, Ezgi Matbaacılık, İstanbul.
- HDI (2016), *Human Development Report 2016*, <http://hdr.undp.org/sites/default/files/2016_human_development_report.pdf>, 22.06.2017.
- Hojman, D.E. (1996), "Poverty and inequality in Chile: are democratic politics and neoliberal economics good for you?", *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, 38(2-3), 73-96.
- Homedes, N. & A. Ugalde (2005), "Why neoliberal health reforms have failed in Latin America", *Health Policy*, 71(1), 83-96.
- Karabulut, T. (2006), "Türkiye'de Kişisel Gelir Dağılımı Araştırmalarının Analizi", *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler MYO Dergisi*, 9(1-2), 21-36.
- Karakuş-Candan, T. (2014), *Neoliberal Laboratuvar Şili "Türkiye ile Benzerlikler, Farklar, Kıyaslar"*, 1. Baskı, Notabene Yayınları, Ankara.
- Kazgan, G. (2013), *Tanzimat'tan 21. Yüzyıla Türkiye Ekonomisi*, 5. Baskı, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- Kennedy, C.M. & W.E. Murray (2012), "Growing apart? The Persistence of Inequality in Chile, 1964-2010", *Urbani İzziv*, 23(2), 22-35.
- Kepek, Y. (2012), *Türkiye Ekonomisi*, 27. Basım, Remzi Kitapevi, İstanbul.
- Kirby, P. (2001), "Tackling Global Inequality: Latin America and the Limits of Liberal Internationalism", *Irish Studies in International Affairs*, 12(2001), 7-19.
- Koçel, T. (2011), *İşletme Yöneticiliği*, 13. Baskı, Beta Basım Yayım Dağıtım, İstanbul.
- Koray, M. (2008), *Sosyal Politika*, 3. Baskı, İmge Kitapevi, Ankara.
- Köse, B. (2008), "Yoksulluğun Küreselleşmesi", *ETHOS: Felsefe ve Toplumsal Bilimlerde Diyaloglar*, 2(4), 1-11.
- Loyka, M. (2011), "Inequality and Poverty in Latin America: Can the Decline Continue?", *Daily Latin News*, Council on Hemispheric Affairs, Washington DC, 102-118.
- Mamalakis, M.J. (1996), "Poverty and inequality in Latin America: Meso-economic dimensions of justice and entitlements", *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, 38(2-3), 181-199.
- Mesa, A. & J. Cox (2003), "Fiscal Policy and Social Protection in Chile", *Cepal Review*, (12), 119-136.
- Montecinos, V. (1997), "Economic reforms, social policy, and the family economy in Chile", *Review of Social Economy*, 55(2), 224-234.
- Ofluoğlu, G. & S. Oran (2011), "Farklı Ülke Deneyimleri Çerçevesinde Özel Emeklilik Programlarının Oluşumu ve Ortaya Çıkardığı Sonuçlar", *Kamu-İş*, 43-71.
- Psacharopoulos, G. & S. Morley & A. Fiszbein & H. Lee & W.C. Wood (1995), "Poverty and income inequality in Latin America during the 1980s", *Review of Income and Wealth*, 41(3), 245-264.
- Schmidt-Hebbel, K. (2006), "Chile's economic growth", *Cuadernos de economía*, 43(127), 5-48.

- Şenses, F. (2004), "Neoliberal Küreselleşme Kalkınma İçin Bir Fırsat mı Engel mi?", *ERC Working Paper in Economic*, 4(9), 13-52.
- Şenses, F. (2009), *Küreselleşmenin Öteki Yüzü Yoksulluk*, 3. Baskı, İletişim Yayınları, İstanbul.
- Şenses, F. (2014), *Küreselleşmenin Öteki Yüzü Yoksulluk*, 7. Baskı, İletişim Yayınları, İstanbul.
- Soto, E.A. (2007), "Şili'nin Bio-Bio Bölgesi'nde Yoksulluk ve Yerel Kalkınma", içinde: H. Veltmeyer & A. O'Malley (eds.), *Neoliberalizmi Aşmak: Latin Amerika'da Kitle Merkezli Kalkınma*, Kalkedon Yayınları, İstanbul, 115-143.
- Soto, R. & A. Torche (2004), "Spatial inequality, migration and economic growth in Chile", *Cuadernos de economía*, 41(124), 401-424.
- T.C. Hazine Müsteşarlığı (2018), <<https://www.hazine.gov.tr/hazine-mustesarligi-tecrube-paylasim-programi>>, 15.08.2018.
- Tufan, B. & Ö.Ö. Sayar & G. Koçyıldırım (2009), "Sosyal Bir Hak Olarak Sosyal Hizmet", *Uluslararası Sosyal Haklar Sempozyumu*, Antalya: Belediye-İş Sendikası Yayını, 76-87.
- Uçkaç, A. (2010), "Türkiye'de Neoliberal Ekonomi Politikaları ve Sosyo-Ekonomik Yansımaları", *Maliye Dergisi*, (158), 422-430.
- Veltmeyer, H. (2007), "Latin Amerika'da Yoksulluğa Karşı Dünya Bankası", içinde: H. Veltmeyer & A. O'Malley (eds.), *Neoliberalizmi Aşmak: Latin Amerika'da Kitle Merkezli Kalkınma*, Kalkedon Yayınları, İstanbul, 175-208.
- Wade, R.H. (2004), "Is globalization reducing poverty and inequality?", *International Journal of Health Services*, 34(3), 381-414.
- Worldbank (2017a), *Poverty headcount ratio at \$1.90 a day (2011 PPP) (% of population)*, <<http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.DDAY?locations=1W&start=1981&end=2013&view=chart>>, 22.06.2017.
- Worldbank (2017b), *Poverty headcount ratio at \$3.10 a day (2011 PPP) (% of population)*, <<http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.2DAY?end=2013&locations=1W&start=1981&view=chart>>, 22.06.2017.
- Worldbank (2017c), *GINI index (World Bank estimate)*, <<http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI>>, 22.06.2017.
- Worldbank (2017ç), *Income share held by highest 20%*, <<http://data.worldbank.org/indicator/SI.DST.05TH.20>>, 22.06.2017.
- Worldbank (2017d), *Income share held by second 20%*, <<http://data.worldbank.org/indicator/SI.DST.02ND.20>>, 22.06.2017.
- Worldbank (2017e), *Income share held by third 20%*, <<http://data.worldbank.org/indicator/SI.DST.03RD.20>>, 22.06.2017.
- Worldbank (2017f), *Income share held by fourth 20%*, <<http://data.worldbank.org/indicator/SI.DST.04TH.20>>, 22.06.2017.
- Worldbank (2017g), *Income share held by lowest 20%*, <<http://data.worldbank.org/indicator/SI.DST.FRST.20>>, 22.06.2017.
- Worldbank (2017ğ), *Population, total*, <<http://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL>>, 22.06.2017.

Dynamic Analysis of Defaults and Prepayments in the Turkish Mortgage Market

Yusuf VARLI (<https://orcid.org/0000-0003-3305-7209>), Department of Economics, İbn Haldun University, Turkey; e-mail: yusuf.varli@ihu.edu.tr

Gökhan ÖVENÇ (<https://orcid.org/0000-0003-4632-9760>), Department of Economics, İstanbul University, Turkey; e-mail: gokhanovenc@istanbul.edu.tr

Türkiye Mortgage Piyasasındaki Temerrütlerin ve Erken Ödemelerin Dinamik Analizi

Abstract

We analyze the determinants of default and prepayment in the Turkish mortgage market by utilizing data obtained from a large commercial bank. Our main findings suggest that default is positively affected by a high loan to value ratio and term length of mortgages, and negatively affected by certain quantitative easing periods, good expectations regarding the future, the ratio of real house prices to the size of the economy and mortgage customer's high school and above level of education and being married. The probability of prepayment rises with the increase in variables such as the gain ratio due to prepayment, high school and above level of education of the mortgage customer, size of the GDP and the ratio of real house prices to GDP. We also find that the likelihoods of both the cases of default and prepayment are locally maximized when nearly 60% of the term is reached.

Keywords : Mortgage, Default, Prepayment, Dynamic Analysis, Logistic Regression.

JEL Classification Codes : C33, E44, G21.

Öz

Bu çalışmada, Türkiye mortgage piyasasındaki temerrüt ve erken ödemelerin belirleyicileri, ticari bir bankadan temin edilen veriler kullanılarak, analiz edilmektedir. Temel bulgularımız göstermektedir ki; borç-değer rasyosunun ve mortgage kredisi vadesinin yükselmesi temerrüt olasılığını artırıcı etkiye bulunmaktayken, bu olasılığı azaltıcı temel etkenler ise bazı parasal genişleme dönemleri, geleceğe dair iyi beklentiler, reel konut fiyatlarının ekonomik büyüklüğe oranı ve mortgage kredisi müşterisinin lise ve üstü eğitim seviyesine sahip ve evli olmasıdır. Erken ödeme olasılığı ise erken ödemedeki kaynaklı kazanç oranı, mortgage müşterisinin lise ve üstü eğitim düzeyi, GSYH büyüklüğü ve reel konut fiyatlarının GSYH'ye oranı değişkenlerindeki artış ile yükselmektedir. Makalede ayrıca, vadenin yaklaşık %60'ına ulaşıldığında hem temerrüt hem de erken ödeme olasılıklarının en üst düzeye çıktığı bulunmuştur.

Anahtar Sözcükler : Mortgage Kredisi, Temerrüt, Erken Ödeme, Dinamik Analiz, Lojistik Regresyon.

1. Introduction

The question of what drives prepayment and default behaviours of mortgage customers has remained significant to comprehend the structure of financial markets and household attitudes. Without any consumer debt, many household or people could not afford to own a house. Therefore, mortgage loans have potential to offer customers the opportunity to purchase house by managing their regular income well. Rationally, to ensure long-term life cycle, transfer from future resources to pay for current consumption, customers and financial intermediaries must appropriately manage their borrowings (debts) and lending (loans) operations. Excessive debt or easy lending might result in economic and social frustration. There are also links between the markets for consumption goods and housing that directly affects liquidity considerations for mortgage markets.

Mortgage contracts cover some significant characteristics; interest rates, maturity, housing price, income et al. Besides these factors, mortgage contracts or debts might also influence social aspects of households such as marriage satisfaction. For instance, according to the National Survey of Families and Households data from USA, any dramatic change in consumer loan debt can predict changes in marital satisfaction of couples (Xiao, 2015). This issue has also been related with customer culture and might vary across countries. Hence, country based empirical studies, like ours, might shed light on country or cultural differences.

On the mortgage creditors side, the main question, perhaps the most significant, is how to handle or identify potential defaulters. It can be also claimed that mortgage or loan issuers have less incentive or signals to identify possible defaulters in a way related to lending standards. A loose filtering process or lender-friendly loan evaluation procedure might increase the number of defaulters whereas a strict filtering process might narrow mortgage demand.

The probability of default and prepayments might appear to be influenced by different set of customer and macroeconomic specific factors such as marriage status, income level, occupation, age, length of mortgage contract term, housing prices, interest rates, income shocks et al. (LaCour-Little, 2008; Doviak & MacDonald, 2012). In general, studies focusing on default and prepayment behaviors use three known variables in their regression analyses: loan to value (LTV), loan to income (LTI) and mortgage payment to income (MTI) ratios. It is also a known fact that wage-indexed mortgage payment might better protect borrowers compared to the nominal mortgage contractor (Campbell & Cocco, 2012). Many other variables can be added to either list depending on other conditions. Another important point related to default or prepayment attitudes is whether it was made strategically or out of necessity. Sometimes borrowers may strategically choose not to repay debts, even if they can afford to do so, which is called as strategic default since borrowers use complex contracts as strategically and choose to default whenever it is profitable (Wyman, 2010). Based on literature review, we examine and interpret our analysis into two categories: Defaults and prepayments.

In our case, there are no studies examining the conditional probabilities and determinants of defaults and prepayments on mortgage contracts in Turkey. Some quantitative and qualitative models focusing on customer history, income, credit scoring and occupation can not provide sufficient and required information. The present empirical research is a step to fill this gap and the Turkish commercial banks may benefit by integrating these results with their internal default predictions or credit-risk scoring.

In this context, by using the data from large commercial private bank Garanti, we attempt to analyse the determinants of defaults and prepayments in the Turkish mortgage market which has experienced a rapid expansion over last decade. We use data from a large commercial bank's mortgage contracts that were introduced on March 2007 in Turkey and quickly replaced with regular housing credits. The individual level mortgage data covers the period between June 2007 and January 2014. Briefly and generally, we find that the probability of default rises with the loan to value ratio and it is less likely for a borrower to default at the initial and final months of payment. In other words, the likelihood of default is locally maximized when 62% of the term (74th month for a 120-month contract) is reached. The term length of the contract, expectations about house prices and education affect the probability of default.

This empirical paper proceeds as follows: The next section reviews the literature on defaults and prepayments behaviours. We present the data and model in section 3. We discuss the empirical methodology in section 4 and the estimation results in section 5. The last section concludes the paper.

2. Literature Review

Multiple studies examine the factors behind default and prepayment attitudes. The literature can be grouped based on several categorizations. It can be classified based on whether the focus is on defaults or prepayments. An alternative categorization can be made based on how much control the borrower has over default and prepayment decisions, i.e. depending on whether the decision was made strategically or out of necessity. Opportunities would be presented by the changing market conditions, interest rates, real house prices, macroeconomic conditions and international dynamics. Constraints are imposed by household income, marriage, age, unemployment, house equity, loan-to-value ratio. Many other variables can be added to either list depending on other conditions. These two categories need not be mutually exclusive; often variables pertaining to both explanations would be included in regressions. It is the relative emphasis put on them that merits categorization. Our study represents the first of the kind for the Turkish market. Therefore, it inevitably maintains an exploratory nature while performing formal causal analyses.

For instance, LaCour-Little (2008) presents theoretical and empirical evidence on mortgage defaults, specifically focusing on termination risks that are directly linked to economic factors. Besides the economic factors, Wyman (2010) and Guiso and Sodini (2012) differentiate between strategic default and economic default. According to them, some borrowers strategically choose to discontinue payments despite being able to afford

them. This is called strategic default. In our Turkish mortgage case, we do not differentiate between economic and strategic default.

The effect of loan restructuring on default and prepayment are observed by a number of studies. The fact that wealth motives tend to be an important determinant of default decisions at high levels of negative equity is consistent with the empirical findings of Haughwout et al. (2016). They find that the re-default rate declines relatively more when payment reduction is achieved through principal forgiveness as compared to lower interest rates. The empirical analysis of Doviak and MacDonald (2012) also emphasizes the role of modifications that reduce loan balances in preventing default. Mortgage refinancing is shown by Chen et al. (2013) to play an important role in consumption smoothing, suggesting there are links within the market for consumption goods and housing. Elul et al. (2010) provides empirical evidence on the importance of liquidity considerations for mortgage default decisions.

Regarding country analyses, most studies examine the US and UK markets since these countries have financial deepening mortgage markets and any extra default risk regarding the mortgage market triggers the crisis scenarios. For example, Mian and Sufi (2009) studies the sharp increase in mortgage defaults in the US market before the 2008 financial crisis. Based on mortgage level ZIP code analyses, they find that mortgage credit expansion rapidly grew between 2002 and 2005 despite sharply declining relative to income growth. In other words, income and mortgage credit growth move into opposite directions. Using data from US States, Ghent and Kudlyak (2011) analyse default behaviours of mortgage lenders and show that borrowers are 30% more likely to default in non-recourse states. They reveal that lender-friendly loan evaluation procedures increase the probability of default.

There are very few studies examining default and prepayment behaviours in emerging economies and Turkey. In most of studies on mortgage defaults, three main variables are used. First is the loan to value (LTV) ratio where loan is the total amount of borrowing used in financing the property and value represents its concurrent market price. The second is the loan to income (LTI) ratio where income is a measure of household earnings for a period, usually year or month. The third is the mortgage payment to income (MTI) ratio where the mortgage payment refers to the periodic deposit made to the bank toward the mortgage loan and income is the household earnings within the same period. For instance, Erol and Patel (2005) uses wage-indexed payment mortgage data and finds that wage-indexed mortgage payment protects the borrower while nominal mortgage contracts might result in higher mortgage default in Turkey.

Ambrose and Sanders (2003) do not find any relationship between default/prepayment and LTV. Schwartz and Torous (2003) have found that the age of the mortgage plays an important role in regressions aimed at explaining default rates. Kang and Zenios (1992) use basis functions to capture the complex interactions between interest rate differentials and prepayment rates in their calibrations. Kalotay et al. (2004) argue that the market value of a mortgage should be emphasized rather than future payments. Navratil

(1985) uses the difference between the prevailing market rate and the contract rate. The relationship is most elastic when the current market rate is 300 basis points below the current market rate. Bajari et al. (2008) emphasize the role of house price declines and deterioration in loan quality.

Deng et al. (2000) suggests that the borrowing agent would exercise the option in the form of a mortgage default if it is in the money where the main determinant is the property value. However, the agent would not do this immediately after facing negative home equity since property prices may increase in the future. The difference between property value and the outstanding loan balance is termed as house equity. A decreasing and eventually negative house equity is considered among the main determinants of mortgage defaults in the literature. This variable was also addressed in papers predating the crisis, such as Vandell (1978) and Campbell and Dietrich (1983).

More recent research such as Campbell and Cocco (2012) emphasizes additional variables and specifications that determined the mortgage decision. According to their model, house equity has a triggering effect, however the threshold level for this effect depends on the borrowing constraints and other shocks faced by the household in variables such as income and inflation. Following the same reasoning, they conclude that the effect of these variables would be different for fixed rate mortgage (FRM) and adjustable rate mortgage (ARM) contracts. In the case of an ARM contract, an interest rate shock would incentivize an agent to default through an increase in borrowing constraints. A high initial LTV ratio would make mortgage default more likely since the probability of having low and negative home equity would have been increased. The effect of the initial LTV is empirically supported by the findings of Mayer et al. (2009) and Schwartz and Torous (2003). However, there are also studies arguing that a negative property value does not always translate into a default decision. Foote et al. (2008) observe that the rate of default is below 10% for homeowners in Massachusetts, U.S. among those experiencing negative house equity. Quigley and Order (1990) test the option models for prepayments and find that the extent of the prepayment option being in the money has a strong effect, but it is not exercised as ruthlessly as the theory predicts.

3. Methodology

Analysis of events such as volcano explosions, wars, cancer etc. is important yet hard to be perform since such events occur very rarely. That is, we have generally a tiny proportion of these events (ones in binary data) in the data set than nonevents (zeros). Early termination events such as default and prepayment can also be categorized in this group.

Our sample has also very few observations of default and prepayment to qualify these two cases as rare events. They become further rare when the panel conversion is applied.

This is shown to create biases and inconsistencies for limited dependent variable regressions. Specifically, in probability models, namely logit, serious problems arise due to the fact that maximum likelihood estimation of the logistic model suffers from small-sample

bias. Here the degree of bias is strongly dependent on the number of cases in the rarer events of the two categories of the dependent variable.

To address this problem, King and Zeng (2001) introduce an adapted version of the logistic regression, named rare events logistic regression. This algorithm mainly utilizes the method developed by It is essentially a logit regression where all observation on the rare cases are coupled with a sample drawn from the non-rare one. The results are unbiased and consistent in large samples.

In their approach, King and Zeng (2001) apply a number of corrections. They firstly suggest employing a case-control sampling design using stratified sampling. That is, they recommend a random selection of zeros in binary data. Now, the coefficients of explanatory variables are approximately unbiased, whereas the constant term may be significantly biased. Then, to account this bias, the prior correction method adjusts the constant term. The corrected intercept coefficient is:

$$\beta_0 = \hat{\beta}_0 - \ln \left[\left(\frac{1-\tau}{\tau} \right) \left(\frac{\bar{y}}{1-\bar{y}} \right) \right]$$

where $\hat{\beta}_0$ is uncorrected intercept coefficient, while τ and \bar{y} are the fraction of ones in the population and the observed fraction of ones in the sample (or sampling probability) respectively.

The slope coefficients are also biased in the sample of rare events data and are corrected via:

$$\tilde{\beta} = \hat{\beta} - bias(\hat{\beta})$$

where $\hat{\beta}$ refers to the maximum likelihood estimator. So $\tilde{\beta}$ denotes the corrected slope coefficients. Here the bias in $\hat{\beta}$ can be estimated by the following weighted least-squares expression:

$$bias(\hat{\beta}) = (X'WX)^{-1}X'W\xi$$

where $\xi_i = 0.5Q_{ii}[(1 + w_1)\hat{\pi}_i - w_1]$, Q_{ii} are the diagonal elements of $Q = X(X'WX)^{-1}X'$, and $W = diag\{\hat{\pi}_i(1 - \hat{\pi}_i)w_i\}$. Here $\hat{\pi}_i$ denotes the probability of $\Pr(Y_i = 1 | \hat{\beta})$ and $w_i = w_1Y_i + w_0(1 - Y_i)$ in which $w_1 = \tau/\bar{y}$ and $w_0 = (1 - \tau)/(1 - \bar{y})$.

Then, the outcome we are looking for is to estimate $\pi = \Pr(Y_i = 1 | \beta)$. To do this estimation we employ $\tilde{\pi}_i = \Pr(Y_i = 1 | \tilde{\beta}) = \frac{1}{1 + e^{-x_i\tilde{\beta}}}$ where x_i is a vector which includes a constant and explanatory variables that will be explained in the following section.

In this study, we employ the approach of King and Zeng (2001) and their STATA software package, named "relogit", developed for the estimation correction model mentioned above. Here we apply relogit package with the assumption that early termination

choices of credit borrowers are rare events, thus the term "event" corresponds to an occurrence of default or prepayment. We compare and verify the results against the standard logit regressions as robustness check and support the propositions of King and Zeng (2001).

4. Data

In the housing market, having real data is very hard to be obtained especially for the data of credits. In the absence of surveys, the only reliable source of individual level data is the bank records. The data used in this study is obtained from a large commercial bank operating in all regions of Turkey, Garanti Bank. Our dataset covers all mortgage credits given by this bank after the introduction of the new legislation June 2007 up to January 2014.

The data consists of basic information for the credits, namely amount, term, interest rate of credit and value of the house, and descriptions for the borrower as follows: income¹, age, marital status and education level. Information of date and amount for both default and prepayment events in a given borrower are also provided.

The entries are created at the opening of the credit and updated only if refinancing option is chosen by the borrower. Hence the dataset is of static nature. Information regarding income levels and demographics are obtained as a snapshot of the customer base. This results in a mismatch between the income level and marital status variables between the two datasets since they are recorded at different points in time. This problem is addressed by using marital status change dates and wage indices to correct or approximate the relevant entries.

Our focus is on the dynamic probabilities of default and prepayment therefore the dataset as obtained has little utility for our purposes. To run panel regressions, the dataset had to be converted into a panel format. That is, we must convert the data from static to dynamic form. We achieve this by taking the initial credit information along with the corrected and approximated additions then calculating a series of new variables. For each period, the outstanding loan balance (OLB) is calculated. OLB is then used to calculate the loan-to-value ratio in period t . Most variables other than demographics are based on these two variables.

The data of credit structure, demographics and key macroeconomic fundamentals which we employ as the determinants of early termination events of credit borrowers in a given bank are composed of the following variables:

"Defaulted" and "Prepaid" are dummy variables that register one if the borrower defaults or prepays respectively in the current period and zero otherwise. "LTV" stands for loan to value ratio and is calculated by dividing the credit amount to the value of the house.

¹ *When we were cleaning the data, we found that the income data could not be collected very well, so we dropped it out from the regression analysis. However, we give basic descriptives of the data to provide an opinion about it.*

"Prepayment Gain Ratio" is the differential between the total amounts that would be paid when the term is completed normally or with a prepayment. It measures how much the borrower has to gain from prepayment. "Age of Term" is calculated by dividing the number of the current month by the number of total months. Its main role is to test whether borrowers are equally likely to default or prepay throughout the term or if they are less likely to default in the beginning and towards the end. "Term" stands for the number of months the payments will be made to the bank to honor the credit.

"Age of Customer" is the age of the borrower in the current period. "Education2", "Education3", "Education4" dummies stand for middle-high school, undergraduate and graduate education levels, respectively. "Married" dummy variable controls for the marital status with 1 corresponding to be married. "Term Medium" and "Term Long" are dummies corresponding to terms of lengths shorter than 60 months, between 60 and 120 months, and longer than 120 months, respectively.

"QE1", "QE2", "QE3" are dummy variables that capture the effect of three different quantitative easing periods by the Federal Reserve in the U.S. and capture the effect of global dynamics. The same goes for "Operation Twist". The variable of "General Expectations" is a catch-all index published by the Central Bank of Turkey to reflect the economical expectations regarding near future. "Normalized Real GDP" and "Real House Price over GDP" are self-explanatory. Real house price component of the latter variable is calculated by dividing the Reidin real house price index by the real GDP. "Real FX Rate" is the real rate of U.S. dollar to Turkish lira. "Real Mortgage Rate" is the average real mortgage credit rate in the market in the current period.

4.1. Data Description

In this study, we use credits data which is obtained from a large commercial bank operating in all regions of Turkey. This dataset consists of all mortgage credits given by this bank from June 2007 to January 2014. As far as we know, this is the biggest dataset used to understand Turkish housing credit market. Detailed data descriptions and their sources can be found in Table 1.

Table: 1
Data Descriptions and Sources

| Data | Description | Frequency (or Basis) | Source |
|------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|--------------|
| Credit | Total amount of mortgage loan in TL | Account Basis | Garanti Bank |
| House Price | Value of house subject to given credit in TL | Account Basis | Garanti Bank |
| Term | Number of months the payments will be made | Account Basis | Garanti Bank |
| Mortgage Rate | Interest rate subject to given credit at the beginning in % | Account Basis | Garanti Bank |
| Income | Amount of monthly income of mortgage customer in TL | Account Basis | Garanti Bank |
| Age | Age information of mortgage customer | Account Basis | Garanti Bank |
| Education | Education level categorization of mortgage customer | Account Basis | Garanti Bank |
| Marital Status | Marital Status of mortgage customer | Account Basis | Garanti Bank |
| QEs | Dummy variables capturing the quantitative easing periods by the Federal Reserve in the U.S. | Monthly | FED |
| General Expectations | Catch-all index reflecting economical expectations regarding near future | Monthly | CBRT |
| GDP | Gross Domestic Product of Turkey | Quarterly | TurkStat |
| HP Index | House Price Index | Monthly | Reidin |
| Real FX Rate | Real rate of U.S. dollar to Turkish lira | Monthly | CBRT |
| Mortgage Interest Rate | Average mortgage credit rate in the market | Monthly | CBRT |

Additionally, basic descriptives for the variables used in our analyses in this study are illustrated in Table 2. Original data consists of both credit specific and demographic variables. For 186880 mortgage accounts average credit amount is 78,356 TL while average LTV ratio is 59% and term is 86 months. Monthly mortgage rate has an average of 0.9%. Most prominent feature in credit variables is that income and house price have higher standard deviations regarding mean values. Looking at the demographic variables, we can see that average of mortgage customers' age is 39, while their education level is averaged on high school degree. Finally, the table illustrates that 86% of mortgage customers are married.

Table 2 also provides information about descriptives of both defaulted and prepaid customers. Compare to non-defaulted mortgage customers, defaulted ones have more credit amount, loan to value ratio and mortgage rate. It also seems that the average income level of defaulted customers is double and average value of their house subject to mortgage is higher in comparison with other customers. Additional distinctive feature of defaulted mortgage owners is that they have lower education level and marriage percentage in average, while their age level is slightly higher. When we look at the default specific variables, we can see that average period of defaulted credits is the 20th month and the defaulted amount to house price ratio is nearly 0.5.

Table: 2
Summary of Descriptive Statistics

| Category | Variable Group | Variable | # of observations | Mean | Standard Deviation | Minimum | Maximum |
|-----------|-------------------------------|------------------|-------------------|----------|--------------------|---------|----------|
| All | Credit Variables | Credit | 186880 | 78355.88 | 69641.4 | 8000 | 5500000 |
| | | LTV | 186880 | 0.592 | 0.160 | 0.012 | 0.799 |
| | | Term | 186880 | 85.679 | 34.388 | 1 | 249 |
| | | Mortgage Rate | 186880 | 0.008 | 0.001 | 0.000 | 0.018 |
| | | Income | 186880 | 4436.463 | 94799.39 | 500 | 3.100 |
| | | House Price | 186880 | 139669.2 | 139319.6 | 20000 | 1.100 |
| | Demographic Variables | Age | 186880 | 38.542 | 9.970 | 16 | 81 |
| | | Education | 186880 | 4.330 | 1.394 | 0 | 8 |
| | | Married | 186880 | 0.858 | 0.348 | 0 | 1 |
| | | | 355 | 95680.86 | 101696.9 | 13645 | 1100000 |
| Defaulted | Credit Variables | LTV | 355 | 0.663 | 0.125 | 0.023 | 0.797 |
| | | Term | 355 | 85.157 | 35.822 | 4 | 240 |
| | | Mortgage Rate | 355 | 0.009 | 0.001 | 0.005 | 0.015 |
| | | Income | 355 | 9961.346 | 79730.65 | 656 | 1500000 |
| | | House Price | 355 | 150169.6 | 177583.9 | 26000 | 1800000 |
| | | Age | 355 | 39.256 | 8.785 | 21 | 64 |
| | Demographic Variables | Education | 355 | 4.011 | 1.246 | 2 | 7 |
| | | Married | 355 | 0.783 | 0.412 | 0 | 1 |
| | Default Specific Variables | Defaulted Period | 355 | 20.363 | 8.898 | 4 | 41 |
| | | Defaulted Amount | 355 | 77425.52 | 79535.15 | 1386.97 | 797595.1 |
| Prepaid | Credit Variables | Credit | 18157 | 80580.32 | 83130.05 | 10000 | 2600000 |
| | | LTV | 18157 | 0.579 | 0.164 | 0.062 | 0.799 |
| | | Term | 18157 | 73.272 | 32.678 | 5 | 240 |
| | | Mortgage Rate | 18157 | 0.009 | 0.001 | 0.002 | 0.018 |
| | | Income | 18157 | 4566.2 | 8486.72 | 500 | 503000 |
| | | House Price | 18157 | 144109.9 | 155275.4 | 20000 | 5382000 |
| | | Age | 18157 | 39.801 | 9.423 | 19 | 79 |
| | Demographic Variables | Education | 18157 | 4.554 | 1.409 | 0 | 8 |
| | | Married | 18157 | 0.859 | 0.347 | 0 | 1 |
| | | | 18157 | 23.359 | 10.913 | 1 | 77 |
| | Prepayment Specific Variables | Prepaid Period | 18157 | 23.359 | 10.913 | 1 | 77 |
| | | Prepaid Amount | 18157 | 54330 | 64456.02 | 899.37 | 2173269 |

Prepaid customers' differences compared to others in term of average levels can also be seen in the table. The values in the table illustrate that prepaid customers' average levels of credit amount, mortgage rate, income and value of the house become higher, but the LTV ratio becomes shorter in comparison with other customers. Furthermore, average values of all demographic descriptives of customers using prepayment option are barely higher than others. We can also reach that the average period of prepayment is beyond 3 months compared to the default situation. Finally, the prepaid amount is nearly two thirds of the defaulted amount and 40% of house value is subject to credit used by prepaid customers.

5. Results

The results are grouped in under default and prepayment categories based on the dependent variable. The results of rare events logistic regression analysis for the default and prepayment cases can be seen in Table 3 and 4 respectively. To interpret the coefficients in these tables, Table 5 provides the probability changes in level and return for initial analyses of both the default and prepayment cases. Firstly, the probability of default part will be examined.

5.1. Probability of Default

The initial regression in Table 3 controls for the real FX rate (USD/TRY). Probability of default increases with the LTV. This is an expected result and consistent with the literature. Borrowers who have high loan to value ratio are more likely to experience difficulties in mortgage payments compared to a low loan to value ratio since higher LTV expresses that mortgage borrowers have less down payment and high debt (loan) burden. According to Table 5, based on our initial default regression model results, about 10% rise in the mean value of LTV ratio causes the probability of default to increase by 1.195%.

The age of the mortgage contract has an effect: it is less likely for a borrower to default at the initial and final months of payment. The likelihood of default is locally maximized when 62% of the term is reached, e.g. probability of default is maximized on the 74th month for a 120-month contract. This is an important finding in the sense that it gives valuable signals to mortgage creditors about the timing of default risk.

Only the second quantitative easing dummy has a significant effect. The default probability was lowered by the second quantitative easing. Operational twist on the other hand has a larger negative effect with a better p-value. The age of the borrower increases the probability of default in a concave manner where it peaks at about 41 years, then drops. Education does not have a significant effect unless the borrower attended high school and above. More educated borrowers have a lower chance of default. The length of term affects default probability. Long term credits have a positive effect on default whereas middle term credits have a negative effect on default. Better expectations about the future reduces the probability of default. This result is also consistent with the strategic default literature in which borrowers strategically choose to not pay when he or she realizes that the real housing price will fall.

Additionally, the ratio of real house prices to GDP has a negative effect, implying that default is less likely if the real value of houses is growing faster than the economy.

The second regression in Table 3 eliminates the FX rate from the equation and reruns it. When the real FX rate is excluded QE3 and normalized GDP gain significance. In other words, they are not significant when the FX rate is controlled for. This is not surprising, given the sensitivity of the real FX rate in Turkey to FED decisions and how dependent GDP is on it. There are no sign changes between the results with and without the real FX rate.

We divide the sample in two, based on whether the observation is made during or after the crisis. Surprisingly, the intercept term loses statistical significance. The magnitude of the age and age-squared terms remain the same, but their p-values change, probably due to the lowered sample size.

Being married also significantly reduces the probability of default. Based on our initial results, married mortgage borrowers have about 1% lower likelihood of default compared to single borrowers.

Dividing the sample in two based on the initial LTV ratio shows that credits with a high LTV ratio are more sensitive to the real house price over GDP variable. The effects of LTV and age terms are not statistically significant when initial LTV is low.

Finally, dividing the sample based on credit amount suggests that the intercept is not significant for the medium and large-scale credits. The magnitude of the intercept is higher for the small-scale credits. This signals that small-scale credits have an exceptionally high default rate to begin with. Age terms lose significance in the small and large-scale credit cases.

5.2. Probability of Prepayment

Our regression analysis about prepayment can be seen in Table 4. The age of mortgage has a concave effect on prepayment probability. The maximum effect is observed when the 60% of the term is passed. QE1 and QE3 are significant whereas QE2 is not. This is completely the inverse of the case of default. The first and the third quantitative easing periods affected the probability of prepayment whereas the second one did the same for defaults. The first easing resulted in an increase in prepayments whereas the third one in a decrease. The magnitudes are offsetting each other, suggesting that the end outcome from the perspective of the banks was neutralized. Operational twist had a negative effect on prepayment probability as it did on default probability. Better expectations of future economic conditions have a positive effect on prepayments so does the size of real GDP and real house prices over GDP.

Table: 3
Rare Events Logistic Regressions for the Case of Default

| | Initial Analysis | | Crisis Effect | | Initial LTV Ratio | | Credit Amount | | |
|---------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|---------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| | FX Controlled | FX Elemenated | During Crisis | After Crisis | Low LTV Ratio | High LTV Ratio | Small Scale | Medium Scale | Large Scale |
| Constant | 6.43* (0.08) | 7.24* (0.06) | 4.12 (0.41) | 4.77 (0.49) | 13.56* (0.08) | 8.71* (0.06) | 11.59* (0.09) | 5.06 (0.37) | 10.34 (0.22) |
| LTV | 3.52*** (0.00) | 3.51*** (0.00) | 2.27*** (0.00) | 6.54*** (0.00) | 1.12 (0.55) | 2.06*** (0.00) | 3.43*** (0.00) | 2.80*** (0.00) | 2.66*** (0.00) |
| Age of Term | 8.45*** (0.00) | 8.52*** (0.00) | 6.78*** (0.00) | 13.66*** (0.00) | 9.31*** (0.00) | 7.96*** (0.00) | 8.02*** (0.00) | 8.95*** (0.00) | 8.17*** (0.00) |
| Age of Term - Squared | -6.80*** (0.00) | -6.86*** (0.00) | -4.56*** (0.01) | -10.19*** (0.01) | -7.21*** (0.01) | -6.91*** (0.00) | -5.67*** (0.00) | -7.55*** (0.00) | -7.21*** (0.01) |
| Normalized Real GDP | -0.03 (0.48) | -0.05* (0.07) | -0.04 (0.27) | 0.06 (0.48) | -0.10** (0.05) | -0.05 (0.18) | -0.08 (0.11) | -0.03 (0.50) | -0.08 (0.22) |
| Real HP over GDP | -0.12*** (0.00) | -0.14*** (0.00) | -0.10*** (0.00) | -0.25*** (0.00) | -0.06 (0.19) | -0.17*** (0.00) | -0.09** (0.03) | -0.14*** (0.00) | -0.17*** (0.00) |
| General Expectations | -0.07* (0.08) | -0.07*** (0.00) | -0.06*** (0.01) | -0.12*** (0.00) | -0.08* (0.06) | -0.06*** (0.00) | -0.08*** (0.01) | -0.07*** (0.00) | -0.03 (0.40) |
| Real FX Rate | -2.31 (0.14) | - | - | - | - | - | - | - | - |
| QE1 | -0.40 (0.46) | -0.63 (0.23) | -0.58 (0.30) | - | -0.95 (0.17) | -0.76 (0.39) | -0.93 (0.21) | -0.87 (0.44) | 0.06 (0.96) |
| QE2 | -0.56** (0.05) | -0.51* (0.06) | -0.30 (0.30) | - | -0.83 (0.29) | -0.40 (0.19) | -0.18 (0.72) | -0.34 (0.38) | -1.13* (0.10) |
| QE3 | 0.17 (0.46) | 0.36* (0.07) | -0.12 (0.69) | 0.70** (0.03) | -0.58 (0.26) | 0.53** (0.02) | 0.34 (0.43) | 0.18 (0.50) | 0.61 (0.14) |
| Operation Twist | -0.71*** (0.00) | -0.83*** (0.00) | -0.69*** (0.01) | -0.78** (0.04) | -1.29** (0.05) | -0.75*** (0.00) | -0.34 (0.46) | -1.02*** (0.00) | -0.96** (0.03) |
| Age of Customer | 0.12*** (0.01) | 0.12*** (0.01) | 0.11 (0.14) | 0.13** (0.02) | -0.04 (0.66) | 0.15*** (0.00) | -0.01 (0.88) | 0.19*** (0.01) | 0.13 (0.20) |
| Age of Customer - Squared | -0.00*** (0.01) | -0.00*** (0.01) | -0.00 (0.13) | -0.00*** (0.01) | 0.00 (0.70) | -0.00*** (0.00) | 0.00 (0.95) | -0.00*** (0.00) | -0.00 (0.18) |
| Education2 | 0.10 (0.54) | 0.10 (0.54) | -0.09 (0.69) | 0.26 (0.26) | -0.40 (0.31) | 0.18 (0.29) | -0.02 (0.93) | 0.15 (0.53) | -0.02 (0.96) |
| Education3 | -0.83*** (0.00) | -0.83*** (0.00) | -1.02*** (0.00) | -0.63** (0.02) | -1.37*** (0.01) | -0.72*** (0.00) | -0.88** (0.02) | -0.92*** (0.00) | -1.16*** (0.01) |
| Education4 | -1.27** (0.02) | -1.27** (0.02) | -1.08* (0.09) | -1.32 (0.20) | -0.90 (0.41) | -1.27** (0.04) | - | -1.49 (0.15) | -1.28* (0.07) |
| Married | -0.89*** (0.00) | -0.89*** (0.00) | -0.79*** (0.00) | -0.96*** (0.00) | -0.80** (0.04) | -0.92*** (0.00) | -1.05*** (0.00) | -0.89*** (0.00) | -0.68*** (0.01) |
| Term Medium | -0.32** (0.03) | -0.31** (0.03) | 0.14 (0.52) | -0.39** (0.04) | 0.62 (0.12) | -0.40*** (0.01) | -0.19 (0.53) | -0.37* (0.07) | 0.02 (0.94) |
| Term Long | 1.17*** (0.00) | 1.18*** (0.00) | 1.69*** (0.00) | 1.20*** (0.00) | - | 1.21*** (0.00) | 2.06*** (0.00) | 1.32*** (0.00) | 0.25 (0.76) |
| # of Observations | 3980306 | 3980306 | 1743875 | 2236431 | 1223409 | 2756897 | 1440007 | 1914548 | 625751 |

Note: *** (significant at 1% level); ** (significant at 5% level); * (significant at 10% level). The numbers into parenthesis show the P-values.

The FX rate has a negative effect on prepayments suggesting that people are less likely to prepay as dollar goes up. The age of the borrower is not statistically significant. Age-squared is significant but with an extremely low magnitude. Education only has a significant effect for individuals with a high school degree and below, implying they are more likely to prepay than university graduates and people with little or no education. Married borrowers are less likely to prepay. The likelihood of prepayment increases as the term lengthens.

Prepayment probability also depends on the prepayment gain ratio which captures the relative gain in prepayment. Replacing the short, medium and long-term dummies with non-linear term variables do not change the results. The length of term has a negative significant effect whereas non-linear terms have near-zero magnitudes albeit being significant. The second version of this regression replaces the prepayment gain ratio with the interest rate of the contract and real mortgage interest rate. Expectations of the future

loses significance, signaling that expectations are already embedded in the real mortgage interest rate on the market. QE1 and QE3 suffers magnitude loss. Operational twist, real FX rate and term lengths change signs. Excluding the real FX rate does not change the results as it did in the default case.

Table: 4
Rare Events Logistic Regressions for the Case of Prepayment

| | Initial Analysis | | | Crisis Effect | | Initial LTV Ratio | | Credit Amount | | |
|---------------------------|---------------------|---------------------|----------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| | FX Controlled | FX Eliminated | GR Eliminated | During Crisis | After Crisis | Low LTV Ratio | High LTV Ratio | Small Scale | Medium Scale | Large Scale |
| Constant | -19.15*** (0.00) | -19.51*** (0.00) | -19.07*** (0.00) | -10.65*** (0.00) | -23.57*** (0.00) | -18.60*** (0.00) | -19.89*** (0.00) | -19.46*** (0.00) | -19.47*** (0.00) | -18.42*** (0.00) |
| Prepayment Gain Ratio | 0.04*** (0.00) | 0.05*** (0.00) | - (-) | 0.05*** (0.00) | 0.06*** (0.00) | 0.04*** (0.00) | 0.05*** (0.00) | 0.05*** (0.00) | 0.05*** (0.00) | 0.04*** (0.00) |
| Age of Term | 5.05*** (0.00) | 4.85*** (0.00) | 5.94*** (0.00) | 5.98*** (0.00) | 4.32*** (0.00) | 5.42*** (0.00) | 4.56*** (0.00) | 4.90*** (0.00) | 4.93*** (0.00) | 5.31*** (0.00) |
| Age of Term - Squared | -4.22*** (0.00) | -4.09*** (0.00) | -5.11*** (0.00) | -4.32*** (0.00) | -4.16*** (0.00) | -4.47*** (0.00) | -3.83*** (0.00) | -3.70*** (0.00) | -4.28*** (0.00) | -5.54*** (0.00) |
| Normalized Real GDP | 0.05*** (0.00) | 0.04*** (0.00) | 0.04*** (0.00) | -0.02*** (0.00) | -0.2 (0.30) | 0.03*** (0.00) | 0.04*** (0.00) | 0.04*** (0.00) | 0.03*** (0.00) | 0.04*** (0.00) |
| Real HP over GDP | 0.09*** (0.00) | 0.09*** (0.00) | 0.12*** (0.00) | 0.06*** (0.00) | 0.21*** (0.00) | 0.09*** (0.00) | 0.09*** (0.00) | 0.10*** (0.00) | 0.09*** (0.00) | 0.07*** (0.00) |
| General Expectations | 0.04*** (0.00) | 0.05*** (0.00) | 0.0 (0.59) | 0.04*** (0.00) | 0.06*** (0.00) | 0.05*** (0.00) | 0.04*** (0.00) | 0.05*** (0.00) | 0.04*** (0.00) | 0.05*** (0.00) |
| Real FX Rate | -1.68*** (0.00) | - (-) | 2.48*** (0.00) | - (-) | - (-) | - (-) | - (-) | - (-) | - (-) | - (-) |
| Contract Rate | - (-) | - (-) | 120.43*** (0.00) | - (-) | - (-) | - (-) | - (-) | - (-) | - (-) | - (-) |
| Real Mortgage Rate | - (-) | - (-) | -500.26*** (0.00) | - (-) | - (-) | - (-) | - (-) | - (-) | - (-) | - (-) |
| QE1 | 0.91*** (0.00) | 0.69*** (0.00) | 0.12* (0.07) | 0.23*** (0.00) | - (-) | 0.54*** (0.00) | 0.76*** (0.00) | 0.73*** (0.00) | 0.53*** (0.00) | 0.86*** (0.00) |
| QE2 | 0.00*** (0.98) | 0.04 (0.24) | 0.04 (0.30) | 0.32*** (0.00) | -1.91*** (0.00) | 0.07 (0.26) | 0.03 (0.52) | 0.17*** (0.00) | -0.04 (0.45) | 0.00 (0.97) |
| QE3 | -0.97*** (0.00) | -0.90*** (0.00) | -1.36*** (0.00) | -0.77*** (0.00) | -1.00*** (0.00) | -0.91*** (0.00) | -0.89*** (0.00) | -1.01*** (0.00) | -0.88*** (0.00) | -0.75*** (0.00) |
| Operation Twist | -0.56*** (0.00) | -0.63*** (0.00) | 0.14*** (0.00) | -0.50*** (0.00) | -0.44*** (0.00) | -0.71*** (0.00) | -0.58*** (0.00) | -0.58*** (0.00) | -0.60*** (0.00) | -0.76*** (0.00) |
| Age of Customer | 0.01 (0.40) | 0.00*** (0.41) | 0.00 (0.51) | 0.00 (0.78) | 0.00 (0.01) | 0.02*** (0.03) | 0.01 (0.16) | -0.02*** (0.01) | 0.02*** (0.02) | 0.01 (0.47) |
| Age of Customer - Squared | -0.00* (0.10) | -0.00 (0.11) | -0.00* (0.09) | -0.00 (0.61) | -0.00*** (0.00) | 0.00 (0.38) | -0.00 (0.22) | 0.00* (0.08) | -0.00*** (0.01) | -0.00 (0.28) |
| Education2 | 0.09*** (0.00) | 0.09*** (0.00) | 0.09*** (0.00) | 0.02 (0.63) | 0.17*** (0.00) | 0.03 (0.44) | 0.11 (0.44) | 0.02 (0.56) | 0.15*** (0.00) | 0.00 (0.97) |
| Education3 | 0.10*** (0.00) | 0.10*** (0.00) | 0.13*** (0.00) | 0.01 (0.81) | 0.24*** (0.00) | -0.03 (0.55) | 0.16 (0.55) | 0.05 (0.21) | 0.11*** (0.01) | -0.06 (0.43) |
| Education4 | 0.06 (0.21) | 0.06 (0.22) | 0.11** (0.02) | -0.06 (0.35) | 0.23*** (0.00) | -0.12 (0.11) | 0.16*** (0.01) | -0.08 (0.45) | 0.10 (0.16) | -0.12 (0.22) |
| Married | -0.16*** (0.00) | -0.16*** (0.00) | -0.14*** (0.00) | -0.11*** (0.00) | -0.18*** (0.00) | -0.14*** (0.00) | -0.17*** (0.00) | -0.12*** (0.00) | -0.20*** (0.00) | -0.15*** (0.00) |
| Term Medium | 0.14*** (0.00) | 0.15*** (0.00) | -0.32*** (0.00) | 0.36*** (0.00) | 0.14*** (0.00) | 0.23*** (0.00) | 0.08*** (0.00) | 0.18*** (0.00) | 0.12*** (0.00) | 0.18*** (0.00) |
| Term Long | 0.53*** (0.00) | 0.56*** (0.00) | -0.46*** (0.00) | 0.94*** (0.00) | 0.52*** (0.00) | 0.83*** (0.00) | 0.48*** (0.00) | 0.60*** (0.00) | 0.69*** (0.00) | 0.01 (0.95) |
| # of Observations | 3980306 | 3980306 | 3980306 | 1743875 | 2236431 | 1223409 | 2756897 | 1440007 | 1914548 | 625751 |

Note: *** (significant at 1% level); ** (significant at 5% level); * (significant at 10% level). The numbers into parenthesis show the P-values.

Dividing the sample in two for the crisis and post crisis periods suggest that the second quantitative easing had a positive effect during the crisis and a negative one afterwards. The size of the GDP has no effect in the post-crisis period. Demographic variables of age and education were not significant during the crisis, but they became so in the post-crisis months.

Separating the low and high initial LTV borrowers suggest that education only has an effect when the credit has high initial LTV. Curiously, this only pertains to the ratio of the LTV and not to the amount of actual credit.

Table: 5
First Difference and Relative Risk of Probabilities for Default and Prepayment

| | Default | | Prepayment | | |
|---------------------------|---------------------------------------------|------------------------------------------|---------------------------------------------|------------------------------------------|-------|
| | First Difference (Change in Probability, %) | Relative Risk (Return in Probability, %) | First Difference (Change in Probability, %) | Relative Risk (Return in Probability, %) | |
| LTV | 0.001 | 1.195 | Prepayment Gain Ratio | 0.015 | 1.053 |
| Age of Term | 0.001 | 1.191 | Age of Term | 0.031 | 1.110 |
| Age of Term - Squared | -0.000 | 0.947 | Age of Term - Squared | -0.009 | 0.967 |
| Normalized Real GDP | -0.001 | 0.755 | Normalized Real GDP | 0.207 | 1.719 |
| Real HP over GDP General | -0.003 | 0.452 | Real HP over GDP General | 0.246 | 1.863 |
| Expectations | -0.003 | 0.519 | Expectations | 0.137 | 1.484 |
| Real FX Rate | -0.001 | 0.754 | Real FX Rate | -0.052 | 0.817 |
| QE1 | -0.002 | 0.644 | QE1 | 0.412 | 2.476 |
| QE2 | -0.002 | 0.570 | QE2 | -0.000 | 1.001 |
| QE3 | 0.001 | 1.194 | QE3 | -0.281 | 0.378 |
| Operation Twist | -0.003 | 0.497 | Operation Twist | -0.138 | 0.571 |
| Age of Customer | 0.003 | 1.608 | Age of Customer | 0.006 | 1.020 |
| Age of Customer - Squared | -0.001 | 0.784 | Age of Customer - Squared | -0.005 | 0.981 |
| Education2 | 0.001 | 1.115 | Education2 | 0.024 | 1.086 |
| Education3 | -0.004 | 0.439 | Education3 | 0.029 | 1.102 |
| Education4 | -0.004 | 0.278 | Education4 | 0.017 | 1.061 |
| Married | -0.007 | 0.411 | Married | -0.048 | 0.852 |
| Term Medium | -0.002 | 0.731 | Term Medium | 0.039 | 1.151 |
| Term Long | 0.013 | 3.163 | Term Long | 0.197 | 1.710 |

Note: First Difference indicates the amount of increase or decrease, while Relative Risk gives the percentage change in the probability of each early termination case with respect to 10% increase from mean values for given variable. For dummy variables, the values in the table are calculated by changing the to 1 from 0. All the values at the table are reached via "relogitq" command in Stata.

Dividing the sample based on credit scale shows that education only has an effect when the credit is medium-scale except for higher education. The observed effect of education on the medium scale credits is positive. Age only has a negative effect on prepayment for small-scale credits and a positive one in medium scale credits. The long-term credit dummy loses its significance in the large-scale credit case.

6. Concluding Remarks

Our study aims to highlight the patterns and relationship observed between defaults and prepayments and other relevant variables in the Turkish mortgage market through an analysis of commercial data. The methods we develop aims to use available static data by converting it into a panel format since most of the credits have not reached their maturity.

By doing so, we can determine not only if a borrower will default but also predict when it is most likely to happen. We also include dummy variables for FED policies to show how an emerging market would depend on international conditions. Our dynamic regressions suggest that default is positively affected by a high loan to value ratio, age of the borrower, length of term and negatively affected by certain quantitative easing periods, operational twist, and a high school and above education level, good expectations regarding the future and the ratio of real house prices to the size of the economy. The likelihood of default is locally maximized when 62% of the term is reached. Prepayment is positively affected by the prepayment gain ratio, the first quantitative easing, an education level of high

school and above, the size of the GDP, the ratio of real house prices to GDP and negatively affected by the third quantitative easing period, operational twist, real FX rate and marriage. Probability of prepayment is maximized around 60% of the term. The significance and magnitude of coefficients in both default and prepayment regressions slightly change when the sample is divided based on credit scale, initial LTV and crisis periods.

Our findings about the Turkish mortgage market are crucial in the sense that it gives valuable signals to mortgage creditors about the timing of default risk and prepayment behaviours. Also, this study creates useful ground for a better understanding of the default and prepayment attitudes by examining the impacts of macroeconomic and demographic variables. Hopefully, we aim to enlarge this study by focusing on different dataset and various emerging economies.

References

- Ambrose, B.W. & A.B. Sanders (2003), "Commercial mortgage-backed securities: prepayment and default", *The Journal of Real Estate Finance and Economics*, 26(2), 179-196.
- Bajari, P. & C.S. Chu & M. Park (2008), "An empirical model of subprime mortgage default from 2000 to 2007", NBER Working Paper Nr. 14625.
- Campbell, J.Y. & J.F. Cocco (2015), "A model of mortgage default", *The Journal of Finance*, 70(4), 1495-1554.
- Campbell, T.S. & J.K. Dietrich (1983), "The determinants of default on insured conventional residential mortgage loans", *The Journal of Finance*, 38(5), 1569-1581.
- Chen, H. & M. Michaux & N. Roussanov (2013), "Houses as ATMs? Mortgage refinancing and macroeconomic uncertainty", NBER Working Paper Nr. 19421.
- Deng, Y. & J.M. Quigley & R. Order (2000), "Mortgage terminations, heterogeneity and the exercise of mortgage options", *Econometrica*, 68(2), 275-307.
- Doviak, E. & S. MacDonald (2012), "Who Defaults on their Home Mortgage?", *New York Economic Review*, 43(1), 75-98.
- Elul, R. & N.S. Souleles & S. Chomsisengphet & D. Glennon & R. Hunt (2010), "What "triggers" mortgage default?", *American Economic Review*, 100(2), 490-94.
- Erol, I. & K. Patel (2005), "Default risk of wage-indexed payment mortgage in Turkey", *Journal of Housing Economics*, 14(3), 271-293.
- Foote, C.L. & K. Gerardi & P.S. Willen (2008), "Negative equity and foreclosure: Theory and evidence", *Journal of Urban Economics*, 64(2), 234-245.
- Ghent, A.C. & M. Kudlyak (2011), "Recourse and residential mortgage default: evidence from US states", *The Review of Financial Studies*, 24(9), 3139-3186.
- Guiso, L. & P. Sodini (2013), "Household finance: An emerging field", *Handbook of the Economics of Finance*, Elsevier, 1397-1532.
- Haughwout, A. & E. Okah & J. Tracy (2016), "Second chances: Subprime mortgage modification and redefault", *Journal of Money, Credit and Banking*, 48(4), 771-793.
- Kalotay, A. & D. Yang & F.J. Fabozzi (2004), "An option-theoretic prepayment model for mortgages and mortgage-backed securities", *International Journal of Theoretical and Applied Finance*, 7(08), 949-978.

- Kang, P. & S.A. Zenios (1992), "Complete prepayment models for mortgage-backed securities", *Management Science*, 38(11), 1665-1685.
- King, G. & L. Zeng (2001), "Logistic regression in rare events data", *Political Analysis*, 9(2), 137-163.
- LaCour-Little, M. (2008), "Mortgage termination risk: a review of the recent literature", *Journal of Real Estate Literature*, 16(3), 295-326.
- Mayer, C. & K. Pence & S.M. Sherlund (2009), "The rise in mortgage defaults", *The Journal of Economic Perspectives*, 23(1), 27-50.
- Mian, A. & A. Sufi (2009), "The consequences of mortgage credit expansion: Evidence from the US mortgage default crisis", *The Quarterly Journal of Economics*, 124(4), 1449-1496.
- Navratil, F.J. (1985), "The estimation of mortgage prepayment rates", *Journal of Financial Research*, 8(2), 107-117.
- Quigley, J.M. & R. Order (1990), "Efficiency in the mortgage market: The borrower's perspective", *Real Estate Economics*, 18(3), 237-252.
- Schwartz, E.S. & W.N. Torous (2003), "Commercial Office Space: Tests of a Real Options Model with Competitive Interactions", *Working Paper*, University of California, Los Angeles.
- Vandell, K.D. (1978), "Default risk under alternative mortgage instruments", *The Journal of Finance*, 33(5), 1279-1296.
- Wyman, O. (2010), "Understanding strategic default in mortgages", *Market Intelligence Report*, Experian Topical Report Series.
- Xiao, J.J. (2015), "Consumer economic wellbeing", *Consumer Economic Wellbeing*, Springer, New York, NY, 3-21.

Does Flypaper Effect Exist? New Evidence from Turkish Municipalities¹

Yasin ACAR (https://orcid.org/0000-0002-0847-1902), Department of Public Finance, Bilecik Şeyh Edebali University, Turkey; e-mail: yasinacardr@gmail.com

Sinek Kâğıdı Etkisi Türkiye’de Geçerli midir? Belediyeler Üzerine Bir Çalışma²

Abstract

In this paper, we investigate the phenomenon of flypaper effect and its relation to the local tax effort, by using a new and detailed panel data set that consist of all province and district municipalities’ fiscal data in Turkey between 1997 and 2005. We use fixed effects and dynamic panel data specific GMM estimators to obtain the results. We provide new evidence using an advanced technique which is firstly used to uncover flypaper effect in Turkey. According to our estimations, the flypaper effect does exist for the Turkish municipalities. This result is robust to various model specifications and econometric techniques. Turkish municipalities also experience substitution effect of unconditional grants on the revenue collection efforts.

Keywords : Flypaper Effect, Intergovernmental Transfers, Fiscal Federalism, Turkish Municipalities, GMM Estimation.

JEL Classification Codes : H30, H70, H72, H77.

Öz

Bu makalede, 1997-2005 yılları arasında Türkiye’deki tüm il ve ilçe belediyelerinin mali verilerini içeren yeni ve detaylı panel veri seti kullanılarak sinek kâğıdı etkisi ve onun yerelde vergi gayreti ile ilişkisi araştırılmıştır. Sabit etki ve dinamik panel veri GMM tahmin yöntemlerinden faydalanarak sinek kâğıdı etkininin varlığı test edilmiştir. Tahmin sonuçlarına göre, Türkiye’de belediyelerde sinek kâğıdı etkisi varlığı ortaya konulmuştur. Bu sonuç, çeşitli model ve ekonometrik tekniklerle desteklenmiştir. Ayrıca, şartsız olarak merkezi yönetimden belediyelere verilen mali transferlerin yerelde gelir toplama gayreti üzerinde ikame etkisinin olduğu görülmektedir.

Anahtar Sözcükler : Sinek Kağıdı Etkisi, Mali Transferler, Mali Federalizm, Belediyeler, GMM.

¹ This article is derived from author’s dissertation called “Essays on Political Economy in Turkey” which was completed in the Department of Economics, University of Warwick in 2015.

² Bu makale, yazarın, 2015 yılında İngiltere Warwick Üniversitesi Ekonomi Bölümünde tamamladığı “Essays on Political Economy in Turkey” başlıklı doktora tezinden üretilmiştir.

1. Introduction

The debate about whether intergovernmental grants and local private income have similar effects on local expenditures has found an important place among researchers. In local public finance literature, this phenomenon has been called as the flypaper effect, which is a term derived from the statement for "money sticks where it hits". The flypaper effect predicts that non-matching grants (revenue-sharing type) stimulate much more local spending than does income going to private citizens within the community. It can also be explained that money received in the public sector is more likely to remain in the public sector, whereas money received in the private sector is more likely to remain in the private sector (Fisher, 1982). The reason of this fact is that politicians at local level do not tend to be cutting taxes when the local government receives revenue-sharing monies.

Trying to model how receiving governments respond to grants need much more than an understanding of the economic equivalences between different grants formulas. Actual problem is how governments determine their spending and revenue decisions. The decisions are the result of some kind of political process rather than simply economic. As such, a model that tries to explain governments' responses to grants is only as good as its ability to model the underlying political process that generates their responses. Today, local governments and political forces have become numerous with growing communities and moved beyond the simplest one-person, one-vote direct democracies of the small village. Therefore, it will be tough to capture all the political distinctions that take place in large communities and provincial governments.

Nevertheless, most of economists have essentially chosen median voter model that is commonly used to develop empirical models of local (state or provincial) governments' decisions on spending, revenues, and grants transferred by upper-tier or central government. The main assumption of the model is that a government's spending and revenue decisions are those that match the preferences of the median voter in its jurisdiction. So, median voter is the one whose preferences on spending and revenues lie in the middle of the preferences.

Several research theories have endeavoured to explain the flypaper effect phenomenon. There are two main discussions competing with each other. First, flypaper effect is caused by a fiscal illusion. Second, the reason of the effect is bureaucrats. We will give a brief explanation about these two models below.

1.1. Fiscal Illusion

In this view, the flypaper effect is the outcome of voter-taxpayer ignorance of fiscal illusion. Fiscal illusion literature argues that some features of the tax structure influence voter's perceptions about how much they are financing the cost of public goods. Fiscal illusion suggests that when government revenues are not completely perceived by taxpayers, then the cost of public goods is seen less expensive than it actually is. The demand for government expenditures increases since taxpayers benefit from government expenditures

from these unobserved revenues. As a result, politicians have an incentive to expand the size of government.

1.2. The Bureaucratic Model

According to these models, bureaucrats or local politicians are seen as exercising monopoly control over publicly produced goods and services. They use this power to compel elected officials into approving larger budgets at higher cost per unit than would otherwise occur, to improve their prestige and power (Niskanen, 1968; Wyckoff, 1988). The flypaper effect might occur in the bureaucratic model since bureaucrats have much more knowledge regarding with grants and budget. This superior information enables him to obtain a budget in excess of that desired by the median voter (Sagbas & Saruç, 2004). It is argued that the bureaucrats, who act strategically, disclose asymmetric information, responds the budget cuts by cutting the most popular programs first, and magnifies all budget requests (Schwallie, 1989). There are many other models and theories attempting to explain the reason of flypaper effect in public finance literature³. The main inference of the bureaucratic model explanation of the flypaper effect is that local authorities exert lesser local tax effort because managers in local depend on grants to finance their spending.

2. Literature Review

There have been numerous studies on flypaper effect and whether intergovernmental transfers stimulate or substitute local tax effort. Gramlich et al. (1973) pioneered one of the first discussions on the expenditure effects of intergovernmental transfers. They have categorized the intergovernmental grants as;

- Open-end matching grants, where the higher level of government finance some portion of the cost of certain expenditures of lower level of government. This obviously reduces the price of services provided by local government.
- Closed-end lump sum transfers, where the higher level of government transfers a fixed amount of money to a lower level of government without dictating any aim on the use of money or changing any relative prices. This may be based on any allocation formula such as population criteria; Turkish local government system has this type of transfers, which is also called revenue-sharing programmes.
- Closed-end categorical grants, where the higher level of government transfers a limited amount of money to be used for a particular programme started by lower

³ See, Bailey, S.J. & S. Connolly, 1998, *The flypaper effect: Identifying areas for further research: Public Choice*, v. 95, 335-361.

level of government. This type of grants may be thought a mixed of first two categorizes (price of the programme is lowered, but the size of the grant is limited).

According to the authors expenditure effect should be larger for open-end matching grants and smaller for closed-end lump-sum transfers, while the expenditure effect of closed-end categorical grants should be between those two effects. Hence, lump-sum grants should have only income effect, whereas matching grants should also have substitution (price) effect (Bailey & Connolly, 1998). However, recent literature finds that lump-sum grants should also have price effect since the grants help the local authority to reduce tax rates even if they provide the same level of local public goods. Marginal costs of public funds are lower, which means that the effective price of providing the public goods is also reduced.

Gramlich et al. (1973) found that lump-sum transfers have larger effect on government spending than equivalent increase in private income. According to their estimation, each dollar of private income increases state and local expenditures by only 10 cents in the United States.

The issue of flypaper effect has been hugely examined in the empirical literature beside theoretical studies (Acosta, 2010; Case et al., 1993; Knight, 2002; Turnbull, 1998; Worthington & Dollery, 1999). Most of these studies tend to focus on industrialised countries. Pevcin (2011) examines the expenditure and tax effort effect of municipal transfers in Slovenia and the empirical analysis shows that transfer revenues (grants) have absolutely and relatively larger effect on municipal expenditures than equivalent increase in income. He also finds that substitution effect exists meaning transfer revenues have negative impact on municipal tax effort.

By exploiting a reform of the fiscal equalization system in the Netherlands Allers and Vermeulen (2016) show that the resulting change in grants to municipalities was fully capitalized into local house prices. They find that only a small fraction was passed on to residents through property taxes. They also find that a strong flypaper effect exists and there is full capitalization of exogenous grant changes.

There are also studies that empirically test flypaper effect and find no evidence. For example Worthington and Dollery (1999) investigate the flypaper effect for Australian local governments and could find no effect and interestingly their estimates show that intergovernmental transfers have statistically significant negative effect on local government expenditure. Becker (1996) reveals that flypaper effect is in fact an illusion since the results are very sensitive to estimation technique and inappropriate functional form of estimation might generate different conclusions.

Sagbas and Saruc, 2008; Sagbas and Saruç (2004) examines whether grants cause the flypaper effect in the face of linear budget constraint in Turkey. They argue that the flypaper effect exists and could be explained by the bureaucratic model. In other study where the same authors contributed, they state that local tax effort is affected by the substitution and

stimulative effects of grants on local expenditure in addition to the variance in the flypaper effect.

Our paper on flypaper effect analysis contributes to the literature in Turkey in two ways. First, we use GMM, which is a more advanced method, considering there might be two-way causation in grants and income. It enables us to obtain more robust results compared to previous studies on Turkey aforementioned above. This method also provides us more reliable estimates since the difference in magnitude between grant and income coefficients are close to each other, but statistically not equal based upon T-test. In previous studies there are huge difference on those coefficients which is most like due to OLS method used and not considering endogeneity.

3. Local Governments in Turkey

Turkey is divided into provinces on the basis of geographical situation, economic conditions and public service requirements; provinces are further divided into lower level administrative entities according to their population sizes, such as districts or townships. In each district and township there are urban settlements, which are called municipalities. As of 2012, there are 81 provinces and around 2950 municipalities in Turkey. Table 1 shows the number of municipalities by their type in Turkey. According to table 1, Turkey have 16 Metropolitan, 143 metropolitan districts, 65 provincial, 749 districts and 1977 town municipalities. About two thirds of all municipalities are formed by township municipalities, where more than 2000 inhabitants live, according to the latest population census. Each municipality is established to meet the common needs of inhabitants living within the municipal borders. The mayor and municipal council, which is the decision-making organ of the municipality, are acceded in the elections.

Table: 1
Numbers of Municipalities by Type

| Municipalities | Count |
|------------------------------------|--------------|
| Metropolitan Municipality | 16 |
| Metropolitan District Municipality | 143 |
| Provincial Municipality | 65 |
| District Municipality | 749 |
| Town Municipality | 1977 |
| Total | 2950 |

Source: Ministry of Interior, General Directorate of Local Governments.

The head of the municipal administration is the mayor and he/she represents its legal personality. The mayor is elected by the public for a period of five years. The municipal councils are also elected for five years and vary in size according to each town's population. They decide issues such as budgets, housing plans, reconstruction programmes, tax rates and fees which are essential for municipal services.

3.1. Revenues

The revenues of municipalities comprise their own revenues, shares from state tax revenues, state aid and other revenues. About half of the total revenues come from the share

of state tax revenues. Table 2 demonstrates the main components of the municipal revenue, as of 2010, in Turkey. It is clearly seen from table 2 that shares received from the General Budget Tax Revenues forms the main income for the municipalities in Turkey.

Table: 2
Municipal Revenues

| <i>Types of Revenues</i> | <i>Thousand TL</i> | <i>%</i> |
|------------------------------------------------------|--------------------|------------|
| Shares Received from the General Budget Tax Revenues | 17.333.265 | 50,6 |
| Tax Revenues | 5.854.566 | 17,1 |
| Enterprise and Ownership Revenues | 4.824.058 | 14,1 |
| Interests, Shares and Fines | 3.075.067 | 9,0 |
| Capital Revenues | 2.533.815 | 7,4 |
| Other Revenues | 613.092 | 1,8 |
| Total Revenues | 34.233.863 | 100 |

Source: General Activity Report of Local Authorities, 2010.

39% of total municipal revenues come from revenues raised locally although the tax rates and fees are almost exclusively centrally determined.

Municipalities' revenues are derived from different sources and can be divided into three main groups; tax revenues, revenues other than taxes and aid and funds. Tax revenues cover the shares received from general budget tax revenues, municipal taxes and municipal duties. Municipal taxes come directly from several sources. These taxes are mainly property taxes, environment cleanliness taxes and other municipal taxes including fire insurance taxes, and advertisement and notification taxes. In addition, some other own resources, called duties, are levied from local residents such as street lightning duty, work at the weekend and on holiday duty, and mineral water duty.

3.2. Central Government Transfers

Central government transfers to municipalities account for about 2% of GNP and correspond to around 50% of the municipalities' revenues. The transfers are made through three mechanisms: 6% of national taxes are allocated to the municipalities according to population levels (55% of transfers); 4.1% of taxes collected within the province of a metropolitan municipality are transferred back to the metropolitan municipality (30% of transfers); and there are transfers through special government programs (15% of transfers).

The official budget size of municipal governments is about 4-6% of GDP, which is on par with many European countries. The largest share of revenues is made up of transfers (grants) from the central government, while property taxes are one of a few locally determined sources of revenues. Transfers are largely determined by population and whether a municipality is a district or province centre (Worldbank, 2004). The central government has left local public services and urban development (building permits) as the responsibility of the municipal mayor.

4. Data, Model Specification and Estimation

We follow similar model used by Sagbas and Saruç (2004) and Cárdenas and Sharma (2011). We use a panel data set of 838 Turkish municipalities between 1997 and 2005 for

the period. Since we do not have a fiscal data for the year of 1998, our data set jumps from 1997 to 1999. The source for our data is Turkish Statistical Institute (TUIK). Data is well documented and detailed. Analysis stops in 2005 since there is no disaggregated data in later years. We include province (il) and district (ilce) municipalities but not town (belde) municipalities to our analysis we do not have enough data for towns. Out of 838 municipalities, the number of province municipalities is 59 and the remaining 739 are district municipalities. We obtain the fiscal data (grant, revenue, expenditure, etc) for municipalities from the Final Accounts provided by municipalities at the end of each year. All economic variables are deflated using price-index taken from State Planning Organization (DPT) of Turkey. Therefore grant, income and expenditure variables are in real terms in all specifications.

The summary statistics are presented in Table 3.

Table: 3
Summary Statistics

| VARIABLES | Mean | Std.Dev | Min | Max |
|------------|--------|---------|-------|---------|
| Grant | 10,75 | 6,702 | 0,101 | 148,7 |
| Income | 11,81 | 12,13 | 0,103 | 379,7 |
| Expend | 24,11 | 21,58 | 0,112 | 645,6 |
| Population | 46,289 | 104,864 | 754 | 990,073 |
| Popover18 | 52,98 | 16,17 | 7,606 | 229,0 |

The equation we estimate is as follows:

$$Ex_{it} = \alpha_0 + \beta_0 Grants_{it} + \beta_1 Income_{it} + Z_{it} \gamma + \xi_{it} \quad (1)$$

where;

Ex_{it} = Per capita expenditure in 1998 Turkish liras of municipality i in year t .

$Income_{it}$ = Per capita own source income 1998 Turkish liras of municipality i in year t

$Grants_{it}$ = Per capita unconditional grants in 1998 Turkish liras of municipality i in year t

Z_{it} = Social Characteristics of municipality i in year t .

In this study, we follow the conventional approach (Courant et al., 1978) where the flypaper effect is explored in the face of linear budget constraint because grants from central government are allocated without any matching requirements in Turkey.

In order for us to argue flypaper effect does exist, then the magnitude of the coefficient of grants variable must be bigger than the coefficient of income variable in equation (1), that is $\beta_0 > \beta_1$. Moreover, we could say that unconditional grants have a stimulation effect on the local tax effort conditional on $\beta_0 > 1$, while if $\beta_0 < 1$, then it generates a substitution effect, which is likely to reduce the local tax effort.

We begin estimating the equation (1) in the first column and add one variable at a time in order to check if the existence of the fly paper effect is sensitive to the included variables. That is, we first estimate equation (1) without controlling for the municipality's characteristics, and later we add these characteristics one by one. Table 4 presents the results from these estimations.

Table: 4
OLS Fixed Effects Estimation Results, Testing for Flypaper
(Turkish Lira per capita, dependent variable is expenditure per capita)

| VARIABLES | Expenditure I | Expenditure II | Expenditure III | Expenditure IV |
|-------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Grants | 1,052*** (0,095) | 1,044*** (0,098) | 1,037*** (0,123) | 1,011*** (0,123) |
| Income | 0,921*** (0,048) | 0,923*** (0,048) | 0,916*** (0,049) | 0,899*** (0,054) |
| Population | | -0,000*** (0,000) | -0,000*** (0,000) | -0,000*** (0,000) |
| Popover18 | | | 0,027 (0,034) | 0,026 (0,030) |
| Lag expenditure | | | | 0,104** (0,048) |
| Constant | -6,382*** (1,417) | -4,876*** (1,709) | -6,039*** (1,232) | -9,412*** (2,217) |
| Observations | 6,958 | 6,958 | 6,559 | 6,437 |
| Year dummies | Yes | Yes | Yes | Yes |
| Municipality Fixed effects | Yes | Yes | Yes | Yes |
| R-squared | 0,674 | 0,674 | 0,726 | 0,766 |
| F statistic | F(9,80)= 373,43 | F(10,80)= 326,15 | F(11,80)= 334,81 | F(12,80)= 297,85 |

Notes: This table presents OLS regressions with expenditure per capita as dependent variable. The independent variables of interest are grant and income variables.

*Significant levels *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$. Figure in parenthesis are heteroskedasticity corrected standard errors.*

As we see, the baseline model (column I) shows the existence of flypaper effect and grants also have stimulation effect on revenue collection effort. Additional 1 Turkish Lira (TL) grant increase leads municipal expenditure by more than 1 TL. Table 1 also suggest that revenue sharing (grant) stimulates local expenditure more than municipal local budget tax revenues (a proxy for local income). The same argument holds when we control for the population, population over 18 years old and lag expenditure (columns II, III, IV respectively). All specifications include time and municipality fixed effects in order to control for time invariant, municipality specific preferences for public spending, such as geography.

Since we have a lagged dependent variable in our specification (IV) that makes the equation dynamic panel data, it may not be efficient in terms of econometric issues. Therefore, we need to make sure that the previous findings are efficient and robust in dynamic panel data models. We estimate the following generalized equation:

$$Ex_{it} = \alpha_0 + \beta_0 Ex_{it-1} + \beta_1 Grants_{it} + \beta_2 Income_{it} + Z_{it}\gamma + \xi_{it} \quad (2)$$

where:

Ex_{it-1} = The per capita expenditure in 1998 Turkish Liras of municipality i in year $t-1$

Why we adopt dynamic panel data estimation technique can be summarised as follows;

First issue is that the variables *Grants*, *Income* are potentially endogenous in equation (2) due to two-way causality. In other words, not only Grants, Income impact expenditure, but they are affected by expenditure at the same. If there is an increase in expenditure, it is most likely to stimulate revenue in the municipality. An increase in expenditure is likely to influence unconditional grants since both of them might be correlated with the unobservable such as performance or state of the economy, political cycle etc. If we want to express it more technically, it is said that the regressors are likely to be correlated with the error term.

Second problem arises due to the time-invariant municipality characteristics (fixed effects). Geographic factors, institutions and demographics of districts might be correlated with the explanatory variables. The error term in equation (2) accommodates municipality fixed effects, u_i , and the observation-specific errors, ε_{it} :

$$\xi_{it} = u_i + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

Third issue is the fact of autocorrelation that is emerged with the inclusion of the lagged-dependent variable, Ex_{it-1} .

Since we have a panel dataset that consists of a short time dimension (T=8) and large municipality dimension (N=841).

Problem 1 and 2 above can be solved by using fixed-effects instrumental variables estimation (so called two-stage least squares or 2SLS). However, we are not able to implement this technique due to the lack of exogenous instruments to identify the endogenous variables. Therefore, we use Arellano-Bond difference GMM (Generalized Method of Moments) estimator Arellano and Bond (1991), which is first proposed by Holtz-Eakin et al. (1988). It enables us to use the lagged levels of the endogenous regressors as

instruments. Endogenous variables become pre-determined and, therefore not correlated with the error term in equation (2).

We cope with the problem of fixed effects by using the difference GMM estimator after transforming equation (2) into;

$$\Delta Ex_{it} = \Delta \beta_0 Ex_{it-1} + \beta_1 \Delta Grants_{it} + \beta_2 \Delta Income_{it} + \Delta' Z_{it} \gamma + \Delta \xi_{it} \quad (4)$$

Municipality specific fixed effects are eliminated by transforming the regressors by first differencing, since it is a time-invariant factor. After first differencing equation (3), we get;

$$\Delta \xi_{it} = \Delta u_i + \Delta \varepsilon_{it} \quad (5)$$

or

$$\xi_{it} - \xi_{it-1} = (u_i - u_i) + (\varepsilon_{it} - \varepsilon_{it-1}) = \varepsilon_{it} - \varepsilon_{it-1} \quad (6)$$

where Δ is a difference operator.

In order to address problem (3) above, which is autocorrelation issue, the first-differenced lagged-dependent variable (lag expenditure) is also instrumented with its past levels.

Table: 5
Difference GMM Estimation
(Dependent variable is expenditure per capita)

| (1) VARIABLES | (2) Exogenous | (3) Endogenous |
|------------------------------------------------------------------|----------------------|---------------------|
| Grants | 0,835*** (0,060) | 0,666** (0,328) |
| Income | 0,651*** (0,047) | 0,589* (0,345) |
| Lag population growth | 97,815** (43,179) | 18,078 (20,261) |
| Population | -0,000 (0,000) | -0,000 (0,000) |
| Lag Expenditure | 0,160*** (0,021) | 0,154*** (0,013) |
| AR(1) | 0,000 | 0,000 |
| AR(2) | 0,000 | 0,690 |
| Sargan test of over identification for the exogenous instruments | 0,000 | 0,420 |
| T test for Equality | 5,08** | 4,22** |
| Observations | 2.503 | 2.503 |
| Number of Municipalities | 838 | 838 |

*Notes: This table presents GMM regressions with expenditure per capita as dependent variable. The independent variables of interest are grant and income variables. Sargan tests the null hypothesis of overall validity of the instruments. When this null hypothesis is rejected, the validity of instruments is approved. Significant levels ****

p<0.01, ** *p*<0.05, * *p*<0.1, Figures in parenthesis are heteroskedasticity corrected standard errors. T test for equality of grant and revenue coefficients shows that null hypothesis is rejected at 5% level.

Arellano-Bond estimator was designed for "small T, large N" panels, meaning small time periods and many cross-sectional units. A shock to the municipality fixed effect in large time dimensional panels, which appears in the error term, will drop over time. Equivalently, the correlation of the lagged-dependent variable and the error term will not be significant anymore (see Roodman, 2014).

We show the estimates of the difference GMM estimators' model specifications in Table 5. Column 2 presents the specification where all the explanatory variables are treated as exogenous while column 3 presents the estimates of the difference GMM estimator of model where Grants and Income variables are considered as potentially endogenous variables.

GMM estimators require two conditions to be consistent. First condition is that error term should not be serially correlated and second, the lagged values of the explanatory variables must be accurate as instruments. (Arellano and Bond, 1991) suggested the examination of serial correlation in the error term to deal with the first one. This test seeks the first and second order serial correlation in the residuals from the regression in differences. It is a common fact that the differenced error term exhibits first order serial correlation even if the residuals in levels are not correlated. However, second order serial correlation indicates that the moment conditions are valid producing consistent estimates.

We perform a Sargan test of over-identifying restrictions for the exogenous instruments. Sargan tests the null hypothesis of overall validity of the instruments. When this null hypothesis is rejected, the validity of instruments is approved. Sargan and AR tests are reported at third row from the bottom of Table 3. Tests in Column 2 provide the evidence of second-order serial correlation and the instruments are not exogenous. This is an expected result since we were suspicious about endogeneity in the beginning. However, when we estimate the model treating "Grant and Income variables" as endogenous (Column 3), we cannot reject the null hypothesis of no serial correlation at the 10% confidence level and it means that the instruments are not correlated with the error term. In addition to that, we also cannot reject the null hypothesis of instruments being exogenous at the 10% confidence level. Hence Column 3 in Table 3 enables us to use those results to conclude the model because it passes all the relevant tests. Table 3 shows the point estimates of regression based on our estimation strategy. However, we need to test formally the coefficients of grant and revenue variables in order to pass judgement on the flypaper effect exists in Turkey. Therefore we run a formal test for the hypothesis of $H_0 : \beta_1 = \beta_2$ against $H_1 : \beta_1 > \beta_2$ and report the results in Table 5. We find that we can reject the equality hypothesis at the 5% level. We argue that grants have more impact on expenditure than local revenues in municipality level.

Table 6 shows the logarithmic estimates of the same equation. When we compare Table 5 and Table 6, we see that the Fly paper effect still remains, and its magnitude

increases. Table 6 also reveals that our conclusions are robust to different estimation methods. Although Becker (1996) argues that the flypaper effect is highly sensitive to the specification of the expenditure function since the linear and logarithmic equations presents different results in the paper. However, in our estimations even if we use linear and logarithmic form of the expenditure function, our conclusion does not change and not depend on the functional form.

Table: 6
Logarithmic Estimates of Variables in Table 2
(Dependent variable is log of expenditure per capita)

| VARIABLES | (1) | (2) |
|------------------------------------------------------------------|----------------------|---------------------|
| | Exogenous | Endogenous |
| Grants | 0,265*** (0,027) | 0,442*** (0,070) |
| Income | 0,293*** (0,014) | 0,140** (0,058) |
| Lag population growth | -1,808*** (0,693) | 0,282 (0,263) |
| Population | 0,179 (1,044) | -0,793 (0,482) |
| Lag Expenditure | 0,047 (0,085) | 0,145*** (0,048) |
| AR(1) | 0,000 | 0,000 |
| AR(2) | 0,000 | 0,307 |
| Sargan test of over identification for the exogenous instruments | 0,000 | 0,235 |
| T test for Equality | 1,14 | 8,58*** |
| Observations | 2.496 | 2.496 |
| Number of Municipalities | 837 | 837 |

*Notes: This table presents GMM regressions in logarithmic form with expenditure per capita as dependent variable. The independent variables of interest are grant and income variables. Sargan tests the null hypothesis of overall validity of the instruments. When this null hypothesis is rejected, the validity of instruments is approved. Significant levels *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$. Figures in parenthesis are heteroskedasticity corrected standard errors. T test for equality of grant and revenue coefficients shows that null hypothesis is rejected at 1% level when grants and income variables are treated as endogenous.*

The flypaper effect exists in Turkish local government finance and its magnitude is similar with the fixed effect estimation. This makes our analysis robust since our result holds even if the estimation strategy differs. Turkish municipalities also experience substitution effect of unconditional grants on the revenue collection efforts. In other words, grants transferred by central government to municipalities in Turkey, substitute local revenues leading lesser local tax effort.

5. Conclusion

In this paper, we investigate that the phenomenon of flypaper effect and its relation to the local tax effort, by using a panel data that consist of all province and district municipalities in Turkey between 1997 and 2005 excluding 1998 due to non-available fiscal data. The flypaper effect introduces the phenomenon of which an increase in the unconditional grants leads greater spending than equivalent increase in the local income. We use fixed effects and dynamic panel data specific GMM estimators to obtain the results.

According to our estimations, the flypaper effect does exist for the Turkish municipalities. This result is robust to various model specifications and econometric techniques. Turkish municipalities also experience substitution effect of unconditional grants on the revenue collection efforts. In other words, grants transferred by central government to municipalities in Turkey, substitute local revenues leading lesser local tax effort.

Duncombe (1996) recommends that, if the flypaper effect exists, central government should develop a policy to predict funds required and assign unconditional grants accordingly. For instance, if local governments experiencing a budgetary gap are many, then there are two alternative options to improve the budget; either a reduction in grant or an increase in local taxes. In the flypaper theory, a reduction in grants would have more impact in lowering a budgetary gap than an increase in local taxes, because expenditures are increased by unconditional grants more than equivalent increased in private income. This fact explains that governments might use grants to affect local budget to reduce municipality spending. From the political perspective, politicians who are aligned with the same political party in the municipality could assure more grants to be transferred to his/her jurisdiction when the elections are close so that the municipality provides more public good and influence the voters. By doing so, politicians might increase their probability of re-elected in the next election.

References

- Acosta, P. (2010), "The 'Flypaper Effect' in Presence of Spatial Interdependence: Evidence from Argentinean Municipalities", *The Annals of Regional Science*, 44(3), 453-466.
- Allers, M. & W. Vermeulen (2016), "Capitalization of Equalizing Grants and the Flypaper Effect", *Regional Science and Urban Economics*, 58, 115-129.
- Arellano, M. & S. Bond (1991), "Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and An Application to Employment Equations", *The Review of Economic Studies*, 58, 277-297.
- Bailey, S.J. & S. Connolly (1998), "The Flypaper Effect: Identifying Areas For Further Research", *Public Choice*, 95(3-4), 335-361.
- Becker, E. (1996), "The Illusion of Fiscal Illusion: Unsticking the Flypaper Effect", *Public Choice*, 86(1-2), 85-102.
- Case, A.C. & H.S. Rosen & J.R. Hines Jr (1993), "Budget Spillovers and Fiscal Policy Interdependence: Evidence from the States", *Journal of Public Economics*, 52(3), 285-307.
- Courant, P.N. & E.M. Gramlich & D.L. Rubinfeld (1978), *The Stimulative Effects of Intergovernmental Grants: or Why Money Sticks Where It Hits*, University of Michigan, Institute of Public Policy Studies.
- Cárdenas, O.J. & A. Sharma (2011), "Mexican Municipalities And The Flypaper Effect", *Public Budgeting & Finance*, 31(3), 73-93.
- Doğan, M. & A.İ. Baş (2013), "Bir Finansman Kaynağı Olarak Belediyelerde Borçlanma", *Marmara University Journal of Economic & Administrative Sciences*, 34(1), 293-315.
- Duncombe, W. (1996), "Public Expenditure Research: What Have We Learned?", *Public Budgeting & Finance*, 16(2), 26-58.

- Fisher, R.C. (1982), "Income and Grant Effects on Local Expenditure: The Flypaper Effect and Other Difficulties", *Journal of Urban Economics*, 12(3), 324-345.
- Gramlich, E.M. & H. Galper & S. Goldfeld & M. McGuire (1973), "State and Local Fiscal Behavior and Federal Grant Policy", *Brookings Papers on Economic Activity*, 1, 15-65.
- Holtz-Eakin, D. & W. Newey & H.S. Rosen (1988), "Estimating Vector Autoregressions with Panel Data", *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 56(6), 1371-1395.
- Knight, B. (2002), "Endogenous Federal Grants and Crowd-Out of State Government Spending: Theory and Evidence from the Federal Highway Aid Program", *American Economic Review*, 92(1), 71-92.
- Niskanen, W.A. (1968), "The Peculiar Economics of Bureaucracy", *The American Economic Review*, 58(2), 293-305.
- Pevcin, P. (2011), "Fly-Paper Effect in Slovenian Municipal Finances", *Hrvatska I Komparativna Javna Uprava*, 11, 707-728.
- Roodman, D. (2014), *Xtabond2: Stata Module To Extend Xtabond Dynamic Panel Data Estimator*, Statistical Software Components.
- Sagbas, I. & N.T. Saruc (2008), "The Surge Impact of the Flypaper, Substitution and Stimulation Effect on Local Tax Effort in Turkey", *International Research Journal of Finance and Economics*, 13, 42-49.
- Sagbas, I. & N.T. Saruc (2004), "Intergovernmental Transfers and the Flypaper Effect in Turkey", *Turkish Studies*, 5(2), 79-92.
- Schwallie, D.P. (1989), "Measuring the Effects of Federal Grants-In-Aid on Total Public Sector Size", *Public Finance Review*, 17(2), 185-203.
- Turnbull, G.K. (1998), "The Overspending and Flypaper Effects of Fiscal Illusion: Theory and Empirical Evidence", *Journal of Urban Economics*, 44(1), 1-26.
- Vigneault, M.L. (2005), *Intergovernmental fiscal relations and the soft budget constraint problem*, Institute of Intergovernmental Relations.
- Worldbank (2004), *Municipal Sector Review*, Worldbank.
- Worthington, A.C. & B.E. Dollery (1999), "Fiscal Illusion and the Australian Local Government Grants Process: How Sticky is the Flypaper Effect?", *Public Choice*, 99(1-2), 1-13.
- Wyckoff, P.G. (1988), "A Bureaucratic Theory of Flypaper Effects", *Journal of Urban Economics*, 23(1), 115-129.

İşsizlik Histerisinin Geçerliliği: Gelişmekte Olan En Kırılgan Beşli

Ömer AKKUŞ (<https://orcid.org/0000-0003-4738-2694>), Department of Economics, Gümüşhane University, Turkey; e-mail: omerakkus@gumushane.edu.tr

Seher Gülşah TOPUZ (<https://orcid.org/0000-0002-7761-6255>), Department of Economics, Eskişehir Osmangazi University, Turkey; e-mail: stopuz@ogu.edu.tr

Validity of Unemployment Hysteresis: The Most Fragile Five Developing Countries

Abstract

This study investigates the movement of unemployment for five most fragile developing countries including Turkey over the period 1980-2016. For this purpose, which one of the three approaches within the theoretical literature “natural unemployment rate hypothesis”, “unemployment hysteresis” or “structuralist theory of unemployment” is valid is examined using traditional unit root and unit root tests allowing for structural breaks. Hypothesis of unemployment hysteresis is valid for five most fragile developing countries according to both results of traditional unit root and unit root test allowing for structural breaks. Namely, unemployment rate does not fluctuate around natural unemployment rate and therefore the results indicate that shocks do not create temporary effects on unemployment but permanent. Governments in five most fragile developing countries are expected to actively intervene in the policy on unemployment since the unemployment rate does not tend to return to its natural level.

Keywords : Unemployment, Hysteresis, Unit Root, Fragile Countries.

JEL Classification Codes : C22, E24, J64.

Öz

Bu çalışmada 1980-2016 yılları arasında aralarında Türkiye'nin de yer aldığı gelişmekte olan en kırılgan beş ülke için işsizliğin seyri incelenmektedir. Bu amaç doğrultusunda teorik literatürden hareketle; doğal işsizlik oranı hipotezi, işsizlik histerisi veya yapısal işsizlik yaklaşımlarından hangisinin geçerli olduğu geleneksel ve kırılmalı birim kök testleri ile incelenmektedir. Hem geleneksel hem de kırılmalı birim kök test sonuçlarına göre gelişmekte olan en kırılgan beş ülkede işsizlik histerisinin geçerli olduğuna dair hipotez desteklenmektedir. Yani işsizliğin, denge işsizlik oranının etrafında bir salınım gerçekleştirmediği dolayısıyla da şokların işsizlik üzerinde geçici değil kalıcı etkiler yarattığı sonucuna ulaşılmaktadır. İşsizlik oranının doğal düzeyine dönme eğiliminde olmaması nedeniyle en kırılgan beş ülkedeki hükümetlerin işsizlik ile ilgili politikalara aktif şekilde müdahale etmeleri beklenmektedir.

Anahtar Sözcükler : İşsizlik, Histeri, Birim Kök Analizi, Kırılgan Ülkeler.

1. Giriş

İşsizliğin zaman içindeki hareketini anlamaya ve tespit etmeye yönelik birçok çalışma mevcuttur. Özellikle 1960’lı yıllarda ortaya çıkmaya başlayan teoriler doğrultusunda işsizliğin seyri 1970 ve 1980’lerde sıkça sorgulanmaya başlanmıştır. Bu sorgulamalarda teorik çerçevenin üç yaklaşım etrafında şekillendiği görülmektedir. Bu yaklaşımlar ilk kez Friedman (1968) ve Phelps (1967, 1968) tarafından öne sürülen doğal oran hipotezi, Blanchard ve Summers (1986)’ın işsizlik histeri hipotezi ve son olarak da Phelps (1994)’e ait yapısalcı yaklaşım olarak sıralanabilmektedir.

İlgili teorik literatürün öncü çalışmalarından olan Friedman (1968) ve Phelps (1968) ilk kez “işsizliğin doğal oranı” kavramını geliştirmiştir. Bu kavram, işsizlik hareketinin bir denge işsizlik oranı etrafında salınım yaparak gerçekleşeceğini ileri sürmeleriyle ortaya çıkmıştır. Milton Friedman doğal oranı şu şekilde tanımlamaktadır (1968: 8):

“Doğal işsizlik oranı” iş ilanları ve işgücü piyasası, işgücünün hareket kabiliyeti ile ilgili maliyetler vb. hakkında bilgi toplamanın neden olacağı maliyet, piyasa aksaklıkları ile arz ve talepteki stokastik değişkenlik emek ve emtia piyasalarının gerçek yapısal özelliklerini barındırdığı sürece Walrasyan genel denge denklem sistemleri ile çözülecek olan seviyedir.

Friedman (1968)’ın yaptığı bu tanımın ardından doğal işsizlik oranının ne olduğu sorusu ve nasıl tespit edilmesi gerektiği problemi birçok iktisatçının da merak konusu olmuştur. Teorik açıdan incelenmeye başlanan işsizliğin doğal oranı genellikle Philips eğrisi denklemindeki enflasyonu hızlandırmayan (sabit) işsizlik oranı olarak yorumlanmaktadır (Blanchard & Katz, 1996: 16). Friedman (1968) ve Phelps (1967) enflasyonla işsizlik arasında kalıcı bir değiş-tokuş olmadığını iki değişken arasında ancak geçici bir değiş-tokuş ilişkisinin olabileceğini ileri sürmektedir. Bu nedenle de uzun dönem Phillips eğrisi dikey olarak gerçekleşmektedir.

Doğal oranın varlığına yönelik Friedman (1968)’a ait teorik açıklamalar şu şekildedir: Reel ücret oranlarının yapısındaki denge ile tutarlı olan bir işsizlik seviyesi vardır, bu işsizlik seviyesinde ise reel ücret oranları, “normal” bir kalıcı orana doğru sürekli bir artış eğilimindedir. Bu kalıcı oran, örneğin; sermaye birikimi ve teknolojik gelişme gibi faktörler uzun dönem seviyeleri üzerinde kaldığı sürece daimî olarak sürdürülebilir bir orandır. Düşük işsizlik oranı, reel ücretlerin yukarı doğru baskı oluşturmamasına neden olacak olan emek talep fazlalığına işaret ederken; daha yüksek bir işsizlik oranı ise tam tersine reel ücret düzeylerinde aşağı doğru baskı oluşturacak olan aşırı emek arzının bir göstergesidir. Sonuç olarak, işsizlik oranı uzun dönemde mutlaka yukarıda da tanımlanan doğal oranına yakınsamaktadır.

İşsizlikle ilişkili diğer bir yaklaşım ise histeri hipotezi olarak anılmaktadır. Bu teori Blanchard ve Summers (1986) tarafından Avrupa’daki işsizlik oranlarının artışı ardından standart teorilerin, işsizlik üzerindeki etkilerini tam olarak açıklayamayacağını iddia etmesiyle birlikte ortaya çıkmıştır. Bu teoride doğal oran hipotezinde olduğu gibi şokların

İşsizlik üzerinde geçici değil kalıcı etkilere sahip olduğu ileri sürülmektedir. Bunun nedeni olarak ise ücret pazarlığında “içerdeki” ve “dışardakiler” arasındaki ayırım gösterilmektedir. Ücretlerin içerdekilerle, burada sendika üyeleri kastedilmektedir, pazarlık yapan işverenler tarafından belirlendiği bir model kurulmaktadır. Modelde şokların, istihdamı ve sendika üyeliklerini değiştireceği ve böylece sonraki dönem pazarlık stratejilerinin etkileneceği dolayısıyla da işsizlik üzerinde kalıcı etkilere sahip olacağı gösterilmektedir.

Blanchard ve Summers (1986: 2) modelinde iş arayan “dışardakiler” ile hali hazırda istihdam edilen “içerdeki” arasında ücret belirleme sürecinde bir asimetri olduğu belirtilmektedir. Ücretler, içerdekilerin iş garantisini sağlayacak şekilde belirlenmekte ve böylece dışardakiler istihdam haklarından mahrum edilmektedir. İstihdamı azaltan şoklar içerdekilerin sayısını değiştirir ve histeriye neden olarak izleyen dönem denge ücret oranını değiştirir. Bu nedenle sendika üyeliği ise denge işsizlik oranının fiili işsizlik oranını takip etme eğilimini açıkladığı söylenebilir. Sonuç olarak oluşturulan bu model işsizliğin neden sürekli devam edeceğine yönelik teorik bir açıklama sunmaktadır.

Blanchard ve Summers (1986)’ın yanı sıra işsizlik histerisinin nedenlerine yönelik farklı görüşler de bulunmaktadır. Örneğin; işsiz bireyler yeteneklerinin sürdürülebilirliğini uzun dönemde kaybedebilirler. Fiziki sermayede olduğu gibi beşerî sermayeye de düzenli yenileme yapılmadığında değeri kaybedebilmektedir. Bunun yanı sıra uzun süreli işsizlik iş arama isteği üzerinde de olumsuz etki yaratabilmektedir. Bu görüşler Phelps (1972), Heap (1980) ve Johansen (1982) gibi çalışmaların histeri literatürüne yapılan ilk önemli katkılarından (Røed, 1997: 400)¹.

İşsizlikle ilişkili üçüncü yaklaşım ise yapısalci yaklaşımdır. Phelps (1994) tarafından oluşturulan yapısal işsizlik teorisi “doğal işsizlik oranının içselleştirilmesi” olarak tanımlanmaktadır. Phelps (1994) reel sektör talepleri, faktör arzı ve teknoloji, vergi oranları, reel faiz oranları ve reel döviz kuru dahil olmak üzere yapısal faktörlerin olduğu bir dizi model geliştirmektedir. Bu model sonuçlarına göre de işsizlik oranının her zaman doğal orana yakınsayacak şekilde hareket ettiği ileri sürülmektedir. Ancak buradaki en önemli fark doğal oranın değişebildiğinin iddia edilmesidir. Eğer şokların çoğu işsizliğin doğal oran etrafında geçici olarak hareket etmesine neden oluyorsa (fakat zaman zaman meydana gelen şoklar, doğal hızın kendisinde kalıcı değişikliğe neden olmakta), işsizlik yapısal bozulmalara maruz kalan bir süreç boyunca durağan olacaktır (Papell vd., 2000: 3-4).

İşsizliğin teorik çerçevesinin bu kadar geniş olması bu alanla ilgili birçok çalışmanın ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bu yüzden bu çalışmayı literatürdeki diğer çalışmalardan ayıran en önemli nokta özellikle gelişmekte olan en kırılgan beş ülkenin birlikte değerlendirildiği bir çalışmanın olmamasıdır. Gelişmekte olan en kırılgan beş ülke için işsizlik yapısının hangi özellikleri taşıdığına ortaya çıkarılmaması bu çalışmada geleneksel

¹ Histerinin temel kaynaklarına yönelik ayrıntılı bilgi için (Røed, 1997) çalışması incelenebilir.

ve kırılmalı birim kök testleri ile bu ülkelerdeki işsizlik yapısının ortaya çıkarılarak birlikte değerlendirilmesine olanak sağlamayı amaçlamaktadır.

Bu amaç doğrultusunda gelişmekte olan en kırılgan beş ülke için geleneksel birim kök testi, tek kırılmaya izin veren LM testi ve kırılma tarihinin bilinmesine gerek duyulmadan uygulanabilen Fourier birim kök testi kullanılarak işsizlikte histeri etkisi incelenmektedir. Çalışmanın ikinci bölümünde literatür taramasına yer verilecek, üçüncü bölümünde veri seti ve yöntemden bahsedilerek ampirik sonuçlar değerlendirilecek ve ardından sonuç bölümü ile çalışma sonlandırılacaktır.

2. Literatür Taraması

İşsizliğin seyrini açıklayan teorik çalışmalar arasından hangisinin geçerli olduğunu ortaya koyabilmek amacıyla yapılan çalışmalarda genel itibariyle birim kök testlerinin kullanıldığı görülmektedir. İlgili konuya ilişkin literatürde, kullanılan örneklem ve yöntemlere göre sonuçların farklılaştığı görülmektedir.

Teorik literatüre katkısının yanı sıra ampirik incelemede yapan Blanchard ve Summers (1986), 1953-1984 dönemi için Birleşik Krallık, Fransa, Almanya ve Amerika'ya yönelik bir inceleme yapmıştır. ADF ve DF birim kök testleri ile yapılan analizde işsizlik histerisinin Amerika hariç diğer ülkelerde geçerli olduğu tespit edilmiştir. Benzer şekilde DF birim kök testi kullanarak Japonya'daki işsizlik histerisini inceleyen Brunello (1990) bu yaklaşımın doğruluğuna yönelik sonuçlar elde etmiştir. 16 OECD ülkesi için yapılan histeri sınavında Røed (1996), 1970-1994 dönemine ait çeyrek veriler ile ADF ve kesin maksimum olabilirlik testlerini kullanmıştır. Yapılan analizde Avusturalya ve Kanada'da işsizlik histerisinin geçerliliği güçlü bir şekilde kabul edilirken birçok Avrupa ülkesinde de reddedilememiştir; ancak ABD için sonuçlar tam tersidir. Neudorfer vd. (1990) ise zaman serisi analizi ile Avusturya'daki işsizliğin durumunu incelemiş ve histeri etkisinin varlığına yönelik sonuçlar elde etmiştir. Jaeger ve Parkinson (1994) çalışmasında da işsizlik oranlarında geleneksel ADF testi Kanada, Almanya, Birleşik Krallık ve ABD verileri için uygulanmış ve histeri etkisinin ABD'de anlamlı olmadığı elde edilmiştir.

Teoriyi takip eden ilk çalışmaların ardından iktisatçıların ilgisinin giderek arttığı bu konu üzerine yapısal kırılmaların da dikkate alındığı çalışmalar yapılmıştır. Arestis ve Mariscal (2000), 22 OECD ülkesi için yaptığı çalışmada Perron (1997)'un ardışık birim kök testi ile üç farklı model test edilmiştir. Bu ülkelerden 10'unda işsizlik histeri etkisinin geçerli olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Mitchell (1993), bir yapısal kırılmayı dikkate alan Perron (1989) testini kullanarak 15 OECD ülkesi için yaptığı çalışmada histeri hipotezini desteklemiştir. Papell vd. (2000) içsel olarak belirlenen bir yapısal kırılmaya izin veren Perron ve Vogelsang (1992) testini kullanmış ve 16 OECD ülkesinin 10'unda işsizlik histerisine karşılık yapısal işsizlik teorisinin desteklendiği sonucuna varmıştır. Yapısal kırılmaların dikkate alındığı bir diğer çalışma ise Yılcancı (2009)'ya aittir. Türkiye için Perron, Zivot-Andrews Lumsdaine-Papell ile bir ve iki kırılmalı LM birim kök testleri kullanılarak yapılan analizde işsizlikte histeri etkisinin varlığı kabul edilmiştir.

Bu çalışmaların yanı sıra panel birim kök testlerini kullanarak yapılan çalışmalar da literatürde oldukça geniş bir yere sahiptir. Song ve Wu (1998) çalışmasında 1972-1992 dönemi için 15 OECD ülkesinde histeri etkisi geçerli değilken, Panel SURADF birim kök testi ile 10 Avrupa ülkesinde işsizlik oranlarının incelendiği Chang vd. (2005)'nin çalışmasında Belçika ve Hollanda hariç histeri hipotezini destekleyen sonuçlar elde edilmiştir. Christopoulos ve Leon-Ledesma (2007), 12 AB ülkesinde ikinci nesil panel birim kök testleri kullanarak yaptıkları analizde işsizlik histeri etkisinin varlığına dair kanıt elde edememiş; yine aynı yılda yapılan Romero-Avila ve Usabiaga (2007) çalışmasında ise kırılmalı LM testi ile İspanya için histeri hipotezinin, ABD için ise yapısalci hipotezin geçerliliğine dair kanıt elde edilmiştir. Camarero vd. (2006) panel KPSS testini kullanarak 19 OECD ülkesi için; Camarero vd. (2008) ise geçiş ekonomileri için histeri etkisinin varlığını reddetmiştir. Leon-Ledesma ve McAdam (2004) da 1991-2001 dönemi, geçiş ekonomileri ve Avrupa ülkeleri için yaptığı analizde işsizliğin yapısal kırılma ve doğrusal olmayan dinamiklerini dikkate almıştır ve genel anlamda histeri hipotezinin reddedildiği sonucuna varmıştır.

İşsizliğe yönelik uluslararası literatür oldukça geniş olmakla birlikte Türkiye kapsamında yapılan çalışmalar da oldukça fazladır. Bu çalışmalardan kısaca bahsedecek olursak ilk olarak; Küçükkale (2001), yaptığı çalışmada 1950-1995 Türkiye'deki histeri etkisini Kalman filtresini kullanarak incelemiş ve hipotezi destekleyen sonuçlar elde etmiştir. Pazarlıoğlu ve Çevik (2007) ise Ratchet modeli yardımıyla histeri etkisini analiz etmiş ve bu hipotezin doğruluğunu desteklemiştir. Bu çalışmalardan farklı olarak yapısal kırılmaları Zivot-Andrews ve Bai-Perron testi ve histeri etkisini ise yarı parametrik yöntemlerle (GPH, RMLP, RGSP, MLP, ARFIMA) inceleyen Barışık ve Çevik (2008) çalışmasında histeri etkisinin mevcut olduğu kabul edilmiştir. Güloğlu ve İspir (2011), Türkiye'deki 9 sektör için yapısal kırılmayı dikkate alan ve almayan birim kök testleri ile histeri hipotezini sınamış ve iki test için de farklı sonuçlara ulaşmıştır. Yapısal kırılmayı dikkate alan panel birim kök test sonuçlarına göre doğal işsizlik oranı ön savı desteklenmiştir. Kula ve Aslan (2014), 1989-2009 dönemindeki öğrenim durumlarına göre işsizlik oranları arasındaki farklılıkları göz önüne aldığı çalışmasında hem yapısal kırılmayı dikkate almayan hem de iki kırılmaya izin veren LM testi ile ayrı ayrı histeri etkisini incelemiştir. Sonuç olarak ise histeri etkisinin geçerli olduğuna ve toplam işsizlik oranının histeri hipotezini test etmede daha güçlü olduğuna dair kanıtlar elde edilmiştir. Kahyaoğlu vd. (2016) ise Türkiye ve 16 AB ülkesi kapsamında Fourier ADF ve Fourier IPS yaklaşımına dayalı tekniklerle yaptığı analizde çoğu AB ülkesi ve Türkiye'de histerinin geçerliliğini kanıtlamıştır.

Literatüre bakıldığında son olarak çalışmamızda incelenen kırılmalı ülkelere yönelik yapılan çalışmalardan biri Gomes ve Silva (2008)'ya aittir. Yazarlar, 1980-2002 döneminde Brezilya ve Şili ülkeleri için histeri etkisini iki kırılmalı LM testi ile incelemiş ve işsizlik serilerinde birim kök olduğuna yönelik bulgular elde etmiştir. Furuoka (2005), aralarında kırılmalı beşli ülkelerden biri olan Endonezya'nın da bulunduğu 12 ülke için işsizlik histerisini sorgulamıştır. 1980-2009 dönemini temel aldığı çalışmasında MADF ve SURADF testlerini kullanan yazar işsizlik oranlarının uzun vadede doğal işsizlik oranına geri döneceğini göstermiştir. Munir vd. (2013) ise 1980-2008 dönemi için 11 Asya

ülkesinde histeri hipotezinin geçerliliğini yeniden incelemiştir. Yapılan incelemede yapısal kırılmalı birim kök test sonuçlarına göre uzun dönemde Endonezya'nın da olduğu bu ülke grubunda histeri etkisine yönelik bir kanıt rastlanamamıştır. Pikoko ve Phiri (2018), Güney Afrika'nın sekiz işsizlik kategorisinde durgunluk sonrası 2008:Q1-2017Q2 dönemi için histeri etkisini incelemiştir. Elde edilen bulgulara göre kullanılan işsizlik sınıflandırmalarının çoğunda histeri hipotezi doğrulanmıştır.

3. Ekonometrik Yöntem, Veri Seti ve Ampirik Sonuçlar

Zaman boyutunun kısa olması durumunda başvuru panel veri analizi önemli avantajlara sahipken zaman boyutunun yüksek olması durumunda panel veri analizinde önemli ölçüm hataları ortaya çıkabilmektedir. Zaman boyutu ve birim boyutlarındaki gözlemler arasında parametrelerdeki heterojenite dikkate alınmadığında bir takım sapmalar ortaya çıkabilmektedir. Bu durumda hesaplanan parametreler tutarsız ve anlamlı olmayan tahminlere neden olmaktadır (Hsiao, 2003: 9, Baltagi, 2005: 10). Veri setinin zaman boyutunun yeterli olması ve her bir ülke için farklı parametreler hesaplanarak ülkelerin ayrı ayrı karşılaştırılmasına olanak sağlamasından dolayı çalışmada zaman serisi birim kök testlerinden yararlanılmıştır.

Geleneksel birim köklerinin en bilinen sorunlarından biri yapısal kırılmaların varlığına olan duyarlılıklarıdır. Perron (1989) yapısal kırılmaların birim kök sürecine dahil edilmemesi durumunda birim kök şeklindeki H_0 hipotezinin reddedilmesine karşı bir sapmanın ortaya çıkabileceğini savunmaktadır. Yapısal kırılma olmasına rağmen bunların modellenmemesi durumunda elde edilen sonuçların sapmalı ve sahte sonuçlar olması olasıdır. Bu yüzden yapısal kırılmaların modele dahil edilmesi gerektiği araştırmacılar tarafından dikkat çekilen bir konu olarak yerini almıştır. Daha sonra Zivot ve Andrews (1992), kırılmanın dışsal olarak belirlendiği tek kırılmalı birim kök testini önermiştir. Lee ve Strazicich (2003)'e göre kırılmalı birim köklerin varlığı durumunda H_0 hipotezinin istenmeyen bir şekilde reddedilmesinin nedeni H_0 hipotezi altında kırılmaların olmadığı varsayımı ile elde edilen kritik değerlerden kaynaklanmaktadır. Lee ve Strazicich (2013), düzey ve trenddeki bir yapısal kırılmayı dışsal olarak belirleyen en küçük LM birim kök testine odaklanmaktadır ve tek kırılmalı LM birim kök testinin kırılma noktasını doğru bir şekilde tahmin etme eğiliminde olduğunu savunmaktadır.

LM ilkesine göre birim kök test istatistiği şu şekilde elde edilebilir:

$$\Delta y_t = \delta' \Delta Z_t + \emptyset \tilde{S}_{t-1} + u_t \quad (1)$$

ΔZ_t , Model A'daki $[1, B_t]$ ve Model C'deki $[1, B_t, D_t]$ ile tanımlanır. $B_t = \Delta D_t$ ve $D_t = \Delta D T_t'$ i göstermektedir. Bu yüzden B_t ve D_t , alternatifler altında sabit ve trenddeki değişimlere karşılık gelmektedir. Birim kökün H_0 hipotezi $\emptyset = 0$ ile tanımlanır ve LM t test istatistiği:

$$\tilde{t} = (\emptyset = 0 \text{ } H_0 \text{ hipotezini test eden t istatistiği})$$

Kırılma yerinin belirlenmesi için;

$$\text{Inf } \bar{\tau}(\lambda) = \text{Inf } \bar{\tau}(\lambda) \quad (2)$$

$\lambda = T_B/T$ minimum birim kök test istatistiği için olası tüm kırılma noktaları araştırılarak (T_B) belirlenir (Lee & Strazicich, 2013: 2485).

Enders ve Lee (2012) Dickey-Fuller tipi regresyon çerçevesinde deterministik terimlerde bir Fourier fonksiyonlu birim kök geliştirmişlerdir. Fourier açılımı, $\alpha(t)$ 'nin bilinmeyen fonksiyonel bir formuna bir yaklaşım olarak şu şekilde gösterilebilir;

$$\alpha(t) = \alpha_0 + \sum_{k=1}^n \alpha_k \sin 2\pi kt/T + \sum_{k=1}^n \beta_k \cos 2\pi kt/T ; n \leq T/2 \quad (3)$$

n Fourier yaklaşımındaki frekans sayısını, k belirli frekans sayısını ve T gözlem sayısını temsil etmektedir. Açık bir şekilde eğer $\alpha_1 = \beta_1 = \dots = \alpha_n = \beta_n = 0$ ise süreç doğrusaldır ve geleneksel birim kök metodolojisini kullanmak uygundur. Fakat eğer en az bir tane Fourier frekansında bir kırılma varsa o zaman veri yaratma sürecinin ortaya konulması gerekmektedir. Önerilen bu testin Fourier LM ve DF-GLS birim kök testlerini de tamamlayabileceği savunulmaktadır.

Morgan Stanley'in 2013 yılında yayınladığı raporda bazı ülkelerin yüksek enflasyon, zayıflayan büyüme, yabancı sermayeye yüksek bağımlılıklarının olduğu ve bu yüzden para birimlerinin de savunmasız olduğunu vurgulanmaktadır. Bu ülkelerin çoğunlukla yabancı sermayeye bağımlı olmaları ülkelerin cari açık ve bütçe açıklarına karşı hassasiyetlerinin artmasını beraberinde getirmektedir. Raporda ekonomik durumları bu çerçevede değerlendirilen Brezilya, Endonezya, Hindistan, Güney Afrika ve Türkiye en kırılgan beşli olarak adlandırılmaktadır. Bu ülke ekonomilerindeki makro kırılganlıklar ve hassasiyetler bu ülkelerdeki istihdam piyasalarının da olumsuz etkilenmesine neden olmaktadır. Bu yüzden bu çalışmada en kırılgan beş ülke için işsizlik oranının doğal oranına dönme eğilimi araştırılmıştır.

Çalışmada 1980-2016 dönemi temel alınarak gelişmekte olan en kırılgan beş ülke; Brezilya, Endonezya, Hindistan, Güney Afrika ve Türkiye'ye ait işsizlik oranı verilerinin tümü Datastream veri tabanından elde edilerek kullanılmıştır. Geleneksel ADF birim kök testi sonuçları Tablo 1'de sunulmuştur.

Tablo: 1
ADF Birim Kök Testi

| ADF | Sabit ve Trend | Test İstatistiği | Kritik Değerler | | H ₀ = Birim Kök | | |
|--------------|----------------|------------------|-----------------|------|----------------------------|-------|-----|
| | | | 5% | 1% | 5% | 10% | 10% |
| Brezilya | Evet [1] | -2,285 | -3,544 | Evet | Evet | Evet | |
| Endonezya | Evet [0] | -0,929 | -3,54 | Evet | Evet | Evet | |
| Hindistan | Evet [1] | -3,444 | -3,544 | Evet | Evet | Hayır | |
| Güney Afrika | Evet [0] | -2,48 | -3,54 | Evet | Evet | Evet | |
| Türkiye | Evet [1] | -3,48 | -3,544 | Evet | Evet | Hayır | |

Not: ADF testinde maksimum gecikme uzunluğu 5 olarak alınmış ve optimal gecikme uzunluğunun belirlenmesinde Schwarz bilgi kriteri kullanılmıştır. Parantez içerisindeki değerler gecikme uzunluğunu göstermektedir.

ADF birim kök testi sonuçları %5 anlam düzeyinde birim kök içeren H_0 hipotezinin Hindistan ve Türkiye dâhil kırılğan beş ülke için reddedilemeyeceğini göstermektedir. Ancak %10 anlam düzeyinde Hindistan ve Türkiye için H_0 hipotezi reddedilmektedir. Bu sonuçlar %5 anlam düzeyine göre kırılğan beş ülke için işsizlik histerisinin geçerli olduğunu göstermektedir. Ancak geleneksel birim kök testleri serilerdeki kırılmaları dikkate almadığı için kırılmalara izin veren birim kök testi sonuçlarının ortaya çıkarılması önem arz etmektedir. Bu yüzden seride içsel olarak belirlenecek tek kırılmaya izin veren LM testi sonuçları Tablo 2'de sunulmuştur.

Tablo: 2
Tek Kırılmalı LM Testi

| Tek Kırılmalı LM | Model A | Test İstatistiği | Kırılma Tarihi | Kritik Değerler | H_0 = Birim Kök | | |
|------------------|---------------------|------------------|----------------|-----------------|-------------------|------|-------|
| | | | | | 5% | 1% | 5% |
| Brezilya | $\lambda=0,676$ [0] | -2,57 | 25 | -3,566 | Evet | Evet | Evet |
| Endonezya | $\lambda=0,865$ [0] | -1,509 | 32 | -3,566 | Evet | Evet | Evet |
| Hindistan | $\lambda=0,297$ [1] | -3,082 | 11 | -3,566 | Evet | Evet | Evet |
| Güney Afrika | $\lambda=0,649$ [0] | -2,586 | 24 | -3,566 | Evet | Evet | Evet |
| Türkiye | $\lambda=0,656$ [1] | -3,490 | 21 | -3,566 | Evet | Evet | Hayır |
| Tek Kırılmalı LM | Model C | Test İstatistiği | Kırılma Tarihi | Kritik Değerler | H_0 = Birim Kök | | |
| Brezilya | $\lambda=0,622$ [0] | -4,071 | 23 | -4,5 | Evet | Evet | Evet |
| Endonezya | $\lambda=0,595$ [0] | -2,735 | 22 | -4,5 | Evet | Evet | Evet |
| Hindistan | $\lambda=0,459$ [1] | -3,667 | 17 | -4,51 | Evet | Evet | Evet |
| Güney Afrika | $\lambda=0,676$ [0] | -4,204 | 25 | -4,45 | Evet | Evet | Hayır |
| Türkiye | $\lambda=0,752$ [0] | -3,295 | 22 | -4,47 | Evet | Evet | Evet |

Not: Lee ve Strazicich (2013) testinde düzeyde kırılma (Model A) ve düzeyde ve trendde (Model C) kırılmaya bakarken λ = fraksiyon (fraction) 'un kesişim değerlerindeki kritik değerler kullanılmıştır.

Tablo 2'de serilerde tek kırılmanın dikkate alındığı düzeydeki değişimleri gösteren Model A ve hem düzeyde hem de eğimde değişmeye izin veren Model C sonuçları %5 anlam düzeyinde belirlenen test istatistiğinin mutlak değer olarak kritik değerlerden küçük olduğunu göstermektedir. Elde edilen bu sonuçlara göre tek kırılmanın dikkate alınması durumunda kırılğan beş ülke için de serilerde birim kök olduğu hipotezi reddedilememekte ve işsizlik histerisi etkisinin varlığı kırılğan beş ülke için de görülmektedir. Bunun yanında kırılmanın tarihinin bilinmesine gerek olmadığı yaklaşımı kullanılan Fourier birim kök sonuçları Tablo 3'te sunulmuştur.

Tablo: 3
Fourier Birim Kök Testleri

| Fourier ADF | Sabit | Test İstatistiği | Kritik Değerler | H ₀ =Birim Kök | | |
|--------------|----------------|------------------|-----------------|---------------------------|------|-------|
| | | | | 1% | 5% | 10% |
| Brezilya | 1* | -3,026 | -3,81 | Evet | Evet | Evet |
| Endonezya | 1* | -3,559 | -3,81 | Evet | Evet | Hayır |
| Hindistan | 2* | -0,892 | -3,27 | Evet | Evet | Evet |
| Güney Afrika | 3* | -2,313 | -3,07 | Evet | Evet | Evet |
| Türkiye | 1* | -3,516 | -3,81 | Evet | Evet | Hayır |
| Fourier ADF | Sabit ve Trend | Test İstatistiği | Kritik Değerler | H ₀ =Birim Kök | | |
| | | | 5% | 1% | 5% | 10% |
| Brezilya | 1* | -3,805 | -4,35 | Evet | Evet | Evet |
| Endonezya | 1* | -3,411 | -4,35 | Evet | Evet | Evet |
| Hindistan | 2* | -3,790 | -4,05 | Evet | Evet | Hayır |
| Güney Afrika | 1* | -3,664 | -4,35 | Evet | Evet | Evet |
| Türkiye | 2* | -3,555 | -4,05 | Evet | Evet | Evet |
| Fourier LM | Sabit ve Trend | Test İstatistiği | Kritik Değerler | H ₀ =Birim Kök | | |
| | | | 5% | 1% | 5% | 10% |
| Brezilya | 1* | -3,773 | -4,1 | Evet | Evet | Evet |
| Endonezya | 1* | -2,732 | -4,1 | Evet | Evet | Evet |
| Hindistan | 4* | -2,273 | -3,18 | Evet | Evet | Evet |
| Güney Afrika | 1* | -3,607 | -4,1 | Evet | Evet | Evet |
| Türkiye | 2* | -3,425 | -3,57 | Evet | Evet | Hayır |
| Fourier GLS | Sabit | Test İstatistiği | Kritik Değerler | H ₀ =Birim Kök | | |
| | | | 5% | 1% | 5% | 10% |
| Brezilya | 1* | -2,896 | -3,29 | Evet | Evet | Evet |
| Endonezya | 1* | -3,559 | -3,81 | Evet | Evet | Hayır |
| Hindistan | 2* | -0,892 | -3,27 | Evet | Evet | Evet |
| Güney Afrika | 3* | -2,313 | -3,07 | Evet | Evet | Evet |
| Türkiye | 1* | -3,516 | -3,81 | Evet | Evet | Hayır |

Not: Maksimum Fourier sayısı 5 ve maksimum gecikme sayısı 12 olarak alınmış ve optimal değerler Schwarz ile belirlenmiştir.

En az bir tane Fourier frekansında bir kırılma varsa o zaman veri yaratma sürecinin ortaya konulması gerekmektedir. Fourier yaklaşımında kırılmanın düz ya da üstel olması önemli değildir. Bunun yanında kırılma tarihinin de spesifik olarak bilinmesi gerekmediği için bu yaklaşıma başvurmak elde edilecek sonuçların tutarlı olmasına olanak sağlamaktadır. Elde edilen Fourier yaklaşım test sonuçlarına göre %5 anlam düzeyinde kırılğan beş ülke için de birim kök içeren hipotez reddedilememiştir. Bu sonuçlar işsizliğin doğal oranından sapmalar meydana geldiğini ve işsizlik histerisi etkisinin kırılğan beş ülke için de geçerli olduğunu göstermektedir.

4. Sonuç

Çalışmada geleneksel birim kök testlerinden elde edilen sonuçların yanında kırılmalı birim kök testleri ve Fourier yaklaşımından yararlanarak kırılğan beş ülke için ayrı ayrı analiz yapılarak doğal işsizlik oranı hipotezi, işsizlik histerisi veya yapısal işsizlik teorisi hipotezlerinden hangisinin geçerli olduğu incelenmiştir. Geleneksel ADF birim kök testinin yanı sıra tek kırılmalı LM birim kök testi ve Fourier birim kök testinin sonuçları kırılğan beş ülke için işsizlik oranı serilerinin birim kök içerdiği H₀ hipotezi reddedilememiştir. Bu durum kırılğan beş ülkede işsizlik oranlarının kalıcı olduğunu ve bu ülkelerde işsizlik oranını aşağı çekmenin oldukça güç olduğunu göstermektedir. Böylece işsizlik oranını aşağı çekmeye dönük politikalar işsizlik histeri etkisi ve işsizliğin kalıcılığı sebebiyle hedeflenen amaçlar için gerçekleştirilen politikalar için ilave bir maliyet yaratmaktadır. İşsizlik oranlarındaki sapmaların kendi ortalamalarına dönme eğiliminde olmaması işsizlik oranına gelen şokların kalıcı olmasına neden olmaktadır. Bu durumda işsizlik oranları için

uygulanacak bir makroekonomik politika kırılgan beş ülke için de uzun dönemde kalıcı etkilere neden olacaktır. Kırılgan beş ülke için de işsizlik oranlarında doğal oranına dönme durumu ortaya çıkmadığı ve sapmalar söz konusu olduğundan; hükümetlerin, işsizlik oranlarını gözlemleyerek işgücü piyasalarının etkin şekilde işleyebilmesi için piyasadaki rekabet koşullarının adil ve eşit koşullarda gerçekleşebilmesini sağlayacak önlemler alması gerekmektedir. Piyasadaki rekabet koşullarının iyileştirilmesi ve yapısal dönüşümlerin gerçekleştirilmesiyle istikrarlı büyüme sağlanabilir. Bu sayede mevcut işsizlik oranı azaltılarak doğal işsizlik oranının da makul düzeylerde seyretmesine olanak sağlanabilir.

References

- Arestis, P. & I.B.F. Mariscal (2000), “OECD Unemployment: Structural Breaks and Stationarity”, *Applied Economics*, 32(4), 399-403.
- Baltagi, B.H. (2005), *Econometric Analysis of Panel Data*, John Wiley& Sons Ltd, Third Edition: England.
- Barışık, S. & E.İ. Çevik (2008), “İşsizlikte Histeri Etkisi: Uzun Hafıza Modelleri”, *Kamu İş*, 9(4), 1-36.
- Blanchard, O. & L.F. Katz (1996), “What We Know and Do Not Know about the Natural Rate of Unemployment”, *National Bureau of Economic Research*, No. w5822.
- Blanchard, O.J. & L.H. Summers (1986), “Hysteresis and the European Unemployment Problem”, *NBER Macroeconomics Annual*, 1, 15-78.
- Brunello, G. (1990), “Hysteresis and ‘The Japanese Unemployment Problem’: A Preliminary Investigation”, *Oxford Economic Papers*, 42(3), 483-500.
- Camarero, M. & J.L. Carrion-i-Silverstre & C. Tamarit (2006), “Testing for Hysteresis in Unemployment in OECD Countries: New Evidence Using Stationarity Panel Tests with Breaks”, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 68, 167-182.
- Camarero, M. & J.L. Carrion-i-Silverstre & C. Tamarit (2008), “Unemployment Hysteresis in Transition Countries: Evidence Using Stationarity Panel Tests with Breaks”, *Review of Development Economics*, 12(3), 620-635.
- Chang, T. & K.C. Nieh & C.C. Wei (2005), “An Empirical Note on Testing Hysteresis in Unemployment for Ten European Countries: Panel SURADF Approach”, *Applied Economics Letters*, 12, 881-886.
- Christopoulos, D. K. & M.A. León-Ledesma (2007), “Unemployment Hysteresis in EU Countries: What Do We Really Know About It?”, *Journal of Economic Studies*, 34(2), 80-89.
- Enders, W. & J. Lee (2012), “The Flexible Fourier Form and Dickey-Fuller Type Unit Root Tests”, *Economics Letters*, 117(1), 196-199.
- Friedman, M. (1968), “The Role of Monetary Policy”, *The American Economic Review*, 58(1), 1-17.
- Furuoka, F. (2005), “Unemployment Hysteresis in Three Countries of BIMP-EAGA: Panel Unit Root Tests Approach”, *Borneo Review*, 15(1/2), 13.
- Gomes, F. & C.G. da Silva (2008), “Hysteresis vs. Natural Rate of Unemployment in Brazil and Chile”, *Applied Economics Letters*, 15(1), 53-56.
- Güloğlu, B. & M.S. Ispir (2011), “Doğal İşsizlik Oranı mı? İşsizlik Histerisi mi? Türkiye İçin Sektörel Panel Birim Kök Sınamasi Analizi”, *Ege Akademik Bakis*, 11(2), 205-215.

- Heap, S.H. (1980), "Choosing the Wrong Natural Rate: Accelerating Inflation or Decelerating Employment and Growth?", *The Economic Journal*, 90(359), 611-620.
- Hsiao, C. (2003), *Analysis of Panel Data*, Cambridge University Press, First Edition: Cambridge.
- Jaeger, A. & M. Parkinson (1994), "Some Evidence on Hysteresis in Unemployment Rates", *European Economic Review*, 38, 329-342.
- Johansen, L. (1982), "Some Notes on Employment and Unemployment with Heterogeneous Labour", *Nationalökonomisk Tidsskrift*, Special Issue (Economic essays in honour of Jørgen H. Gelting), København.
- Kahyaoğlu, H. & O. Tüzün & F. Ceylan & R. Ekinci (2016), "İşsizlik Histerisinin Geçerliliği: Türkiye ve Seçilmiş AB Ülkeleri Üzerine Bir Uygulama", *Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(4), 103-128.
- Kula, F. & A. Aslan (2014), "Unemployment Hysteresis in Turkey: Does Education Matter?", *International Journal of Economics and Financial Issues*, 4(1), 35-39.
- Küçükale, Y. (2001), "Doğal İşsizlik Oranındaki Keynesyen İsteri Üzerine Klasik Bir İnceleme: Kalman Filtre Tahmin Tekniği ile Türkiye Örneği 1950-1995", *V. Ulusal Ekonometri ve İstatistik Sempozyumu*, Adana.
- Lee, J. & M.C. Strazicich (2003), "Minimum LM Unit Root Test with Two Structural Breaks", *The Review of Economics and Statistics*, 85(4), 1082-1089.
- Lee, J. & M. Strazicich (2013), "Minimum LM Unit Root Test with One Structural Break", *Economics Bulletin*, 33(4), 2483-2492.
- Leon-Ledesma, M.A. & P. McAdam (2004), "Unemployment, Hysteresis and Transition", *Scottish Journal of Political Economy*, 51(3), 377-401.
- Mitchell, W.F. (1993), "Testing for Unit Roots and Persistence in OECD Unemployment", *Applied Economics*, 25, 1489-1501.
- Munir, Q. & K.S. Ching & K. Mansur (2013), "Testing for Hysteresis in Unemployment in Selected Asian Countries: Empirical Evidence Using Stationarity Panel Tests With Multiple Breaks", *Proceedings of the 6th International Conference of the Asian Academy of Applied Business*.
- Neudorfer, P. & K. Pichelmann & M. Wagner (1990), "Hysteresis, NAIRU and Long-Term Unemployment in Austria", *Empirical Economics*, 15(2), 217-229.
- Pazarlıoğlu, M.V. & E.İ. Çevik (2007), "Ratchet Model: 1939-2005 Dönemi Türkiye Uygulaması", *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(1), 17-34.
- Papell, D.H. & C.J. Murray & H. Ghiblawi (2000), "The Structure of Unemployment", *The Review of Economics and Statistics*, 82, 309-315.
- 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.
- Perron, P. & T. Vogelsang (1992), "Nonstationarity and Level Shifts with an Application to Purchasing Power Parity", *Journal of Business & Economic Statistics*, 10(3), 301-320.
- Phelps, E.S. (1967), "Phillips Curves, Expectations of Inflation and Optimal Unemployment Over Time", *Economica*, 34(135), 254-281.
- Phelps, E.S. (1968), "Money-wage Dynamics and Labor-Market Equilibrium", *Journal of Political Economy*, 76(4, Part 2), 678-711.

- Phelps, E.S. (1972), *Inflation Policy and Unemployment Theory: The Cost-Benefit Approach to Monetary Planning*, W.W. Norton, New York.
- Phelps, E.S. (1994), *Structural Slumps: The Modern Equilibrium Theory of Unemployment, Interest, and Assets*, First Edition, Cambridge: Harvard University Press.
- Pikoko, V. & A. Phiri (2018), “Is There Hysteresis in South African Unemployment? Evidence Form the Post-Recessionary Period”, *MPRA Paper No. 83962*.
- Romero-Avila, D. & C. Usabiaga (2007), “Unit Root Tests and Persistence of Unemployment: Spain vs. the United States”, *Applied Economics Letters*, 14(6), 457-461.
- Røed, K. (1996), “Unemployment Hysteresis-Macro Evidence from 16 OECD Countries”, *Empirical Economics*, 21(4), 589-600.
- Røed, K. (1997), “Hysteresis in Unemployment”, *Journal of economic Surveys*, 11(4), 389-418.
- Song, F.M. & Y. Wu (1998), “Hysteresis Unemployment: Evidence from OECD Countries”, *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 38, 181-192.
- Yılancı, V. (2009), “Yapısal Kırılganlık Altında Türkiye İçin İşsizlik Histerisinin Sınanması”, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 10(2), 324-335.
- Zivot, E. & D. Andrews (1992), “Further Evidence on the Great Crash, the Oil-Price Shock and the Unit Root Hypothesis”, *Journal of Business and Economic Statistics*, 10(3), 251-270.

Ticari Dışa Açıklık ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin Analizi: Türkiye Örneği

Mehmet Vahit EREN (<https://orcid.org/0000-0003-0348-0137>), Department of Economics, Kilis 7 Aralık University, Turkey; e-mail: mvahiteren@gmail.com

Ayşe ERGİN-ÜNAL (<https://orcid.org/0000-0001-6551-8933>), Department of Banking and Finance, Niğde Ömer Halisdemir University, Turkey; e-mail: ayseergin1985@gmail.com

Analysis of the Relationship between Trade Openness and Economic Growth: The Case of Turkey

Abstract

The aim of this study, the relationship between trade openness and economic growth, is to analyze in terms of econometric by utilizing the annual data of the years 1960-2016 for the Turkish economy. For this purpose, the national income ratio of the sum of exports and imports and the real per capita income variables are used in the analysis. Engle-Granger and Gregory-Hansen cointegration tests and the Toda-Yamamoto Granger causality test were used to analyze the relationship between trade openness and economic growth. The results show that a long-run relationship was not found between the variables, and a unidirectional causality relationship was found from economic growth to trade openness.

Keywords : Trade Openness, Economic Growth, Economic Development, Turkey.

JEL Classification Codes : F10, F40, O40.

Öz

Bu çalışmanın amacı, ticari dışa açıklık ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi, Türkiye ekonomisi için 1960-2016 yıllarına ait yıllık verilerle ekonometrik açıdan incelemektir. Bu amaçla, analizde ihracat ile ithalatın toplamının milli gelire oranı ve reel kişi başına düşen gelir değişkenleri kullanılmıştır. Ticari dışa açıklık ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkilerin analizi için Engle-Granger ve Gregory-Hansen eşbütünlüşme testleri ve nedensellik ilişkisini belirlemek için Granger nedensellik testi yapılmıştır. Yapılan test sonuçlarında, değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki tespit edilememiş, çift yönlü nedensellik ilişkisi bulunmuştur.

Anahtar Sözcükler : Ticari Dışa Açıklık, Ekonomik Büyüme, Ekonomik Kalkınma, Türkiye.

1. Giriş

Küreselleşme sürecinin tüm dünya ekonomileri arasındaki ilişkileri güçlendirerek üretimi artırma amacı taşıdığı bilinen bir gerçektir. Ülkeler arasındaki ilişkileri güçlendirmek için ülkeler arasında yapılan mal ve hizmet ticaretinin önündeki engeller kaldırılarak ticaretin serbest bir şekilde yapılması ile karşılıklı bağımlılığın artması sağlanmaktadır. II. Dünya savaşıyla başlayan, özellikle de 1980'li yıllarda dünya ekonomisinde yaşanan önemli yapısal dönüşümlerle ülkeler dışa açık ekonomi politikaları uygulamıştır. Ticaretin liberalizasyonu, teorik ve uygulamalı iktisat yazınının önemli konularından biridir. Küreselleşme süreci ile ticaretin serbestleşmesinin uzun vadede herkese yarar sağlayacağı düşünülse de günümüzde olumlu ve olumsuz etkileri bütün ülkelerde hissedilmektedir.

İthal ikameci sanayi politikasından ihracata dayalı dışa açık büyüme politikasına geçiş programı, dışa açılmanın etkileri üzerine yapılan çalışmaları da artırmıştır. Bu çerçevede, ticari dışa açıklığın ekonomik büyüme üzerindeki etkileri zaman serisi analizi ile araştırılmıştır. Araştırmaya konu olan çalışmanın verileri, Türkiye'ye ait 1960-2016 yılları arasındaki dönemi kapsamaktadır.

Çalışma beş bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde konuya dair genel bir giriş yapıldıktan sonra ikinci bölümde ticari dışa açıklık ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki teorik açıdan irdelenmiştir. Üçüncü bölümde konuyla ilgili daha önce yapılmış olan çalışmalardan bahsedilmiş, ardından gelen bölümde analiz sonuçlarına yer verilmiştir. Son bölümde ise çalışmanın sonuçlarına dair değerlendirme yapılmıştır.

2. Dışa Açıklık Derecesi ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Teorik İlinti

Ticari ve finansal politikaları liberalize etmek (Saçık, 2007: 526) olarak tanımlanan dışa açıklık kavramı, farklı iktisat ekolleri tarafından çeşitli tanımlamalara tabi tutulmakta olup, söz konusu kavramı değerlendirmede farklı makroekonomik değişkenler kullanılmaktadır. Bunlardan birkaçı aşağıdaki gibidir (Şahbaz vd., 2016: 1107):

- Döviz tasarrufu ile döviz kazancı arasındaki tarafsızlık,
- Ticarete tarife, kota, tarife dışı araçlar gibi engellerin olmaması,
- İhracatın toplam gelir içindeki payı.

Yukarıda yapılan tanımlamalar dışa açıklığın genel bir serbestleşme kavramı olduğunu belirtmekle beraber detaylı nitelendirildiğinde söz konusu kavram, finansal dışa açıklık, ticari dışa açıklık ve işgücünün dışa açıklığı olarak incelenmektedir. Finansal açıklık, bir ülkenin dış finansal işlem hacminin büyüklüğüne bağlı olarak ülke ekonomisini etkilemektedir. Ticari açıklığın etkileri ise, ülkenin ihraç edilen ülkelerdeki pazar payına ve rekabet gücüne göre değişim göstermektedir. Daha açık bir anlatımla, ülkenin finans hacminin yüksek olması finansal açıklığın yüksekliğine bağlı olarak ülkelerin beklenmedik bir krizle karşılaşmasına sebep olabildiği gibi, rekabet gücündeki kırılma da ticari açıklığın yüksekliği ile birlikte tahmin edilemeyen krizlerin ortaya çıkmasına neden

olabilmektedir (Utkulu & Kahyaoglu, 2005). Bu bağlamda küreselleşme olgusunun ülkelerarasında benimsenmesi ile önemli artmakta olan dışa açıklık oranının belirlenmesi farklı ölçüm alternatiflerinin de ortaya çıkmasına sebep olmaktadır. Söz konusu alternatiflere istinaden ülkeler dışa açıklıklarına göre sıralanmış fakat dış ticaret açığı tanımına ya da ölçütleri üzerine bir görüş birliği oluşmamıştır. Ekonometrik çalışmalarda kullanılan dışa açıklık ölçütleri farklılaşmasına rağmen değişkenlerin gözlemlenebilir olmaması sorun teşkil etmektedir (Şahin, 2015: 4559. Bu bağlamda yapılan sınıflandırmalardan biri de A. Rose (2002) tarafından yapılmış olmakla beraber, ticari açıklığın ölçümünde kullanılan yedi farklı kategoriye ayrılmış göstergeler, Tablo 1’ de detaylı bir şekilde gösterilmektedir.

Tablo: 1
Farklı Dışa Açıklık Ölçüm Yöntemleri

| Yöntem | Açıklama |
|-----------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ticaret Payları | Diğer adı "Ticaret Yoğunluk Oranı" olan ölçüt, (ihracat + ithalat)/GSYİH oranı ile hesaplanmaktadır. Ölçüm yönteminin eleştirilme sebebi bu oranın, ülke boyutunun ve global piyasalarla entegrasyonunun bir ölçüsü olduğu düşüncesidir. |
| Düzeltilmiş Ticaret Akımları (Leamer Faktör Modeli) | Bu yöntemde ticaret politikası ölçüklerini biçimlendirmek amacı ile oluşan ticari hareketlerin, öngörülen serbest ticaret hareketlerinden sapmaları kullanılmaktadır. Söz konusu model, öngörülen ticari hareketler ile oluşan ticari hareketler arasındaki farklılığın GSMH’den aldığı payı düzeltilmiş ticari yoğunluk oranı olarak belirtmekte ve bu oranı, ticari açıklığın ölçütlerinden biri olarak kabul etmektedir. |
| Tarifeler | Kısıtlamaların dolaysız göstergeleri olarak tarifelerin, ticareti kısıtlayan en etkin ve fazlaca kullanılan araç olduğu düşünülmektedir. Tarifelere ilişkin olarak sıklıkla kullanılan göstergeler, "basit ortalama tarife oranları, ağırlıklandırılmış ortalama tarife oranları, tarife gelirlerinin toplam ticarete oranı, tarife gelirlerinin toplam ithalata oranı, efektif koruma oranları, tarifelere konu olan ticaret miktarının toplam ticarete oranı" şeklinde sıralanabilmektedir. |
| Tarife-Dışı Engeller | Tarife-dışı engeller, ticareti söz konusu olan mal ve hizmetlerin fiyatlarını, miktarlarını dolaysız ya da dolaylı olarak etkileyen tarife dışı korumacılık politikaları olmakla beraber, şeffaf ve resmi olmamaları ile her bir çeşidinin farklı sonuçlar doğurması nedenleriyle doğru bir yöntem olarak düşünülmemektedir. |
| Nitel Ölçütler | Nitel ölçüler, kantitatif olmayan modellerde kukla değişken olarak kullanılabilen ölçütlerdir. |
| Bileşik Endeksler | Söz konusu endeks ticari kısıtlamaların, ülkenin yapısal özellikleri ve kurumsal düzenlemelerinin analiz edilmesine dayanan ölçümleri içermekte olup, Dünya Bankası endeksi örnek teşkil etmektedir. |
| Fiyata Dayanan Ölçütler | Ticaret politikalarının gidişatını, ülke içi fiyatların uluslararası fiyatlarla karşılaştırılması ile karaborsa döviz kuru primi sebebiyle meydana gelen fiyat çarpıklıkları ile bulmaya çalışan yöntemdir. |

Kaynak: Saçık (2007)’in çalışmasından yazarlarca derlenmiştir.

Ölçümünde yaşanan eksiklik ve karmaşıklığa rağmen önemli bir oran olan dışa açıklık, yukarıda da değinildiği üzere özellikle küreselleşme eğiliminde olan yenedünya düzeninde mihenk taşı olarak düşünülebilmektedir. Rekabet edebilirlik kapsamında serbestleşme ortamında büyümeyi sağlayan en önemli koşul, ülke ekonomik yapısının uluslararası ekonomik yapı ile uyumlu bir dış ticaret politikasının yürütülmesi ve üretim amaçlı kaynak ayrılmasının uluslararası talep aracılığı ile belirlenen sektörlere yönlendirilmesidir. Ekonomi politikasının amacı ise, sanayileşme ve büyümenin sürdürülebilirliğidir. Bu amaçla, sağlanabilecek olan hareketliliğin iç talepten çok, dış talep ile gerçekleşeceği iddia edilmektedir (Çelebi, 1991: 33).

Ekonomik büyüme ve dış ticaret arasındaki ilişki, Neo-klasik iktisatta fazlaca tartışılan bir konu olmakla birlikte, ticari açıklık ile büyüme arasındaki pozitif ilişki D. Ricardo (1817)’ya ait karşılaştırmalı üstünlükler teorisinde yer almaktadır. Söz konusu teoride, mal ve hizmet ticaretinin önündeki kısıtlamaların azaltılması, ülkelere uzman oldukları malları üretiminde üstünlük sağlamak ve böylece ihracatta ve büyümede artış görülmektedir (Ümit, 2016b: 256). Benzer şekilde, ölçek ekonomileri ile ülkelerin teknoloji aktarımının sağlanarak üretimde uzmanlaşma ile ihracatın büyüme üzerinde olumlu etkilerinin olduğu ve bu bağlamda ihracat ve ekonomik büyüme arasında karşılıklı etkileşimin olduğu düşünülmektedir (Topallı, 2016: 84). Yine 1980’lerde geliştirilen “Yeni

Büyüme Teorileri" ile farklı dışa açıklık modelleri kurulmuş ve birtakım testlere tabi tutulmuşlardır. Söz konusu modeller arasında içsel büyüme teorileri, ticari dışa açıklık yeni teknolojilerin girişini desteklemekte ve ekonominin dışa açıklık oranının fazla olmasıyla teknoloji girişinin artarak kullanımının fazlalaşacağını ifade etmektedir (Mercan & Göçer, 2014: 29).

Dış açıklığın ekonomik büyümeyi etkilemesi dış ticaret bileşenlerinden ithalat ve ihracat kanalı ile gerçekleşmekte iken, özellikle milli gelir hesaplamasında ihracat artışı, GSMH'yı pozitif etkileyip büyüme oranının artış göstermesine yol açabileceği gibi, ithalat da GSMH'yı olumsuz yönde etkileyecektir. Dışa açıklığın, ekonomik büyümedeki gelir artırıcı etkisi birey ve toplum kapsamında olumlu bir etki oluşturmaktadır (Güngör ve Kurt, 2007: 198). Bu hipotezi destekler nitelikte Mankiw vd. (1992)'e göre, ekonomik büyüme üzerinde ticari dışa açıklığın etkileri, aşağıdaki model kapsamında incelenebilmektedir:

$$GR_t = \sigma_0 + \sigma_1 OP_t \quad (1)$$

Burada GR; ekonomik büyümeyi (growth), OP; ticari dışa açıklığı (openness) göstermektedir. Söz konusu eşitliğe göre, ticari dışa açıklığın yükselmesi ekonomik büyümeyi pozitif olarak etkilemektedir. Bu görüşün tam tersi de savunulmakta olup, diğer bir ifadeyle ticari açıklık ile ekonomik büyüme arasındaki negatif ilişkinin varlığını savunanlar da bulunmaktadır. Bu görüşlerden; Singer (1950) ve Prebisch (1950), uzun dönemde tarımsal ürünler ihraç ederek dış ticaret hadlerinin gelişmekte olan ülkelerin aleyhine gelişeceğini ve bu yolla ticari açıklığın gelişmekte olan ülkelerdeki büyüme hızını artıracığını ifade etmiştir. Ayrıca, ticari açıklığın ekonomik büyüme üzerinde olumsuz etkilerinin olduğuna yönelik görüşler de mevcuttur. Bunlar arasında; genç endüstrilerin ortaya çıkması, ilerlemelerinin kısıtlanması, kalifiye işgücü ve teknolojik gelişmişlik seviyelerindeki farklılıklar sebebiyle gelişmekte olan ülke ekonomilerinin gelişmiş ülke ekonomilerine bağlı olması ve buna istinaden gelişmekte olan ülkelere ait cari işlemler hesabı üzerindeki olumsuz etkisi gösterilmektedir (Ümit, 2016b; Sandalcılar-Yalman, 2012: 51).

Ticari dışa açıklık ve ekonomik büyüme arasındaki farklı görüşlere rağmen ağır basan görüş, iki temel değişken arasındaki ilintinin olumlu olduğu yönünde olup, aşağıda bunun sebepleri yer almaktadır (Yapraklı, 2007: 68-69).

- Ticari dışa açıklık, ihracatı artırmakta, artan döviz ise ülkenin yabancı döviz kısıtlamasını azaltabilmektedir. Diğer yandan yurtiçinde üretimi sağlanamayan hammadde girdileri ile sermaye mali ithalatının bu yolla da hasılanın artmasını sağlamaktadır. Bu yolla tasarruf-yatırım ve ihracat-ithalat açığı sorunu ortadan kaldırılabilir.
- Ticari dışa açıklık, dış dünya ile entegrasyonu sağlayan ülkelerin mallarına ait oluşan talebi karşılayacak teknolojik ilerlemeyi sağlamakta ve bu yolla da üretim imkânlarını artırmaktadır.
- Ticari dışa açıklık, ticaret yapılan öncü ülkenin üretim yöntemlerine entegre olmayı sağlayarak toplam faktör verimliliğinin artmasını sağlamaktadır.

- Ticari açıklığın küresel etkilerinden biri de, uluslararası enformasyon akışının sebep olduğu pozitif dışsallıklar sayesinde üretimde etkinliği artırmasıdır.

3. Dışa Açıklık-Ekonomik Büyüme Üzerine Literatür Taraması

Dışa açıklık üzerine yapılan ekonometrik çalışmaların bir kısmı (Yapraklı, 2007; Yücel, 2009; Ümit, 2016b) ticari açıklık, finansal açıklık ve genel anlamda ekonomik büyüme üzerine yoğunlaşmakta iken, belli bir kısmı (Ümit, 2016a; Türedi & Berber, 2010; Edwards, 1992, 1997; Dolla, 1992; Bahmani & Niroomand, 1999; Mercan & Göçer, 2014) ise sadece ticari açıklık ile büyüme üzerine yoğunlaşmaktadır. Bunlar arasında Türkiye'yi kapsayıp, üç değişkenin (ticari, finansal açıklık ve ekonomik büyüme) tümünü kullanan çalışmalar bulunmaktadır. Örnek olarak Yapraklı (2007) çalışmasında, Türkiye'de ticari ve finansal dışa açıklık ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi, 1990:1-2006:4 dönemi için araştırmayı amaçlamıştır. Bu amaç doğrultusunda, ele alınan değişkenler arasındaki ilişkiler, eşbütünlüşme testi, Granger nedensellik testi ve VECM yardımıyla ekonometrik açıdan sınanmıştır. Yapılan test sonuçlarından elde edilen bulgular, uzun dönemde ticari açıklık ekonomik büyümeyi pozitif etkilerken, finansal açıklığı ise negatif olarak etkilediğini göstermektedir. Nedensellik testi sonuçlarına göre, ticari ve finansal açıklık ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi varken, ticari açıklıktan finansal açıklığa doğru tek yönlü nedensellik bulunmaktadır. Benzer şekilde Yücel (2009) eserinde, finansal gelişme göstergesi olarak M2Y/GSYİH ve ticari açıklık göstergesi olarak da ihracat+ithalat/GSYİH değişkenlerini ele almıştır. Johansen eşbütünlüşme testi sonuçları, ticari açıklık büyümeyi pozitif etkilerken, finansal gelişme ise negatif etkilemektedir. Granger nedensellik testi sonuçlarında ise, ele alınan değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisinin çift yönlü olduğu gözler önüne serilmektedir.

Son dönemde ise Ümit (2016a) çalışmasında Türkiye için 1989-2014 dönemi verileriyle ticari açıklık, ekonomik büyüme ve kredi hacmi arasındaki ilişkiyi, farklı metodlarla (Carrion-i-Silvestre vd. (2009) çoklu yapısal kırılmalı birim kök testi, Toda-Yamamoto nedensellik testi, Maki (2012) çoklu yapısal kırılmalı eşbütünlüşme testi ve dinamik en küçük kareler) sınamıştır. Nedensellik testi sonucunda, ticari açıklık ile ekonomik büyüme değişkenleri arasında herhangi bir nedensellik ilişkisi olmadığı sonucuna ulaşmıştır. Maki eşbütünlüşme testinde ise değişkenler arasında eşbütünlüşme ilişkisi olduğunu; bağımlı ve bağımsız değişkenlerin uzun dönemde beraber hareket ettiklerini tespit etmiştir. Yine aynı yıldaki (2016b) farklı çalışması ile Ümit, finansal açıklık, ticari açıklık ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi, aynı şekilde Türkiye'de 1989- 2014 dönemi için üç aylık frekansta veriler kullanarak analiz etmiş olup, serilerin durağanlığını, Carrion-i-Silvestre vd. (2009) çoklu yapısal kırılmalı birim kök testi ile analiz etmiştir. Değişkenlerin birbirlerinin nedeni olup olmadığını tespit etmek için Toda-Yamamoto nedensellik testi uygulanmıştır. Analizden elde edilen sonuçlar, ekonomik büyüme ile finansal açıklık arasında karşılıklı nedensellik ilişkisi varken, ekonomik büyümeden ticari açıklığa doğru tek yönlü nedenselliğin olduğunu göstermektedir. Değişkenler arasındaki uzun dönemli bir ilişkinin varlığını sınır testiyle irdelenmiştir. Test sonuçlarından elde edilen bulgular, değişkenler arasında eşbütünlüşme ilişkisinin olduğunu belirtmektedir.

Türkiye için finansal açıklık ve ticari açıklığın ekonomik büyümeye etkisi dışında finansal gelişme, ekonomik büyüme ve ticari açıklık ile ilintili çalışmalarda mevcut olup, Türedi ve Berber (2010)'in çalışmaları buna örnek teşkil etmektedir. Diğer bir deyişle, çalışmalarında ticari açıklık ve finansal gelişme ile ekonomik büyüme ilişkisini, Türkiye ekonomisi için 1970-2007 dönemine ait yıllık frekansta verilerle tahmin etmiştir. Analize dâhil edilen değişkenler arasındaki ilişkiler, Johansen-Juselius eşbütünleşme ve VAR'a dayalı nedensellik testi yardımıyla araştırılmış olup; sonuçlar, Türkiye'de ekonomik büyüme ile ticari açıklık arasında ise karşılıklı nedensellik ilişkisi olduğunu gösterirken, finansal gelişmeden ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğunu göstermektedir.

Literatür incelendiğinde finansal açıklığı konu dışında tutup, yalnızca ekonomik büyüme ve ticari açıklık analizi yapan çalışmalara da rastlanmaktadır. Edwards (1992) Leamers ölçütünü kullanarak ticari açıklığın büyüme üzerindeki pozitif etkisine işaret etmiştir. Yine Dollar (1992), son 15 yılda Asya'nın Latin Amerika ya da Afrika'ya göre neden daha hızlı geliştiğine vurgu yaparak, 1976-1985 dönemine ait veriler ile gelişmekte olan ülkeler için yaptığı çalışmasında, ticari liberalizasyonun ekonomik büyüme üzerindeki etkisini en küçük kareler yöntemi ile incelemiştir. Uygulama sonucunda, ticari açıklık ile ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki olduğuna dair bulgulara ulaşmıştır. Harrison (1996) çalışmasında ekonomik büyüme ve ticari açıklık arasındaki ilişkiyi zaman serisi analizleri ile seçilmiş gelişmekte olan ülkelere uygulamıştır. Bulgularına göre, çok güçlü olmamakla beraber bahsi geçen değişkenler arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır. Edwards (1997), 1992 yılındaki çalışmasını daha da geliştirerek bu kez 93 ülkeli bir analiz yapmış ve yine ticari açık derecesi yüksek olan ülkelerin daha hızlı büyüdüğü sonucuna ulaşmıştır. Benzer şekilde Bahmani ve Niroomand (1999) çalışmalarında ekonomik büyüme ve ticari açıklık arasındaki eşbütünleşme ilişkisini 1960-1992 dönemine ait yıllık frekanstaki verilerle Türkiye'nin de dâhil olduğu gelişmiş ve gelişmekte olan 59 ülke için araştırmıştır. Analiz sonuçlarına göre, 19 ülkede ticari açıklık ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemli bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Ticari açıklık ve ekonomik büyüme ile ilintili güncel çalışmalardan biri olan Mercan ve Göçer (2014) Orta Asya ülkeleri için panel veri analizi yardımıyla yapılan araştırmaları sonucunda, teorik beklentilerle uyumlu bir şekilde ticari dışa açıklığın ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin pozitif olduğunu bulmuştur.

Literatürdeki çalışmalardan elde edilen sonuçlara göre ticari açıklık ile ekonomik büyüme arasında bir ilişkinin olduğu yönündedir. Değişkenler arasındaki ilişkinin tespitinde bir kısım çalışmalarda (Edwards, 1992; Dollar, 1992; Harrison, 1996; Edwards, 1997; Mercan & Göçer, 2014) EKK yönteminin kullanıldığı, ancak eşbütünleşme ve nedensellik testleri yardımıyla analiz yapan bir kısım çalışmalar (Bahmani & Niroomand, 1999; Yapraklı, 2007; Yücel, 2009; Türedi & Berber, 2010; Ümit, 2016a, Ümit 2016b) da bulunmaktadır. Bu çalışmalardan sadece Ümit, 2016 yılında yaptığı iki çalışmada yapısal kırılmalı testler kullanarak çalışmasını literatüre kazandırmıştır. Bu testlerin kullanıldığı çalışmalar daha güncel sonuçlar vermektedir. Dolayısıyla yapılan bu çalışmada hem yapısal kırılmalı testler hem de daha uzun bir veri aralığı kullanılarak alan yazınına katkı sunulacağı düşünülmektedir.

4. Dışa Açıklık Derecesi ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin Test Edilmesi

4.1. Veri, Model ve Yöntem

Bu çalışmada, Türkiye için 1960-2016 dönemini kapsayan yıllık veriler analize dahil edilmiştir. Ticari dışa açıklığı temsilen açıklayıcı değişken olarak ihracat ile ithalatın milli gelirden aldığı pay (OP) ve ekonomik büyüme göstergesini temsilen bağımlı değişken olarak analize dâhil edilen reel kişi başına düşen gelir (GDP) Dünya Bankası veri tabanından elde edilmiştir. Bağımlı değişkene ait veriler logaritmik formda analize dahil edilmiştir. Söz konusu kurulan modeller:

$$LGDP_t = \beta_0 + \beta_1 OP_t + \varepsilon_t \quad (2)$$

Çalışmada iktisadi anlamda bir ilişkiyi test etmek amacıyla eşbütünlüşme ve nedensellik testi yapılarak seriler arasındaki ilişki açıklanmıştır. Çalışmanın ilk aşamasında, serilerin durağanlık derecelerinin tespit edilmesi gayesiyle ADF ve PP birim kök testleri ile yapısal kırılmaları dikkate alan Zivot-Andrews birim kök testi uygulanmıştır. İkinci aşamada, seriler arasındaki eşbütünlüşme ilişkisinin sınaması, Engle-Granger eşbütünlüşme testi ve yapısal kırılmaları dikkate alan Gregory-Hansen eşbütünlüşme testi analiz edilmiştir. Üçüncü aşamada ise nedensellik testi yapılmış, bu çerçevede Toda-Yamamoto Granger nedensellik testi kullanılmıştır.

Birim kök testleri, durağan olmayan değişkenlerle yapılan analizlerin sonuçlarının hatalı olmaması için uygulanması gereken testler olup, serilerin birim köklü olup olmadıklarının tespiti, zaman serisi çalışmalarının temelini oluşturmaktadır. Zaman serisi analizlerinde en sıklıkla tercih edilen birim kök testleri ADF (Augmented Dickey-Fuller) ve PP (Phillips-Perron) birim kök testidir. ADF ve PP birim kök testleri yapısal kırılmaları dikkate almamaları gerekçesiyle eleştirilmiştir. Bu eleştiriden sonra Zivot-Andrews tek kırılmaya izin veren birim kök testi geliştirmiştir.

Eşbütünlüşme ilişkisinin varlığını tespit edebilmek için, çalışmada ele alınan değişkenlerin aynı dereceden durağan olması gerekmektedir. Seriler arasındaki eşbütünlüşme analizi, Engle-Granger testi yardımıyla yapılmaktadır. Eşbütünlüşme ilişkisinin tespit edilmesi halinde, seriler arasında uzun dönemli bir ilişkinin var olduğu ve uzun dönemde değişkenlerin birlikte hareket ettikleri sonucuna ulaşılmaktadır. Yapısal kırılma altında uzun dönemli ilişkinin varlığını tespit etmek amacıyla Gregory-Hansen eşbütünlüşme testi geliştirilmiştir.

Eşbütünlüşme ilişkisinin varlığı, nedensellik ilişkisinin varlığı hakkında bilgi vermemektedir. Bu sebeple değişkenler arasındaki nedensellik ilişkilerinin analizi için Toda-Yamamoto Granger nedensellik testi kullanılmıştır.

4.2. Analiz Sonuçları

Çalışmada, ticari dışa açıklık ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin test edilebilmesi için ilk olarak iktisat yazınında sıkça karşılaşılan serilerin durağanlığını sınanan ADF ve PP birim kök testleri yapılmıştır.

Tablo: 2
Düzye Değerleri İçin Birim Kök Testi Sonuçları

| | | Değişkenler | | |
|-------|-----------------|-------------|----------------------|-----------------------|
| | | ADF | PP | |
| Düzye | Sabit | LGDP | 0,20(0) [0,9709] | 0,21(2) [0,9714] |
| | | OP | -1,29(0) [0,6259] | -0,45(7) [0,8910] |
| | Sabit+ Trend | LGDP | -2,21(0) [0,4695] | -2,42 (2) [0,3631] |
| | | OP | -2,66(0) [0,2536] | -2,86(3) [0,1826] |

Not: *, ** ve *** değerleri sırasıyla %, %5 ve %10 seviyelerinde anlamlılığını göstermektedir. Parantez içindeki değerler, ADF için Schwarz istatistik bilgi kriterine; PP için çekirdek (kernel) yöntemi "Barlettkernel" ve bant genişliği (bandwith) "Newey West bandwith" yöntemine göre uygun gecikme uzunluğunu göstermektedir. Gecikme uzunluğunun sıfır olması durumunda Dickey-Fuller testini göstermektedir. Köşeli parantez içindeki değerler olasılık değerlerini göstermektedir.

Tablo 2, düzey değerine göre yapılan birim kök sınamalarının sonuçlarını vermektedir. ADF birim kök testi sonuçlarına göre hem sabitli hem de sabitli ve trendli model için GDP ve OP serilerinin birim kök içerdiği temel hipotezi reddedilmemektedir. Başka bir deyişle, analize dâhil edilen her iki değişken, ADF ve PP testine göre düzey değerlerinde durağan olmayıp, birim kök içermektedir.

Tablo: 3
Birinci Fark Değerleri İçin Birim Kök Testi Sonuçları

| | | Değişkenler | | |
|-----------------|-----------------|-------------|-----------------------|-----------------------|
| | | ADF | PP | |
| Birinci Farklar | Sabit | LGDP | -7,35(0) [0,0000]* | -7,35(2) [0,0000]* |
| | | OP | -6,80(0) [0,0000]* | -7,27(8) [0,0000]* |
| | Sabit+ Trend | LGDP | -7,28(0) [0,0000]* | -7,28(2) [0,0000]* |
| | | OP | -6,73(0) [0,0000]* | -7,17(8) [0,0000]* |

Not: *, ** ve *** değerleri sırasıyla %, %5 ve %10 seviyelerinde anlamlılığını göstermektedir. Parantez içindeki değerler, ADF için Schwarz istatistik bilgi kriterine; PP için çekirdek (kernel) yöntemi "Barlettkernel" ve bant genişliği (bandwith) "Newey West bandwith" yöntemine göre uygun gecikme uzunluğunu göstermektedir. Gecikme uzunluğunun sıfır olması durumunda Dickey-Fuller testini göstermektedir. Köşeli parantez içindeki değerler olasılık değerlerini göstermektedir.

Tablo 3, değişkenlerin birinci fark değerleri için yapılan birim kök testlerinin sonuçlarını göstermektedir. ADF ve PP birim kök testi sonuçlarına göre, analize dâhil edilen bütün değişkenler sabitli ile sabitli ve trendli model için birinci farkları alındığında serilerin birim kök içerdiği temel hipotezi reddedilmektedir. Başka bir ifadeyle, GDP ve OP değişkenleri birinci farkları alındığında durağan hale gelmektedir.

Tablo 2 ve Tablo 3'teki birim kök testi sonuçları özetlenecek olursa, ele alınan bütün değişkenlerin birinci dereceden I[1] durağan oldukları görülmektedir. Söz konusu testler

yapısal kırılmaları dikkate almadığı için eleştirilmiştir. Zivot-Andrews bu eleştiriye dikkate olarak tek kırılmaya izin veren birim kök testi geliştirmiştir.

Tablo: 4
Zivot-Andrews Birim Kök Testi Sonuçları

| Değişkenler | Model A | | Model C | |
|-------------|--------------|---------|-------------|---------|
| | Min. t stat. | Kırılma | Min. t stat | Kırılma |
| LGDP | -3,59(0) | 1979 | -3,80(0) | 1999 |
| OP | -4,96(1)** | 1982 | -4,85(1)*** | 1982 |

Not: *, ** ve *** değerleri sırasıyla %1, %5 ve %10 anlam seviyelerinde serilerin yapısal kırılmayla birlikte durağanlıklarını göstermektedir. Kritik değerler Model A için %1, %5 ve %10 için kritik değerler sırasıyla -5.34, -4.93 ve -4.58, Model C için kritik değerler %1, %5 ve %10 için sırasıyla -5.57, -5.08 ve -4.82'dir. Maksimum gecikme uzunluğu 4 olarak alınmıştır.

Tablo 4'teki Zivot-Andrews yapısal kırılmaları dikkate alan birim kök testi sonuçlarına göre; GDP değişkeni %10 önem düzeyinde Model A ve Model C için test istatistik değerleri mutlak değerce kritik değerlerden küçük olduğundan birim kök içermektedir. OP serisi ise %5 önem düzeyinde Model A, %10 önem düzeyinde Model C için yapısal kırılma ile birlikte durağandır. Hem Model A hem de Model C için yapısal kırılma tarihi 1982 yılıdır. 1980'li yıllara kadar ithal ikameci sanayi politikasını benimseyen Türkiye, 24 Ocak 1980 kararlarıyla birlikte ihracata dayalı sanayileşmeyi benimsemeye başlamıştır. Ekonomi literatüründe "24 Ocak Kararları" olarak bilinen yapısal dönüşüm programıyla devletin ekonomideki rolü azaltılmış, dış ticaret serbestleştirilmiştir. İthalatın önündeki engeller kademeli olarak kaldırılmaya başlanmış; ihracat, vergi iadesi, düşük faizli kredi imkânı, imalat yapan firmalara ithal girdide gümrük muafiyeti ile teşvik edilmiştir. Söz konusu programla birlikte ihracat ve ithalatta önemli artışlar görülmüştür.

Değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığını tespit etmek amacıyla Engle-Granger eşbütünlüşme testi uygulanmış ve test sonuçları Tablo 5'te verilmiştir.

Tablo: 5
Engle-Granger Eşbütünlüşme Testi Sonuçları

| Değişken | t ist. |
|------------------|--------|
| $\varepsilon(0)$ | -1,39 |

Not: Parantez içerisindeki değerler Schwarz bilgi kriterine göre gecikme uzunluğunu göstermektedir. Kritik değerler %1 için 4.07, %5 için 3.37 ve %10 için 3.03'tür.

Engle-Granger eşbütünlüşme testi sonuçlarına göre, t istatistik değeri mutlak değerce %10 önem düzeyinde kritik değerden küçük olduğundan seriler eşbütünlüşük değillerdir. Bu bağlamda, değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki tespit edilememiştir.

Tablo: 6
Gregory-Hansen Eşbütünlüşme Testi Sonuçları

| Model | Kırılma Dönemi | ADF İstatistiği | Kritik Değerler | | |
|----------------------------------|----------------|-----------------|-----------------|-------|-------|
| | | | %1 | %5 | %10 |
| Sabitte Kırılma (C) | 2006 | -3,89(1) | -5,13 | -4,61 | -4,34 |
| Sabitte ve Trendde Kırılma (C/T) | 1976 | -4,28(1) | -5,45 | -4,99 | -4,72 |
| Rejim Değişimi (C/S) | 2006 | -3,89(1) | -5,47 | -4,95 | -4,68 |

Not: Kritik değerler Gregory and Hansen (1996:109)'dan alınmıştır. Parantez içindeki değerler Schwarz Bilgi Kriteri tarafından seçilen gecikme sayısını göstermektedir. *, ** ve *** değerleri sırasıyla %1, %5 ve %10 seviyelerinde anlamlılığını göstermektedir.

Engle-Granger eşbütünlük testi yapısal kırılmaları dikkate almamaktadır. Bu sebeple Gregory-Hansen eşbütünlük testi yardımıyla değişkenler arasında bir yapısal kırılma altında uzun dönemli bir ilişkinin varlığı tespit edilmeye çalışılmış, minimum ADF istatistikleri ve bunlara denk gelen kırılma dönemleri Tablo 6'da verilmiştir.

Gregory-Hansen eşbütünlük testi sonuçlarına göre, sabitte kırılmaya izin veren Model 1 (C), sabitte ve trendde kırılmaya izin veren Model 2 (C/T) ile rejim değişiminin test edildiği Model 3 (C/S)'te ADF test istatistik değerlerinin %10 önem düzeyindeki kritik değerden küçük olduğu ve bu nedenle ekonomik büyüme ile ticari dışa açıklık arasında uzun dönemli bir ilişkinin olmadığı görülmektedir. Bu sonuç yapısal kırılmaları dikkate almayan Engle-Granger eşbütünlük testi sonucuyla paralellik göstermektedir.

Eşbütünlük ilişkilerinin olması ya da olmaması durumunda, değişkenler arasındaki nedensellik ilişkileri araştırılabilmektedir. Bu bağlamda, Toda-Yamamoto Granger nedensellik testi yaklaşımıyla değişkenler arasındaki nedensellik ilişkileri sınanmaktadır.

Tablo: 7
Toda-Yamamoto Granger Nedensellik Test Sonuçları (1995)

| Hipotez | Gecikme uzunluğu $k + d_{\max}$ | X ² İstatistiği |
|----------------|------------------------------------|----------------------------|
| LGDP \neq OP | 5 | 17,93 (0,0013)* |
| OP \neq LGDP | 5 | 6,43 (0,1689) |

*Not: *, ** ve *** değerleri sırasıyla %1, %5 ve %10 anlam seviyelerinde değişkenler arasında nedensellik ilişkisini göstermektedir. Gecikme uzunluğu AIC bilgi kriterine göre belirlenmiştir. Parantez içindeki değerler asimptotik olarak dağılan olasılık değerlerini göstermektedir.*

Tablo 7'deki Toda-Yamamoto Granger nedensellik testi sonuçlarına göre, ekonomik büyümeden ticari dışa açıklığa doğru tek yönlü nedensellik ilişkisinin bulunmadığı temel hipotezi reddedilmektedir. Başka bir deyişle, ekonomik büyümeden ticari dışa açıklığa doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Tablodan görüleceği üzere, ticari dışa açıklıktan ekonomik büyüme doğru nedensellik ilişkisi bulunamamıştır.

5. Sonuç

Çalışmada Türkiye'nin 1960-2016 yıllarına ait yıllık verilerle ticari dışa açıklığı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin varlığı analiz edilmiştir. Analize dâhil edilen değişkenler; ihracat ile ithalatın toplamının milli gelire oranı ve reel kişi başına düşen gelir olarak belirlenmiştir. Değişkenler arasındaki ilişkinin sınaması için öncelikle serilerin durağanlık mertebeleri için ADF ve PP birim kök testleri kullanılmış, elde edilen sonuçlara göre değişkenlerin birinci dereceden durağan oldukları belirlenmiştir. Ardından yapısal kırılmaya izin veren birim kök testlerinden Zivot-Andrews birim kök testi uygulanmış, ekonomik büyüme durağan değilken, ticari dışa açıklık serisi bir yapısal kırılma ile durağandır. Ardından ikinci aşamada değişkenler arasında uzun dönemli ilişkinin varlığı araştırılmış, uzun dönemli bir ilişkinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Sonrasında daha gelişmiş testlerden biri olan yapısal kırılmalı eşbütünlük testlerinden Gregory-Hansen eşbütünlük testi yapılmış, uzun dönemli bir ilişki bulunamamıştır. Üçüncü aşamada ise

değişkenler arasındaki nedenselliği bulabilmek için Toda-Yamamoto Granger nedensellik testi yapılmış, ekonomik büyümeden ticari açıklığa doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Bu nedensellik ilişkisinin varlığı gerek ticari dışa açıklığı gerekse de ekonomik büyümeyi etkileyecek makroekonomik politikalar uygulandığında her iki değişkenin birbirini etkileyeceği anlamına gelmektedir.

Elde edilen bulguların literatürdeki diğer eserlerle (Yapraklı, 2007; Yücel, 2009; Türedi & Berber, 2010; Dollar, 1992) farklılık göstermesinin temel nedeni olarak çalışmada ele alınan dönemin ve değişkenlerin farklılık göstermesi, farklı ekonometrik testlerin ya da modellerin kullanılması gibi nedenler gösterilebilir. Ayrıca, çalışmanın sadece 57 gözlem ile sınırlı kalmasının temel sebebi, ele alınan değişkenler itibari ile daha fazla verilere ulaşılamamasıdır. Bu sebepten ötürü, çalışmamız bu kısıt altında gerçekleştirilmiştir.

Çalışmada ele alınan dönem itibariyle ticari açıklık ekonomik büyümeye etki etmemektedir. Söz konusu bu duruma, Türkiye'nin hammadde ve enerjide dışa bağımlı olması, gelişmiş ülkelere olan bağımlılığını artırarak cari işlemler dengesinin bozulmasına neden olmaktadır. Ticari açıklığın ekonomik büyümeyi pozitif etkileyebilmesi için, Türkiye'nin dışa olan bağımlılığın azaltılması, sanayi sektörünün ihracattan aldığı payın yükseltilmesi, ürünlerin kalitesinin yükseltilerek ucuza satılarak rekabet üstünlüğü elde etmesi gerekmektedir.

Yapılan bu çalışmadan elde edilen sonuç özetle, ekonomik büyüme, ticari açıklığı etkileyen bir faktördür. Yani, bir ülkenin ekonomik büyümesi, ekonominin dışa açılmasına etki etmektedir.

Bu çalışmada, analizde kullanılan ticari dışa açıklık dışında ekonomik büyümeyi etkileyen başka değişkenlerin de bulunduğu bir göz önünde bulundurulmalıdır. Ticari dışa açıklık dışında bağımsız değişken olarak düşünülen farklı değişkenlerin de analize dâhil edildiği, ekonomik büyüme dışında başka değişkenlerle ilişkisinin incelendiği çalışmalar yapmanın mümkün olması nedeniyle, bu çalışmanın ileride yapılması muhtemel olan çalışmalara örnek teşkil edeceği düşünülmektedir.

Kaynaklar

- Bahmani, M.O. & F. Niroomand (1999), "Openness and Economic Growth: An Empirical Investigation", *Applied Economics Letters*, 6(9), 557-561.
- Çelebi, I. (1991), *Dışa Açık Büyüme ve Türkiye*, İstanbul: Nadir Yayınları.
- Dickey, D.A. & W.A. Fuller (1981), "Likelihood Ratio statistics for Autoregressive Time Series with A Unit Root", *Econometrica*, 49(4), 1057-1072.
- Dollar, D. (1992), "Outward-Oriented Developing Economies Really Do Grow More Rapidly: Evidence from 95 LDCs, 1976-1985", *Economic Development and Cultural Change*, 40(3), 523-544.
- Edwards, S. (1992), "Trade Orientation, Distortions and Growth in Developing Countries", *Journal of Development Economics*, 39, 31-57.

- Edwards, S. (1997), "Openness, Productivity and Growth: What Do We Really Know?", *NBER Working Paper No. 5978*, <<http://www.nber.org/papers/w5978>>, 11.01.2017.
- Engle, R.F. & C.W.J. Granger (1987), "Cointegration and Error-Correction: Representation, Estimation and Testing", *Econometrica*, 55(2), 251-276.
- Granger, C.W.J. (1969), "Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-spectral Methods", *Econometrica*, 37(3), 424-438.
- Gregory, A.W. & B.E. Hansen (1996), "Residual-Based Tests for Cointegration in Models with Regime Shifts", *Journal of Econometrics*, 70(1), 99-126.
- Güngör, B. & S. Kurt (2007), "Dışa Açıklık ve Kalkınma İlişkisi (1968-2003): Türkiye Örneği", *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 21(2), 197-210.
- Harrison, A. (1996), "Openness and Growth: A Time Series, Cross-Country Analysis for Developing Countries", *Journal of Development Economics*, 48, 419-447.
- Mankiw, G.N. & D. Romer & D.N. Weil (1992), "A Contribution to the Empirics of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, 107(2), 407-437.
- Mercan, M. & İ. Göçer (2014), "Ticari Dışa Açıklığın Ekonomik Etkileri: Orta Asya Ülkeleri İçin Ampirik Bir Analiz", *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 10(22), 27-44.
- Phillips, P.C.B. & P. Perron (1988), "Testing for A Unit Root in time Series Regression", *Biometrika*, 75(2), 335-346.
- Prebisch, R. (1950), "The Economic Development of Latin American and its Principal Problems", Lake Success, NY: United Nations, Department of Economic Affairs, Reprinted in *Economic Bulletin for Latin America*, 1-59.
- Rose, A.K. (2002), "Do WTO Members Have A More Liberal Trade Policy?", *NBER Working Papers, No:9347*, <<http://faculty.haas.berkeley.edu/aroze/WTO.pdf>>, 11.01.2017.
- Saçık, Y.S. (2007), "Büyümenin Bir Kaynağı Olarak Ticari Dışa Açıklık", *Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 12(1), 525-548.
- Sandalcılar, A.R. & İ.N. Yalman (2012), "Türkiye'de Dış Ticaretteki Serbestleşmenin İşgücü Piyasaları Üzerindeki Etkileri", *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 7(2), 49-65.
- Singer, H.W. (1950), "American Economic Association the Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries", *The American Economic Review*, 40(2), 473-485.
- Şahbaz, A. & A. Buluş & F. Kaleci (2016), "The Relationship between Openness, Foreign Direct Investment, and Poverty: The Case of Turkey", *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 15(4), 1106-1117.
- Şahin, Y.B. (2015), "Dışa Açıklığın Ölçüm Yöntemleri", *The Journal of Academic Social Science Studies*, 33, 455-463.
- Topallı, N. (2016), "Doğrudan Sermaye Yatırımları, Ticari Dışa Açıklık ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Türkiye ve BRICS Ülkeleri Örneği", *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 17(1), 83-95.
- Türedi, S. & M. Berber (2010), "Finansal Kalkınma, Ticari Açıklık ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Türkiye Üzerine Bir Analiz", *Erciyes Üniversitesi İİBF Dergisi*, (35), 301-316.
- Utkulu, U. & H. Kahyaoglu (2005), "Ticari ve Finansal Açıklık Türkiye' de Büyümeyi Ne Yönde Etkiledi?", *Türkiye Ekonomi Kurumu Tartışma Metni 2005/13*.

- Ümit, A.Ö. (2016a), "Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkiler: Çoklu Yapısal Kırılmalı Zaman Serisi Analizi", *Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6(1), 471-499.
- Ümit, A.Ö. (2016b), "Türkiye'de Ticari Açıklık, Finansal Açıklık ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkiler: Sınır Testi Yaklaşımı", *Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi*, 9(1), 255-272.
- Yapraklı, S. (2007), "Ticari ve Finansal Dışa Açıklık ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Türkiye Üzerine Bir Uygulama", *Ekonometri ve İstatistik Dergisi*, (5), 67-89.
- Yücel, F. (2009), "Causal Relationships between Financial Development, Trade Openness and Economic Growth: The Case of Turkey", *Journal of Social Sciences*, 5(1), 33-42.
- Zivot, A. & W.K. Andrews (1992), "Further Evidence on the Great Crash, the Oil-Price Shock, and the Unit-Root Hypothesis", *Journal of Business & Economic Statistics*, 10(3), 251-270.

Eren, M.V. & A. Ergin-Ünal (2019), "Ticari Dışa Açıklık ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin Analizi: Türkiye Örneği", *Sosyoekonomi*, Vol. 27(39), 81-93.

Convergence and Cointegration Analysis under Structural Breaks: Application of Turkey Tourism Markets¹

Berhan ÇOBAN (<https://orcid.org/0000-0002-0080-2025>), Department of Statistics, Dokuz Eylül University, Turkey; e-mail: berhan.coban@deu.edu.tr

Esin FİRUZAN (<https://orcid.org/0000-0002-1333-0864>), Department of Statistics, Dokuz Eylül University, Turkey; e-mail: esin.firuzan@deu.edu.tr

Yapısal Kırılmalar Altında Yakınsaklık ve Eşbütünleşme Analizi: Türkiye Turizm Piyasaları Uygulaması²

Abstract

The purpose of this study is to examine the cointegration structure and to test the convergence hypothesis in Turkey's tourism markets with monthly data over the period 1996-2016. To check the existence of convergence, we used international tourist arrivals to Turkey from each of Turkey's 23 major markets. International tourist arrivals data of Turkey may comprise structural changes and volatility. These attributes may negatively affect the reliability of unit root and cointegration tests outcomes. Ignorance of volatility and breaks leads to decrease in the number of convergent tourism markets. Conventional Dickey Fuller unit root test, recently developed Lagrange multiplier (LM) and Residual Augmented Least Squares (RALS-LM) tests are performed to test the existence of convergence in the tourism market. Gregory Hansen and RALS based cointegration tests are used for checking long run relationship of the tourist arrivals data. The study reveals strong evidence that most of the tourism markets for Turkey are converging. This means that tourism policies and strategies are successful for convergent tourism markets. In addition, there is some long run relationship among the different tourism markets in the presence of structural break and volatility.

Keywords : Convergence Hypothesis, Unit Root test, Tourism Markets, Cointegration, Structural Breaks.

JEL Classification Codes : Z32, C22, C58.

Öz

Bu çalışmanın amacı 1996-2016 yılları arasında Türkiye turizm pazarları aylık verilerini kullanarak eşbütünleşme yapısını incelemek ve yakınsaklık hipotezini test etmektir. Yakınsaklık hipotezinin tespiti için 23 önemli ülkeden Türkiye'ye gelen yabancı turist gelişleri verileri

¹ This article is the revised and extended version of the paper presented in "Third International Annual Meeting of Sosyoekonomi Society" which was held by Sosyoekonomi Society and CMEE - Center for Market Economics and Entrepreneurship of Hacettepe University and, Faculty of Economics and Administrative Sciences of Hacettepe University, in Ankara/Turkey, on April 28-29, 2017.

² Bu makale Sosyoekonomi Derneği ile Hacettepe Üniversitesi Piyasa Ekonomisini ve Girişimciliği Geliştirme Merkezi ile Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi tarafından Türkiye'nin Ankara şehrinde, 28-29 Nisan 2017 tarihlerinde düzenlenen "Üçüncü Uluslararası Sosyoekonomi Derneği Yıllık Buluşması"nda sunulan çalışmanın gözden geçirilmiş ve genişletilmiş halidir.

kullanılmıştır. Yabancı turist gelişleri verileri yapısal kırılma ve farklı varyanslık içermektedir. Bu özellikler birim kök ve eşbütünlüşme test sonuçlarını negatif etkilemektedir. Yapısal kırılma ve farklı varyanslılığın göz ardı edilmesi yakınsak turist gelişlerinin sayısını azaltmaktadır. Yakınsaklık hipotezinin tespiti için geleneksel Dickey Fuller birim kök testi, son yıllarda geliştirilmiş Lagrange multiplier (LM) ve Residual Augmented Least Squares (RALS-LM) testleri kullanılmıştır. Gregory Hansen ve RALS tabanlı eşbütünlüşme testleri uzun dönemli denge ilişkisini ortaya çıkarmak için kullanılmıştır. Çalışma, Türkiye için turizm pazarlarının çoğunun yakınsak olduğuna dair güçlü kanıtlar ortaya koymuştur. Bu, turizm politikaları ve stratejilerinin yakınsak turizm piyasaları için başarılı olduğu anlamına gelmektedir. Buna ek olarak, yapısal kırılma ve farklı varyanslılığın varlığında farklı turizm piyasaları arasında eşbütünlüşme ilişkileri olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Sözcükler : Yakınsaklık Hipotezi, Birim Kök Testi, Turizm Piyasaları, Eşbütünlüşme, Yapısal Kırılma.

1. Introduction

In the last decades, international tourism has been the one of the largest and fastest growing services industry in the world. The Turkey tourism behaviors have begun to gain momentum in the 2000s in similar to the world tourism movements. Tourism as a sector contributes a substantial proportion to the GDP and the labour force. Tourist spending and whole related activities in sector rise in foreign exchange earnings. Because of this trade, foreign reserves and balance of payments are developed and enhance of the touristic countries. Also, tourism can develop the employment rate in tourism countries. A lot of studies showed that tourism enlargement should have a positive contribution to economic growth. (For detail information see Kim et al., 2006).

The opinion of the tourism market convergence was first implemented by Narayan (2006). After the study of Narayan concerned with Australia's tourism, many similar studies were conducted. There are a lot of causes that to test for the convergence hypothesis in the tourism sector literature. First, if potential markets are converging, this indications to policy makers that the tourism sector is heading in the accurate. If visitor arrivals from a specific country are converging, it shows that the market is rising in significant and this implies that this market contributes to the accretion in total visitor arrivals.

Second, some countries can desire to target with the aim of diversifying its tourism markets. Convergence analysis can be assistance to policy makers with about information of whether or not visitor arrivals from these smaller markets are converging. Developed countries in terms of tourism, including Turkey, pursue intensive marketing campaigns in different markets. The convergence hypothesis supplies a means of evaluating the success of marketing strategies. In other words, the hypothesis can be beneficial in planning future marketing advertisements.

The convergence hypothesis can be examined using both cointegration and unit root tests. Unit root tests are utilized to test the stationarity of the difference between total international visitor arrivals to the host country ($VA_{t,H}$) and host country's visitor arrivals from a specific market ($VA_{i,t}$). To check the existence of convergence, we used international

tourist arrivals to Turkey from each of Turkey's 23 major markets. International tourist arrivals data of Turkey may comprise structural changes and volatility. These attributes may negatively affect the reliability of unit root and cointegration tests outcomes. Ignorance of volatility and breaks leads to decrease in the number of convergent tourism markets.

Conventional Dickey-Fuller unit root test and Lee & Strazicich' test (LM), recently developed RALS-LM unit root tests with trend-breaks suggested by Meng and Lee (2013) and Lee et al. (2012) tests are performed to test the existence of convergence in the tourism market. Also, we used Engle-Granger (EG), Gregory-Hansen (GH) and RALS cointegration tests while investigating the long run relationship between total visitor arrivals of Turkey and visitor arrivals from a specific market.

2. Literature Review

In recent years, convergence literature of tourism markets has developed in many ways. There are a lot of different techniques and samples. The pioneer empirical study of the tourism convergence hypothesis was done by Narayan (2006). In this study research related to Australia's tourism markets with period 1991:01 to 2003:09. Narayan reveals that markets are converging through the Lagrange multiplier (LM) unit root tests. Narayan contributed to the convergence hypothesis literature in 2007. In addition to the previous work, this study contains cointegration tests to find out convergence markets. A study showed that the convergence hypothesis is valid for Fiji's eight major tourism markets over the period 1970 to 2002.

In addition, Lorde and Moore (2008) searched the convergence hypothesis of the Caribbean district. The study outcomes do not support for convergence. Another remarkable study was done by Lee (2009) for Singapore's tourism markets. Because of analysis ensured proof of the convergence hypothesis. After this study for Singapore tourism markets, Tan and Tan (2013) researched the convergence hypothesis using monthly data for the period 1994 to 2011. The study utilized to investigate convergence through both common unit root tests and allowing structural breaks unit root tests.

In reviewing the literature related to Turkey, there are limited studies evaluating the convergence issue in tourism markets. First, Yilanci and Eris (2012) examined the convergence structure in 14 main markets of Turkey using a Fourier stationary test over the monthly period 1996-2010. Study outcomes showed that 10 out of 14 tourism markets are converging.

However, Abbott et al. (2012) ascertained non-convergence results among 20 major tourist source markets of Turkey utilizing the pairwise methodology. Data format are monthly and spaned 1996 and 2009. In parallel, this study, Samirkas and Bahar (2011) promoted Abbott et al. (2012) outcomes. A study using OLS techniques. Lastly, Ozcan and Erdogan (2016) analyze the tourist markets structure. Because of the study, most tourist markets are converging for Turkey source market.

They used newly developed LM and RALS-LM unit root tests. Thanks to these test, which are taking in to account breaks and non-normality, reveal many convergence markets. According to results, 10 crucial tourism markets from 14 countries of Turkey are performing an additive to the rise in tourist arrivals to Turkey. Also, study find out four markets, which are France, Iran, Italy, and the USA do not convergence. In this study, we extent Ozcan and Erdogan (2016)'s work in terms of a number of tourism markets and cointegration relationship between tourist arrivals and total tourist arrivals of Turkey.

3. Overview of Turkey's Tourism Market

Turkey is a very wealthy country in terms of natural beauties, historical places, cuisine variety, and cultural heritage. Turkey tourism is concentrated largely on a diversity of the historical area, and on seaside resorts along its Aegean and Mediterranean coasts. Beach holidays are also fundamental to the Turkish tourism sector. In recent years, Turkey has also become a shining destination for spa and health care tourism and cuisine tourism. In recent years, Turkey has also become a shining destination for spa and health care tourism and cuisine tourism. Particularly since 2000, Turkey has become preferred tourism country in the world.

Figure 1 shows the tourism income and total international visitors to Turkey between 2001 and 2016 and the market share analysis of visitor arrivals in Turkey from its main source markets are presented in Figure 2.

Figure: 1
Tourism Income and Number of Total Visitors between 2001 and 2016

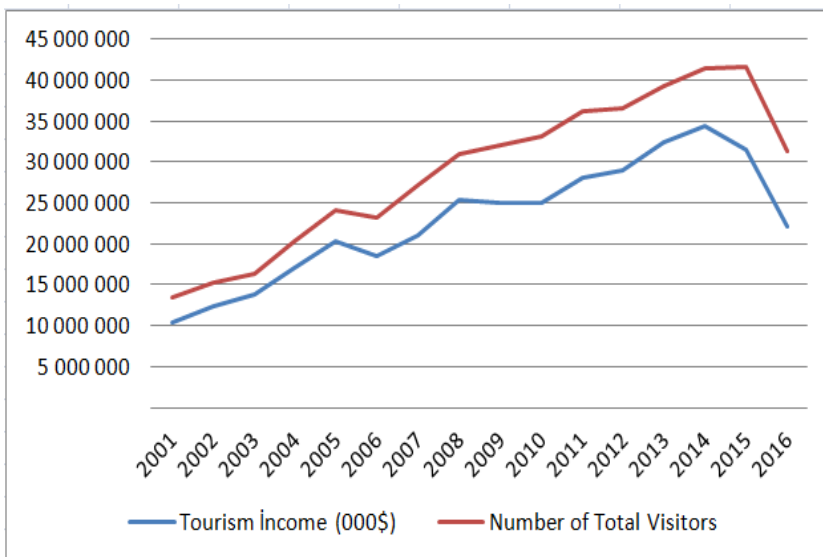
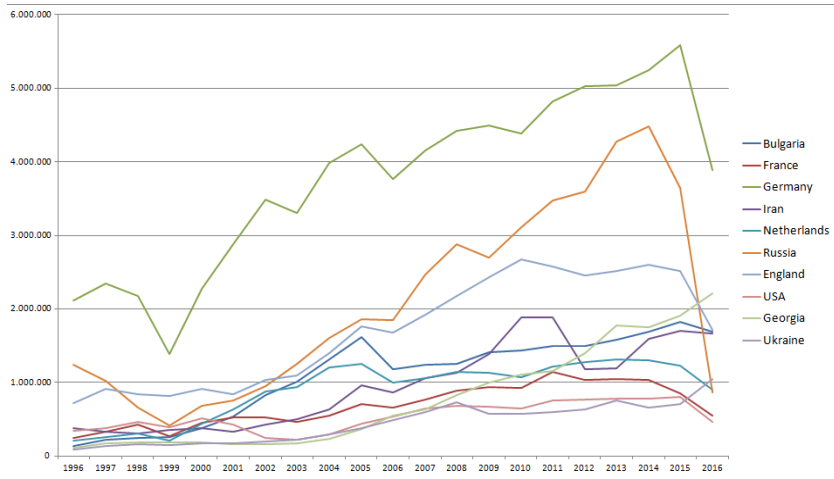


Figure: 2
Number of Tourist Arrivals of Some Markets



Foreign tourist arrivals incremented remarkably in Turkey between 2001 and 2016, from 8.54 million to 25.35 million. Thanks to these statistics, Turkey a top-10 destination in the world for foreign tourists. In 2015 alone, Turkey fascinated more than 36.456 million foreign visitors. 2015 earnings were US\$ 31.464 billion which also made Turkey the top-10 biggest tourist earnings owners in the world (UNWTO, 2013, 2016). For example, Turkey ranked sixth in respect of tourist arrivals in 2015 with 41.617 million. According to the figures, we can express some positive trend and potential structural breaks. Despite these positive developments, terrorist attacks, the Syrian war, and political instability have reduced the number of tourist arrival during 2015 and 2016.

4. Methodology and Empirical Results

4.1. Data and Model

We studied monthly international tourist arrivals to Turkey from each of Turkey's 23 essential markets over the period January 1996-December 2016. The data we utilize is taken from Turkish Statistical Institute's publication Tourism Statistics. These 23 markets are Austria, Azerbaijan, Belgium, Denmark, France, Germany, Greece, Georgia, Iran, Iraq, Italy, Bulgaria, Netherlands, England, Romania, Sweden, Switzerland, Kazakhstan, Poland, Saudi Arabia, Ukraine, Russia, and the USA.

The suitable process to test whether the difference between the natural log of total visitor arrivals and visitor arrivals from a specific market is stationary or not, is to use some form of unit root test. If the unit root null hypothesis of a can be rejected, the series is stationary. So, we can have expressed that there is no convergence of tourism markets (Lean & Smyth, 2008).

Based on Narayan (2006), we described convergence as below. Y_{it} is the natural log of the tourist arrivals ratios shown in equations 1, which must be stationary for convergence to exist. If Turkey's tourism markets are converging, then the difference between total international visitor arrivals and international visitor arrivals from a source market will approach zero.

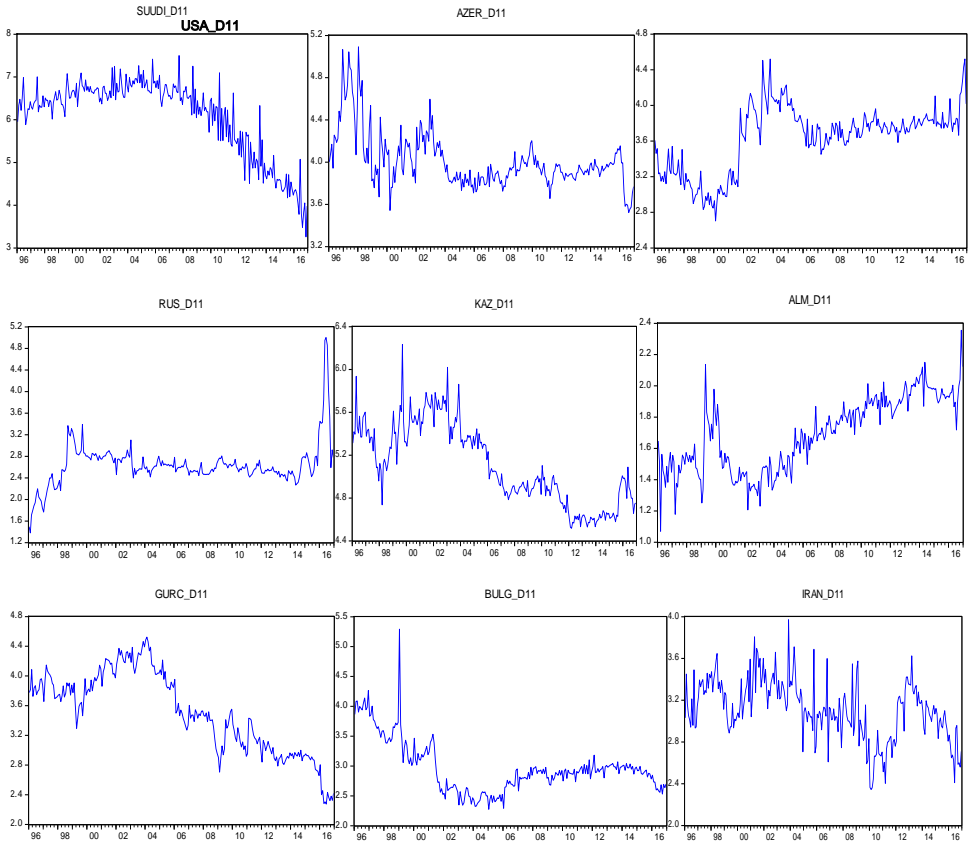
$$Y_{it} = \ln\left(\frac{VA_{t,Turkey}}{VA_{it}}\right), \quad (1)$$

where \ln denotes a natural logarithm, $VA_{t,Turkey}$ and VA_{it} are the total international visitor arrivals to Turkey at time t and visitor arrivals to Turkey from country i at time t , respectively.

In the time series literature, there are a few unit root tests to investigate stochastic convergence. For example, Augmented Dickey-Fuller (ADF), Phillips-Perron, and KPSS tests. The power of these tests is, however, weakened in the presence of structural breaks and some non-normality features. Consequently, we applied the Lee and Strazicich (2003, 2004) and RALS-LM unit root tests. Because these tests consider breaks and volatility term in the series.

Before doing convergence analysis, we determined the time series component of the data. Series have seasonality, trend, potential structural breaks and some non-normality. First, we remove seasonality effects from series. Some non-seasonal series shown in Figure 3. When the graphs are examined, other component are prominent. Therefore, techniques which are investigate the convergence consider these factors. Also, all series contain some volatility component such as ARCH and GARCH model.

Figure: 3
Log of Tourist Arrivals Ratio for Some Tourism Markets



4.2. Methodology

Instead of Narayan (2006) approach, we utilize the univariate Lagrange Multiplier (LM) unit root test developed by Lee and Strazicich. The LM univariate test is undertaken to assume no structural breaks, assuming one and two structural breaks. Additionally, we employ the two-step LM and three-step RALS-LM unit root tests developed by Lee et al. (2012) and Meng and Lee (2012). This transformed LM tests do not depend on the break location and allow for trend-breaks under the null hypothesis. In the second test, the authors adopt the new LM tests based on the RALS (residual augmented least squares) regression. These new tests employ the information of non-normal errors that have been ignored in the literature of unit root tests.

According to the studies of Lee et al. (2012), Meng and Lee (2012) and Meng et al. (2013), the procedures of tests used could be described as follows: First, we can express data generating process (DGP):

$$y_t = \delta'Z_t + e_t \quad e_t = \beta e_{t-1} + \varepsilon_t \quad (2)$$

where $Z_t = [1, t]'$ is used in the standard unit root test with a trend function. The unit root null hypothesis is $\beta = 1$. Both level-shift and trend-shift can be stated with $Z_t = [1, t, D_{1t}, \dots, D_{Rt}, DT_{1t}, \dots, DT_{Rt}]'$, where D_{it} and DT_{it} are dummy variables showing the locations of the i th level and trend breaks, respectively. R is the maximum number of structural breaks, and T_{Bi} is the location of the i th structural break in equation 4.

Following the LM (score) principle, the unit root test statistic is then obtained from the following regression equation:

$$\Delta y_t = \delta' \Delta Z_t + \phi \tilde{S}_{t-1} + e_t \quad (3)$$

where \tilde{S}_t is the LM detrended y_t series, here, \tilde{S} is the coefficient vector obtained in the regression of Δy_t on ΔZ_t where the first difference of y_t and Z_t are used.

Meng et al. consider a simple transformation which can make the unit root test statistic dependency free on the break location. The following transformation can extract the dependency on the break location parameter:

$$\tilde{S}_t^* = \begin{cases} \frac{T}{T_{B1}} \tilde{S}_t & \text{for } t \leq T_{B1} \\ \frac{T}{T_{B2} - T_{B1}} \tilde{S}_t & \text{for } T_{B1} < t \leq T_{B2} \\ M & \\ \frac{T}{T - T_{BR}} \tilde{S}_t & \text{for } T_{BR} < t \leq T \end{cases} \quad (4)$$

where \tilde{S}_{t-1}^* is the transformed series. We then replace \tilde{S}_{t-1} in the testing regression (3) with \tilde{S}_{t-1}^* such that we have a new testing regression $\Delta y_t = \delta' \Delta Z_t + \phi \tilde{S}_{t-1}^* + e_t$. To develop the efficient of the LM test, authors adopted the "residual augmented least squares" (RALS) method as in Im, Lee, and Tieslau (2014) to employ the information on non-normal disturbance term.

To capture the information of non-normal errors, they involve the second and third moments of square of error term into the equation 3. This condition improves the efficiency of the estimator of dependency parameter when the error terms are not symmetric.

The transformed RALS-LM test statistic with trend-breaks is obtained from the regression

$$\Delta y_t = \delta' \Delta Z_t + \phi \tilde{S}_{t-1}^* + \gamma' \hat{w}_t + u_t \quad (5)$$

One may relate equation (3) to this regression with $e_t = \gamma' \hat{w}_t + u_t$ where \hat{w}_t is uncorrelated with u_t , as proved in Li and Lee (2015). Authors take $E(u_t^2) = E(e_t^2) - [E(e_t u_t)]^2 / E(\hat{w}_t^2)$ since $\gamma = E(\hat{w}_t e_t) / E(\hat{w}_t^2)$. Thus, $E(e_t^2) < E(u_t^2)$ implying that the variance of the error term in (5) is smaller than that in (3). This result will provide the asymptotic efficiency gain (thus, increase in power of the test) with non-normal errors.

The asymptotic distribution of the new test can be given as

$$\tau_{RALS-LM}^* \rightarrow \rho \tau_{LM}^* + \sqrt{1 - \rho^2} Z$$

where ρ reflects the relative ratio of the variances of two error terms such that $\rho^2 = E(u_t^2) / E(e_t^2)$) Meng et al. (2012) show that the asymptotic distribution of the RALS-LM test without breaks ($\tau_{RALS-LM}$) is given as $\tau_{RALS-LM} \rightarrow \rho \tau_{LM} + \sqrt{1 - \rho^2} Z$. The distribution is same as this state when trend-shifts are allowed in the LM test, however it rely on the location of breaks without the transformation in (4). Through this transformation asymptotic distribution of the RALS-LM test statistic does not depend on parameter location.

We extend the analysis of convergence to a test for cointegration, discussing that if total visitor arrivals are cointegrated with visitor arrivals from a particular origin market then this is also equal to convergence of markets. To cointegration analysis, we use RALS test which is newly developed tests by Pierdzioch C. et al. (2015).

4.3. RALS Cointegration Test

Following the pioneering work of Engle and Granger (1987), two series are cointegrated when the residuals of a linear regression of one series onto the other are stationary. Ordinary least squares (OLS) regression equation

$$y_t = \beta_0 + \beta_1 x_t + u_t$$

$$\Delta u_t = \rho_1 u_{t-1} + \varepsilon_t \quad (6)$$

Im and Schmidt (2008) indicate that deviations from normality can be taken into account by augmenting Eq.(6) with two new regressors that correct for skewness and excess kurtosis. As Taylor and Peel (1998), Pierdzioch C. et Al. (2015) characterize $\hat{w}_t = (\hat{\varepsilon}_t^3 - 3\hat{\sigma}^2 \hat{\varepsilon}_t, \hat{\varepsilon}_t^2 - \hat{\sigma}^2)'$, and transform Eq.(6) into the following RALS regression equation.

$$\Delta u_t = \rho_1^* u_{t-1} + \gamma \hat{w}_t + \varepsilon_t$$

where ρ_1^* is the RALS cointegration parameter. The variance of ρ_1^* is calculated as

$$\hat{V}(\rho_1^*) = \tilde{\sigma}_A^2 (\tilde{x}'(I_T - \tilde{w}(\tilde{w}'\tilde{w})^{-1}\tilde{w}')\tilde{x})^{-1}$$

where I_T denotes an identity matrix, for detail information of about other parameters see Pierdzioch et al. (2015, 134). The RALS statistic for null of no cointegration is computed as $CR_{RA} = \hat{\rho}_1^* / \sqrt{\hat{V}(\hat{\rho}_1^*)}$.

The RALS test is a beneficial technique for studying the cointegration relation between the time series. RALS methodology accounts for the effects of nonnormal error and breaks on the cointegration relation using a simple modification of the common Engle-Granger test.

4.4. Empirical Results

Initially, to obtain empirical analysis results by investigating the LM and ADF tests without any breaks and defining volatility structure, we can state all series have volatility component with different parameters.

Table 1
The Results of No Break Unit Root Tests and Volatility

| Country | ADF | LM | Volatility Model |
|-----------------|------------|------------|------------------|
| USA | -1.392 | -1.505 | ARCH(1) |
| Germany | -2.825 | -2.428 | GARCH(1,1) |
| Austria | -3.039 | -3.838 (a) | GARCH(2,1) |
| Azerbaijan | -3.182 (c) | -2.800 (c) | GARCH(1,2) |
| Belgium | -1.617 | -0.733 | GARCH(2,3) |
| Bulgaria | -2.506 | -1.922 | GARCH(1,1) |
| Denmark | -3.623 (b) | -3.625 (b) | GARCH(2,1) |
| France | -2.651 | -2.894 (c) | GARCH(1,2) |
| Georgia | -2.650 | -2.442 | GARCH(1,1) |
| Netherlands | -1.755 | -1.461 | GARCH(2,2) |
| England | -6.106 | -7.536 (a) | GARCH(2,3) |
| Iraq | -2.270 | -2.207 | GARCH(1,2) |
| Iran | -2.725 | -3.059 (b) | GARCH(2,3) |
| Sweden | -3.280 (c) | -3.350 (b) | ARCH(1) |
| Switzerland | -2.713 | -2.712 | GARCH(3,1) |
| Italy | -2.126 | -2.585 | ARCH(1) |
| Kazakhstan | -2.042 | -1.636 | GARCH(1,2) |
| Poland | -3.004 | -3.108 (b) | ARCH(2) |
| Romania | -1.386 | -1.663 | GARCH(1,2) |
| Russia | -4.583 (a) | -3.450 (b) | GARCH(2,2) |
| Saudi Arabia | -0.008 | 0.172 | ARCH(1) |
| Ukraine | -4.623 (a) | -2.226 | GARCH(1,2) |
| Greece | -2.963 | -3.668 (a) | GARCH(1,2) |
| critical values | | | |
| (a) 1% | -3.996 | -3.63 | |
| (b) 5% | -3.428 | -3.06 | |
| (c) 10% | -3.138 | -2.77 | |

According to Table 1 ADF tests shows Azerbaijan, Denmark, Sweden, Russia, and Ukraine appear to converge. LM test results are supported to ADF results.

Table: 2
The Results of One Break LM and RALS-LM Unit Root Tests

| Country | *LM | TB-1 | *RALS-LM | TB-1 |
|-----------------|------------|---------|------------|---------|
| USA | -2.536 | 2001/10 | -4.267 (b) | 2000/04 |
| Germany | -3.883 | 2005/06 | -5.970 (a) | 2005/06 |
| Austria | -4.945 (b) | 1999/03 | -6.900 (a) | 2013/07 |
| Azerbaijan | -4.331 | 1998/06 | -4.730 (a) | 1998/05 |
| Belgium | -3.147 | 2006/03 | -6.515 (a) | 2010/03 |
| Bulgaria | -4.18 | 2006/01 | -4.082 | 2005/12 |
| Denmark | -6.427 (a) | 2000/08 | -4.024 | 2006/04 |
| France | -4.077 | 2012/10 | -4.476 (b) | 2012/01 |
| Georgia | -4.119 | 2005/03 | -3.055 | 2005/02 |
| Netherlands | -3.462 | 2002/04 | -2.792 | 2005/03 |
| England | -8.228 (a) | 2005/04 | -5.664 (a) | 2005/04 |
| Iraq | -2.207 | 2003/07 | -5.550 (a) | 2003/07 |
| Iran | -3.707 | 2005/10 | -3.343 | 2004/12 |
| Sweden | -4.278 | 2003/01 | -6.049 (a) | 1999/10 |
| Switzerland | -3.766 | 2002/07 | -2.370 | 1999/09 |
| Italy | -3.527 | 1998/11 | -3.131 | 2007/04 |
| Kazakhstan | -3.024 | 2003/01 | -3.691 | 2012/12 |
| Poland | -4.443 | 2010/05 | -3.078 | 2001/11 |
| Romania | -3.231 | 2000/01 | -4.914 (a) | 2000/02 |
| Russia | -5.048 (b) | 1999/09 | -5.779 (a) | 1999/12 |
| Saudi Arabia | -4.891 (b) | 2008/08 | -5.203 (a) | 2008/10 |
| Ukraine | -4.458 (b) | 1998/03 | -5.251 (a) | 1999/09 |
| Greece | -4.817 (b) | 2002/12 | -6.917 (a) | 2005/01 |
| critical values | | | | |
| (a) 1% | -5.11 | | -4.723 | |
| (b) 5% | -4.5 | | -4.205 | |
| (c) 10% | -4.21 | | -3.937 | |

When we investigate the one break case of convergence hypothesis, it can be expressed that 8 tourist arrivals ratio is stationary (convergence) in 23 countries under the LM test whereas 14 out of 23 countries under RALS-LM test. In this result, it shows that breaks impact on the results of the tests. If structural breaks are disregarded, the tourism policies of Turkey in primary tourist source markets look inefficient and unprosperous.

Table: 3
The Results of Two Breaks LM and RALS-LM Unit Root Tests

| Country | t*LM | TB-1 | TB-2 | t*RALS-LM | TB-1 | TB-2 | Convergence status |
|-----------------|------------|---------|---------|------------|---------|---------|--------------------|
| USA | -4.742 | 2001/07 | 2006/03 | -3.617 | 2001/07 | 2001/11 | Not Convergence |
| Germany | -4.932 | 1999/04 | 2001/04 | -5.466 (a) | 1999/01 | 1999/05 | Convergence |
| Austria | -6.129 (a) | 1998/04 | 2000/04 | -8.746 (a) | 1999/04 | 2013/07 | Convergence |
| Azerbaijan | -5.714 (b) | 1998/05 | 2004/02 | -9.205 (a) | 1998/03 | 2000/12 | Convergence |
| Belgium | -4.572 | 1999/08 | 2006/03 | -9.408 (a) | 1998/02 | 2006/03 | Convergence |
| Bulgaria | -5.424 (b) | 2001/08 | 2006/02 | -7.153 (a) | 1998/12 | 1999/03 | Convergence |
| Denmark | -7.115 (a) | 1998/06 | 2008/03 | -8.701 (a) | 2006/03 | 2006/06 | Convergence |
| France | -5.265 | 2003/01 | 2011/03 | -3.535 | 1999/07 | 1999/10 | Not Convergence |
| Georgia | -6.434 (a) | 2000/11 | 2012/01 | -6.611 (a) | 1999/08 | 2001/01 | Convergence |
| Netherlands | -4.920 | 2000/01 | 2005/02 | -3.877 | 1999/01 | 1999/05 | Not Convergence |
| England | -9.699 (a) | 2001/03 | 2008/12 | -8.164 (a) | 2000/10 | 2005/05 | Convergence |
| Iraq | -6.351 (a) | 1999/07 | 2003/08 | -6.941 (a) | 1999/06 | 1999/09 | Convergence |
| Iran | -5.850 (a) | 2005/09 | 2012/02 | -3.671 | 2005/09 | 2005/12 | Not Convergence |
| Sweden | -5.598 (b) | 1999/08 | 2014/10 | -6.971 (a) | 1999/09 | 2003/01 | Convergence |
| Switzerland | -5.7 (b) | 1999/10 | 2005/08 | -4.095 | 1999/08 | 2005/05 | Convergence |
| Italy | -5.029 | 2006/07 | 2014/11 | -3.51 | 1998/09 | 1999/01 | Not Convergence |
| Kazakhstan | -4.137 | 2000/04 | 2006/02 | -4.384 (b) | 1999/08 | 1999/11 | Convergence |
| Poland | -5.870 (a) | 2003/02 | 2009/06 | -4.032 | 1998/03 | 1998/06 | Convergence |
| Romania | -4.643 | 1999/01 | 2001/01 | -9.999 (a) | 2004/02 | 2004/05 | Convergence |
| Russia | -6.898 (a) | 1998/07 | 2014/06 | -7.354 (a) | 1999/08 | 2003/01 | Convergence |
| Saudi Arabia | -7.268 (a) | 2008/08 | 2011/08 | -8.920 (a) | 2007/08 | 2011/08 | Convergence |
| Ukraine | -5.343 (b) | 1998/09 | 2014/08 | -6.955 (a) | 1999/09 | 2003/02 | Convergence |
| Greece | -6.363 (a) | 2002/08 | 2007/01 | -4.467 (b) | 2001/09 | 2001/12 | Convergence |
| critical values | | | | | | | |
| (a) 1% | -5.823 | | | -4.723 | | | |
| (b) 5% | -5.286 | | | -4.205 | | | |
| (c) 10% | -4.989 | | | -3.937 | | | |

Finally, we apply the two-step LM and three-step RALS-LM unit root tests improved by Lee et al. (2012) and Meng and Lee (2012), respectively, for two break case. Results demonstrated that most of the tourism markets are converging except for USA, France, Netherlands, Iran, and Italy. The results of unit root tests of the log of the tourist arrivals ratio allowance of one structural break reveal that seven countries for the LM test and fourteen countries for the RALS-LM. However, the results of unit root tests indicate the null hypothesis of a unit root are rejected for seven countries using the LM test and fourteen countries with the RALS-LM test. The results of unit root tests with an allowance of two structural breaks show that under the LM test fifteen countries reject the null hypothesis of a unit root while under the RALS-LM test sixteen countries reject the null hypothesis. As shown in tables, the number of stationary outcomes decreases when the breaks and volatility are rule out. Overlap of structural breaks cause rises in the number of countries that have non-convergent tourism markets.

Table: 4
Cointegration Tests Result with and without Break

| Country | Model | Lag | Gregory-Hansen | | EG-ADF Test stat | RALS Test stat | Efficiency Gain % |
|-----------------|-------|-----|----------------|------------|---------------------|-------------------|----------------------|
| | | | Test stat | Break date | | | |
| USA | C | 1 | -8.573 | 2006/9 | -6.010 | -5.832 | 0.680 |
| Germany | C/T | 1 | -12.95 | 1999/2 | -7.144 | -6.146 | 0.600 |
| Austria | C/S | 1 | -7.673 | 2012/10 | -9.018 | -9.326 | 0.943 |
| Azerbaijan | C | 1 | -8.371 | 2006/8 | -5.742 | -5.850 | 0.972 |
| Belgium | C | 1 | -9.057 | 2002/9 | -6.751 | -7.378 | 0.940 |
| Bulgaria | C/S | 1 | -8.434 | 2013/10 | -7.123 | -6.992 | 0.961 |
| Denmark | C/S | 1 | -6.333 | 2006/8 | -6.939 | -6.887 | 0.863 |
| France | C/T | 1 | -9.978 | 2003/8 | -4.607 | -4.744 | 0.872 |
| Georgia | C/S | 0 | -8.221 | 2002/8 | -5.647 | -6.028 | 0.957 |
| Netherlands | C/S | 0 | -10.76 | 2003/5 | -7.634 | -7.714 | 0.896 |
| England | C/S | 2 | -11.13 | 2005/12 | -10.02 | -9.073 | 0.896 |
| Iraq | C | 0 | -7.766 | 2006/5 | -6.012 | -6.078 | 0.963 |
| Iran | C | 2 | -9.281 | 2001/9 | -4.903 | -4.652 | 0.956 |
| Sweden | C/S | 0 | -6.037 | 2011/11 | -4.505 | -4.512 | 0.918 |
| Switzerland | C | 0 | -7.458 | 2003/3 | -4.341 | -5.545 | 0.861 |
| Italy | C/T | 0 | -8.099 | 1999/39 | -7.520 | -8.341 | 0.861 |
| Kazakhstan | C/T | 2 | -10.95 | 2003/8 | -4.558 | -5.636 | 0.683 |
| Poland | C/T | 1 | -8.708 | 2012/2 | -8.009 | -8.157 | 0.948 |
| Romania | C/T | 1 | -6.898 | 2008/11 | -6.156 | -6.908 | 0.904 |
| Russia | C/T | 0 | -6.336 | 2003/9 | -5.446 | -5.149 | 0.913 |
| Saudi Arabia | C/T | 1 | -8.495 | 2010/1 | -5.479 | -5.697 | 0.959 |
| Ukraine | C/S | 0 | -5.582 | 2003/9 | -4.976 | -6.905 | 0.755 |
| Greece | C/S | 0 | -8.950 | 2011/11 | -6.678 | -6.620 | 0.966 |
| Critical values | | | | | | | |
| (a) 1% | | | -5.47 | | -3.15 | -3.12 | |
| (b) 5% | | | -4.99 | | -3.45 | -3.41 | |
| (c) 10% | | | -4.72 | | -4.01 | -3.97 | |

For substantiality, we further perform the cointegration test to research the convergence hypothesis in this study. The RALS approach of Pierdzioch, Risse and Rohloff (2016) and Gregory Hansen tests used to check cointegration in visitor arrivals. When the analysis results are examined all tourism, market are cointegrated with total tourist arrival of Turkey. On the other hand, RALS cointegration test calculates efficiency gain. This value indicates the reduction of variance for cointegration parameter. This value gives information about heteroscedasticity or nonnormality. According to Table 4, we can express series of visitor arrivals of USA, Germany, Kazakhstan, and Ukraine are heteroscedasticity or volatility term.

Results of our empirical study contrast with Abbott et al. (2012)' outcomes; however, results are coherent with Yilanci and Eris (2012) and Ozcan and Erdogan (2016).

5. Conclusion and Policy Implications

The implication of this finding is that most of Turkey's 23 major markets are contributing to the increase in tourist arrivals in Turkey. Generally, our empirical results show that most tourism markets of Turkey are convergent with two structural breaks. These results are consistent with cointegration tests. Other than these results, tourism markets of USA, France, Netherland, Iran, and Italy does not provide convergence hypothesis.

Concerning the break dates, for the USA, its first and second break around the 9/11 terrorist attacks. The Izmit earthquake on 17 August 1999 effects the tourist arrivals from France, as well as Georgia, Iraq, Kazakhstan, Russia, and Ukraine. About Iran, the

presidential election in June 2005, have significant effects on tourist behavior from Iran. Due to the introduction of the euro as an accounting currency to the world financial markets on 1 January 1999, tourist arrivals from Netherlands and Italy are affected their first and second break. Additionally, the Kosova War affected tourist arrivals from Bulgaria. Depend on the above significant break dates, we can explain that political, social, natural and economic crises have a vital influence on Turkey's tourism industries.

Turkey could not have a sufficient tourism policy for these five non-convergent markets. On the other hand, relatively new markets which are Kazakhstan, Saudi Arabia, Ukraine, and Azerbaijan are convergent. This proves that marketing strategies of these countries are effective. In other words, convergence and cointegration results indicate that a lot of tourism source markets are convergent in Turkey. Marketing strategies and advertising actions attracting visitors from these convergence markets. Marketing strategies should be developed for relatively new tourism markets and nonconvergent markets.

References

- Abbott, A. & G. Vita & L. Altinay (2012), "Revisiting the convergence hypothesis for tourism markets: Evidence from Turkey using the pairwise approach", *Tourism Management*, 33, 537-544.
- Gregory, A.W. & B.E. Hansen (1996), "Residual-based tests for cointegration in models with regime shifts", *Journal of Econometrics*, 70, 99-126.
- Im, K.S. & P. Schmidt (2008), "More efficient estimation under non-normality when higher moments do not depend on the regressors using residual augmented least squares", *J.Econ.*, 144, 219-233.
- Im, K.S. & J. Lee & M. Tieslau (2014), "More powerful unit root tests with non-normal errors", in: R.C. Sickles & W.C. Horrace (eds.), *Festschrift in honor of Peter Schmidt: Econometric methods and applications*, New York: Springer, 315-342.
- Kim, H.J. & M.H. Chen & S.C. Jang (2006), "Tourism expansion and economic development: The case of Taiwan", *Tourism Management*, 27, 925-933.
- Lean, H.H. & R. Smyth (2008), "Are Malaysia's tourism markets converging? Evidence from univariate and panel unit root tests with structural breaks", *Tourism Economics*, 14, 97-112.
- Lee, C.G. (2009), "The convergence hypothesis for tourism markets: Evidence from Singapore", *Tourism Economics*, 15, 875-881.
- Lee, J. & M.C. Strazicich (2004), "Minimum LM unit root test with one structural break", *Working Paper No. 0417*, Boone: Appalachian State University.
- Lee, J. & M.C. Strazicich & M. Meng (2012), "Two-step LM unit root tests with trend-breaks", *Journal of Statistical and Econometric Methods*, 1, 81-107.
- Li, J. & J. Lee (2015), "Improved Autoregressive Forecasts in the Presence of Non-Normal Errors", *Journal of Statistical Computation and Simulation*, 85(14), 2936-2952.
- Lorde, T. & W. Moore (2008), "Co-movement in tourist arrivals in the Caribbean", *Tourism Economics*, 3, 631-643.
- Meng, M. & J.E. Payne & J. Lee (2013), "Convergence in per capita energy use among OECD countries", *Energy Economics*, 36, 536-545.

- Meng, M. & J. Lee (2012), "More powerful LM unit root tests with trend-breaks in the presence of non-normal errors", *Working Paper*, University of Alabama.
- Narayan, P.K. (2006), "Are Australia's tourism markets converging?", *Applied Economics*, 38, 1153-1162.
- Narayan, P.K. (2007), "Testing convergence of Fiji's tourism markets", *Pacific Economic Review*, 12, 651-663.
- Ozcan, B. & S. Erdogan (2015), "Are Turkey's tourism markets converging? Evidence from the two step LM and three-step RALS-LM unit root tests", *Current Issues in Tourism.*, 1-18.
- Pierdzioch, C. & M. Risse & S. Rohloff (2015), "Cointegration of the prices of gold and silver: RALS- based evidence", *Finance Research Letters*, 15, 133-137.
- Samirkas, M. & O. Bahar (2011), "Turizm Sektörünün Bölgelerarası Gelişmişlik Farklılıklarını Gidermedeki Etkisi: Yakınsama Modeli", *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 48(557), 70-85.
- Tan, S.H. & S.K. Tan (2013), "Are Singapore's tourism markets converging with structural breaks?", *Tourism Economics*, 19, 209-216.
- Tang, C.F. (2011), "Old wine in new bottles: Are Malaysia's tourism markets converging?", *Asia Pacific Journal of Tourism Research*, 16, 263-272.
- Taylor M.P. & D.A. Peel (1998), "Periodically collapsing stock price bubbles: a robust test", *Econ. Lett.*, 61, 221-228.
- Turkish Statistical Institute, (2017), *Tourism Statistics*, <<http://www.turkstat.gov.tr/>>, 23.02.2017.
- UNWTO (2013 & 2016), *Tourism Highlights*, World Tourism Organization: Madrid.
- Yilanci, V. & Z.A. Eris (2012), "Are tourism markets of Turkey converging or not? A Fourier stationary analysis", *Anatolia: An International Journal of Tourism and Hospitality Research*, 23, 207-216.

Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı Sonrası Türkiye’de Banka Kârlılığının Belirleyicileri

Cemil ÇİFTÇİ (<http://orcid.org/0000-0002-3653-5512>), Department of Economics, Pamukkale University, Turkey; e-mail: cemilc@pau.edu.tr

Dilek DURUSU-ÇİFTÇİ (<http://orcid.org/0000-0003-1911-4801>), Department of International Trade and Finance, Pamukkale University, Turkey; e-mail: dciftci@pau.edu.tr

Determinants of Bank Profitability after Transition to the Strong Economy Program in Turkey

Abstract

In Turkey, many important steps have been taken towards restructuring the banking sector within the framework of “Transition to the Strong Economy Program” which was put into practice after the economic crisis at the beginning of the 2000s. The positive effects of the program have begun to be seen from the mid-2000s however, there has been a decline in bank profitability. This study takes into consideration the heterogeneity in terms of bank profitability and separate the sector into two groups as low and high profitable banks. In this context, utilizing the panel GMM estimation methods the effects of bank-specific, sector-specific and macroeconomic variables on bank profitability in Turkey were analyzed during the period 2006-2016. The findings reveal significant policy implications for the banking sector.

Keywords : Banking Profitability, Panel Data Models, Turkey.

JEL Classification Codes : G21, C23.

Öz

Türkiye’de 2000’li yılların başında yaşanan ekonomik krizler sonrasında uygulamaya konulan *Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı* çerçevesinde bankacılık sektörünün yeniden yapılandırılmasına yönelik adımlar 2000’li yılların ortalarından itibaren kendini göstermeye başlamış ancak sektörün gelişimiyle banka kârlılıklarında azalmalar da meydana gelmiştir. Bu çalışmada sektörün kârlılıklar açısından heterojen bir yapıda olduğu göz önüne alınmış ve sektör düşük kârlı ve yüksek kârlı bankalar şeklinde iki gruba ayrılarak analiz edilmiştir. Bu kapsamda 2006-2016 döneminde Türkiye’de faaliyet gösteren bankaların kârlılıklarına bankaya özgü, sektöre özgü ve makroekonomik değişkenlerin etkileri panel GMM tahmini yöntemiyle analiz edilmiştir. Uygulama sonuçları bankacılık sektörü açısından önemli politika çıkarımlarını ortaya koymuştur.

Anahtar Sözcükler : Banka Kârlılığı, Panel Veri Modeli, Türkiye.

1. Giriş

Türkiye’de 24 Ocak 1980 Kararları, ithal ikameci sanayileşme politikalarının terk edilerek ihracata dayalı serbest piyasa ekonomisine geçişin sağlanmasıyla, ekonomide köklü bir yapısal dönüşümü beraberinde getirmiştir. Söz konusu yapısal dönüşümün bir parçası olarak 1 Temmuz 1980 tarihi itibarıyla vadeli mevduata ve kredilere uygulanan faiz oranları serbest bırakılmış, bankalara mevduat sertifikası çıkarma izni verilmiştir. Bu dönemde yabancı bankaların kurulması, şube açmaları ve ayrıca yeni ticaret bankalarının kurulması önündeki engeller de kaldırılarak bankacılık sektöründe finansal serbestleşme yolunda önemli adımlar atılmıştır. 1980-2000 döneminde faizlerdeki artışlarla birlikte bankacılık kesiminde toplam mevduatlar 6,6 kat, toplam aktifler 4 kat, toplam krediler ise 2 kat artarak sektör önemli oranda büyümüştür (Coşkun vd., 2012). Bununla birlikte, finansal piyasaların kontrolsüz bir biçimde liberalleştirilmesi, 1990’ların başında bankacılık sektöründe önemli krizleri de beraberinde getirmiştir. 1990’lı yıllarda kronikleşen yüksek enflasyonunun etkisiyle söz konusu dönemde bir taraftan sektörde çok şubeli bankacılığın artış hızı düşük düzeylerde gerçekleşmiş, diğer taraftan bankalar ağırlıklı olarak devlet iç borçlanma senetlerine ve tüketici kredilerine; hanehalkı ve firmalar ise döviz tevdiat hesaplarına yönelmiştir¹. Bu dönemde yaşanan makroekonomik istikrarsızlıklar bankacılık sektörünü de olumsuz olarak etkilerken, sektördeki yapısal, kurumsal ve yönetsel sorunlar da ekonomideki bunalımların derinleşmesine neden olmuştur². Bu süreçte banka iflaslarını önlemek için tasarruf mevduatlarının tamamı güvence altına alınsa da bu düzenleme piyasada ahlaki çöküntü problemini de beraberinde getirmiştir (Assaf vd., 2013).

Kasım 2000 ve Şubat 2001 krizleri ise bankacılık sektöründeki sorunları en üst düzeye çıkarmıştır. Faiz ve enflasyon oranları yükselmeye devam ederken, döviz kurlarındaki dalgalanmalar da ekonominin bütününde bir belirsizlik ortamını beraberinde getirmiştir. Uluslararası Para Fonu (IMF)’na verilen niyet mektubuyla birlikte 15 Mayıs 2001’den itibaren “*Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı*” uygulanmaya başlanmıştır. Bu programla birlikte aktif yapısı zayıflayan ve sermayesi yetersiz olan bazı bankalar Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu’na devredilirken, diğer bankalar sermaye artırımlarıyla sermaye yapılarını güçlendirmeye yönlendirilmiştir. Ayrıca Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu aracılığıyla sektörün uluslararası kurallara uygun bir biçimde yeniden yapılandırılması, yönetim-denetim çerçevesinin güçlendirilmesi ve etkinliğin artırılması amaçlanmıştır.

2000’lerin ortasına gelindiğinde Türkiye’de bankacılık sektörü yapısal bir dönüşüm yaşamış, banka sayısı azalırken, sektörde yabancıların payı yükselmiştir. Sektördeki verimlilik istikrarlı bir biçimde artmış ve genel olarak krizlere karşı daha güçlü bir yapıya

¹ Türkiye’de bankacılık sektörünün gelişim süreci hakkında ayrıntılı bilgi için bkz. Coşkun vd. (2012).

² 1990’larda bankacılık sektöründe açılan yeni bankalar, finansal piyasalardaki fonların en büyük talep edicisi konumundaki kamu sektörünün dışlama etkisinden kurtulmak isteyen firmalar tarafından kurulmuştur (Aysan & Ceyhan, 2008).

kavuşmuştur, ki 2008 yılındaki küresel krizin Türk bankacılık sektörünü diğer gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerden daha az etkilemesi de bu güçlü yapının bir sonucu olarak değerlendirilebilir (Gürbüz vd., 2013; Assaf vd., 2013; Coşkun vd., 2012; Kılıç, 2011; Fukuyama & Matousek, 2011)³.

Ayrıca 2000'li yıllarda bir taraftan enflasyon oranlarındaki azalma, diğer taraftan sektördeki yabancı sermayeli banka payındaki artışın etkileriyle rekabetin yapısı da değişmiştir. Türkiye'de 2000'lerin ortasından sonra üniversite sayısındaki ve üniversite mezunu nitelikli işgücü arzındaki hızlı artışa karşın son yıllarda işgücü talebi azalmaya başlamıştır. 2015'e kadar bankacılık sektöründeki artan personel sayıları 2015'den sonra azalmaya başlanmıştır. Bu azalışta önemli etkenlerden birinin bilgi ve iletişim teknolojilerindeki ve özellikle 2010'ların başlarından itibaren internet kullanım oranlarındaki artışın da etkili olduğu ifade edilebilir.

Tablo 1'de Türkiye'de tek haneli enflasyon oranlarının geçerli olduğu 2006-2016 döneminde (2008 yılı hariç) bankacılık sektöründe kredi/mevduat oranı %81,5'den %106,1'e çıkmasına karşın sektörde kârlılık oranlarının düştüğü görülmektedir. Söz konusu dönemde bankacılık sektöründeki ticari bankaların faiz gelirlerinin aktiflere oranı %11,2'den %7,2'ye, diğer taraftan faiz dışı gelirlerin aktiflere oranı %2,6'dan %1,3'e düşmüştür. 2006-2016 döneminde mevduat bankalarında vergi öncesi kârın aktiflere oranı ise %2'den %1,2'ye düşmüştür.

Tablo: 1
Türkiye Bankacılık Sektöründe Temel Rasyolar

| Değişken | 2006 | 2016 | 2006-2016 Ortalaması |
|------------------------------------|--------|--------|----------------------|
| Ortalama Aktif Kârlılığı | 1.7 | 1.1 | 1.4 |
| Ortalama Özkaynak Kârlılığı | 15.1 | 9.4 | 12.1 |
| Vergi Öncesi Kârlılık | 2.0 | 1.2 | 1.6 |
| Özkaynaklar/Toplam aktifler | 11.2 | 10.6 | 12.1 |
| Takipteki krediler/Toplam krediler | 3.4 | 3.8 | 3.9 |
| Toplam krediler/Toplam mevduat | 81.5 | 106.1 | 97.2 |
| Faiz gelirleri/Toplam aktifler | 11.2 | 7.2 | 8.8 |
| Faiz dışı gelirler/Toplam aktifler | 2.6 | 1.3 | 1.6 |
| Faiz dışı giderler/Toplam aktifler | 3.8 | 2.5 | 3.2 |
| Mevduat artış oranı | 0.4 | 0.2 | 0.2 |
| Toplam gelir/personel sayısı | 1412.4 | 4000.5 | 2078.6 |

Not: Tabloda Türkiye'de faaliyet gösteren analize konu 22 bankanın rasyolarına ilişkin veriler, Türkiye Bankalar Birliği veri tabanından elde edilmiştir.

Türkiye'de bankacılık sektörü kârlılığı üzerine yapılan önceki çalışmalar incelendiğinde değişkenlerin kârlılık üzerine etkilerine dair kesin bir yargı bulunmamaktadır. Türkiye'ye ilişkin literatür temelde iki gruba ayrılabilir. Bu çalışmaların önemli bir kısmı söz konusu ilişkiyi bankalar arasında herhangi bir gruplandırmaya gitmeden ve statik panel veri modellemesi ile ele almışlardır. Oysaki banka kârlılıkları

³ 2000-2010 yıllarında bankacılık sektöründe verimlilik artmış olmakta birlikte, söz konusu dönemde yurt içi kredilerin özellikle kısa vadeli yabancı sermayeye dayalı olarak artırılmasının ülke ekonomisini ve bankaları dışsal şoklara açık hale getirdiğini vurgulayan çalışmalar da vardır (Bkz. Assaf vd. 2013).

piyasadaki aksaklıklara ve şoklara duyarlıdır ve bu duyarlılık nedeniyle kendi geçmiş değerleriyle de ilişkilidir ve bu durum modelin dinamik bir model halinde tahmin edilmesini gerektirir. Bunun yanı sıra kârlılık değişkeni ile belirleyicileri arasındaki içsellik problemi modelin En Küçük Kareler (OLS) yöntemi ile tahmininin sapmalı sonuçlar vermesine neden olmaktadır. Bu doğrultuda modeli dinamik yapıda ele alan az sayıdaki çalışma ise bankalar arasında herhangi bir gruplandırmaya gitmemiştir (örneğin, Gürbüz vd. 2013; Turgutlu, 2014).

Bir diğer grup ise bankaları ölçeklerine göre veya mülkiyet yapılarına göre ayırıştırarak analiz etmiş, ancak banka kârlılığı ve belirleyicileri ilişkisinin dinamik yapısını göz ardı ederek, statik bir model tahmini gerçekleştirmişlerdir (örneğin, Tunay & Silpar, 2006; Gülhan & Uzunlar, 2011).

Bu çalışmanın temel motivasyon kaynağı ise incelenen dönemde bankaların kârlılıklarındaki azalma trendinin görece olarak yüksek kârlılığa sahip bankalarla, görece olarak düşük kârlılığa sahip bankalar arasında önemli bir farklılık göstermesidir. Bu nedenle çalışmamızda önceki literatürden farklı olarak Türkiye’de bankacılık sektöründe kârlılığı etkileyen faktörler banka kârlılıklarındaki söz konusu heterojen yapı göz önüne alınarak ve bankalar gruplara ayırıştırılarak analiz edilecektir. Böylelikle hem banka grupları arasında kârlılığı etkileyen faktörler arasındaki benzerlikler ve farklılıkların açığa çıkarılması, hem de birbirine benzer kârlılıktaki bankalar için daha gerçekçi sonuçlar ortaya konulabilmesi amaçlanmaktadır. Tablo 1’den de görülebileceği gibi 2006-2016 döneminde tüm bankaların ortalama aktif kârlılığı 1.4 düzeyindedir. Bu dönemde Türkiye ortalamasının altında bir aktif kârlılığa sahip bankaların (bundan sonra bu bankalara düşük kârlı bankalar denilecektir) kârlılığı, bu ortalamanın üstünde aktif kârlılığa sahip bankaların (yüksek kârlı bankalar) kârlılıklarındaki azalmaya göre çok daha fazla gerçekleşmiştir⁴. Tablo 2’de yüksek kârlı bankaların ortalama aktif kârlılığının yaklaşık %35 azaldığı, düşük kârlı bankaların ortalama aktif kârlılığının ise yaklaşık %48 azaldığı görülmektedir. Özellikle görece olarak yüksek kârlılığa sahip bankaların kriz sonrası 2009 ve 2010 yıllarında bir toparlanma yaşamasına rağmen, görece olarak düşük kârlılığa sahip bankaların benzer bir süreç geçirmedeği görülmektedir.

Tablo 2
Türkiye Bankacılık Sektöründe Ortalama Aktif Kârlılığı

| | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | Değişim |
|-----------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|---------|
| Tüm Bankalar | 1.67 | 1.98 | 1.47 | 1.76 | 1.63 | 1.27 | 1.44 | 1.12 | 1.11 | 0.89 | 1.05 | %37.2 |
| Yüksek Kârlı Bankalar | 2.32 | 2.52 | 1.86 | 2.53 | 2.39 | 1.77 | 1.92 | 1.57 | 1.49 | 1.31 | 1.51 | %34.9 |
| Düşük Kârlı Bankalar | 0.73 | 1.19 | 0.90 | 0.65 | 0.52 | 0.55 | 0.75 | 0.48 | 0.57 | 0.30 | 0.38 | %47.6 |

Not: Tabloda yer alan rasyolar Türkiye Bankalar Birliği veri tabanından elde edilen veriler ile yazarlar tarafından hesaplanmıştır.

⁴ Yüksek ve düşük kârlı bankalara ilişkin daha detaylı bilgi için bakınız Ek-1.

Bu noktada söz konusu dönemde Türkiye'de bankacılık sektöründe kârlılığı etkileyen faktörlerin yeniden analiz edilmesinin önemi ve gerekliliği doğmaktadır. Bu çalışmada, yukarıda belirtilen hususlar dikkate alınmış ve önceki literatürden farklı olarak Türkiye'de bankacılık sektörü iki farklı gruba ayrılarak 2006-2016 döneminde kârlılığı etkileyen faktörlerin analizi gerçekleştirilmiştir. Çalışmada modelin dinamik yapısı göz önüne alınarak dinamik panel veri modeli Arellano ve Bond (1991) tarafından geliştirilen Genelleştirilmiş Momentler Yöntemi (GMM) ile tahmin edilmiştir.

Çalışmanın geri kalan kısmında öncelikle literatür taraması sunulacaktır. 3. bölümde veri ve metodoloji tanıtılacaktır. 4. bölümde bulgulara ilişkin karşılaştırma ve değerlendirme yapılacaktır. 5. bölüm ise sonuçlara ayrılacaktır.

2. Literatür Taraması

Bankalar, finansal piyasaların en önemli aktörleridir. Bu nedenle, bankaların kârlılığı ve etkinliği gerek finansal sistemin istikrarı gerekse sektörün ülkelerin büyüme ve kalkınma sürecinde firmalara sağlayacağı kaynaklar açısından yadsınamaz etkileri nedeniyle iktisat literatüründe önemli analiz konularından biri olagelmiştir. Bu bölümde öncelikle banka kârlılığını etkileyen faktörlerin etkileme kanallarını açıklarken, söz konusu değişkenlerin kârlılık ile ilişkisine yönelik literatürdeki ampirik bulgular sunulacaktır. Sonrasında ise Türkiye'de bankacılık sektörü kârlılığını analiz eden çalışmaların bulguları ortaya konulacaktır.

2.1. Banka Kârlılığının Etkileyen Faktörleri Analiz Eden Çalışmalara Genel Bir Bakış

Literatürde bankaların performansını belirlemeye yönelik teorilerin üç başlık altında ele alındığı ifade edilebilir (Olweny & Shiphoo, 2011). Bankaların performansı, ilk olarak endüstriyel organizasyon teorisyenlerince 1980 ve 1990'larda *piyasa gücü* ve *etkin yapı* teorileri olmak üzere iki farklı bakış açısıyla analiz edilirken, 2000'lerin ortasında dengeli *portföy teorisi* de sektördeki kârlılığı etkileyen faktörlerin analizine önemli katkılar sağlamıştır. Piyasa gücü teorisi, yapı-davranış-performans ve görelî piyasa gücü hipotezleri olmak üzere iki alt başlıkta incelenmektedir. Yapı-davranış-performans yaklaşımına göre yoğunlaşma, firmalar arasındaki işbirliğini teşvik ederek, firmalara daha yüksek fiyatlar belirleme ve buna bağlı olarak da aşırı kârlar elde etme olanağı sağlamaktadır. Dolayısıyla yoğunlaşmanın kârlılığa neden olacağı ileri sürülmektedir. Görelî piyasa gücü hipotezi ise bankaların kârlılığının piyasa paylarından etkilendiğini ifade etmektedir. Etkin yapı hipotezinde yönetim ve ölçek etkinliğindeki artışın piyasada daha yüksek yoğunlaşmaya ve böylelikle de daha yüksek kârlara neden olacağı ileri sürülmektedir. Portföy teorisi yaklaşımında ise banka kârlılığının temel olarak aktif çeşitlendirmesi, diğer bir deyişle banka yönetiminin belirlenen aktif ve pasiflerin yapısı ile üretilen aktiflerin her birinin birim maliyetlerine bağlı olarak açıklanacağı ifade edilmektedir.

Kârlılığı açıklamaya yönelik söz konusu üç teorik yaklaşımdan piyasa gücü yaklaşımı banka kârlılığını dışsal piyasa faktörlerine bağlı olarak açıklarken, etkin yapı ve

portföy teorisi yaklaşımları ise kurumsal (işsel) etkinliklere ve yönetici kararlarına bağlı olarak açıklamaktadır. Söz konusu üç farklı yaklaşımın katkılarıyla literatürde bankacılık sektöründeki kârlılığı etkileyen faktörler uygulamalı çalışmalarda üç başlık altında farklı değişkenler kullanılarak analiz edilmektedir (Athanasoglou vd., 2006; Athanasoglou vd., 2008; Sufian & Habibullah, 2009; Alper & Anbar, 2011; Olweny & Shiphoo, 2011; Sufian, 2011; Staikouras & Wood, 2004). Bu değişkenler kendi içinde şu üç gruba ayrılabilir. Birincisi büyüklük, sermaye, mevduat, risk ve harcama yönetimi gibi bankaya özgü olan ve bankaların yönetim politikaları tarafından alınan kararlar çerçevesinde biçimlendirilen faktörler; ikincisi enflasyon ve büyüme gibi makroekonomik değişkenler; üçüncüsü ise bankaların sahiplik yapısı ve yoğunlaşma gibi sektörel değişkenlerdir.

2.1.1. Banka Kârlılığını Etkileyen Bankaya Özgü Değişkenler

Literatürde bankaların kârlılığını etkileyen işsel faktörlerin en önemlilerinden birinin *sermaye yeterliliği* (capital adequacy) olduğu ifade edilmektedir. Bu değişken toplam aktiflerin ne kadarının özkaynaklarla karşılandığını, diğer bir ifadeyle bankanın sermaye gücünün bir ölçüsünü ifade etmektedir. Sermaye yeterliliği, bir taraftan mevduat sahiplerini bankaların karşı karşıya olduğu risklere karşı korurken, diğer taraftan finansal piyasalardaki istikrar ve etkinliği geliştirmeye önemli katkılar sağlayabilmektedir. Yüksek sermaye oranı bankaların daha düşük maliyetli ve daha az riskli kaynaklara ulaşabilmesine katkı sağlarken, beklenmeyen kayıpların bankalar üzerindeki olumsuz etkilerini azaltmaktadır. Bununla birlikte, düşük riske sahip olmak hem bankanın kredi değerliliğinin artmasına hem de fonlama maliyetlerinin azalmasına yol açabileceği gibi yüksek sermaye oranı dışsal fon ihtiyacını da azaltarak kârlılığı da artırabilmektedir. Diğer taraftan, literatürde geleneksel risk-getiri hipotezi olarak bilinen yaklaşıma göre bu durum bankaların kârlı yatırım fırsatlarını kaçırabileceği anlamına da gelebilmektedir. Bu nedenle sermaye yeterliliği ile kârlılık arasında negatif bir ilişki de beklenebilir (Hoffman, 2011). Bu görüşe göre sermaye yeterliliğindeki artış bankaların aşırı temkinli olarak çalışmasına bağlı olarak yüksek kâr olanaklarını değerlendirememesine ve fırsat maliyetlerinin artmasına neden olabilmektedir (Dietrich & Wanzenried, 2014). Athanasoglou vd. (2008) Yunanistan, Olweny ve Shiphoo (2011) Kenya, Bennaceur ve Goaid (2008) Tunus ve Staikouras ve Wood (2004) Avrupa Birliği (AB) bankaları üzerine yapmış oldukları çalışmalarda sermaye yeterliliği ile kârlılık arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bunun yanı sıra Hoffmann (2011) ABD’deki bankalar üzerine yaptığı çalışmada ise sermaye yeterliliği ve kârlılık arasında negatif bir ilişkiyi ortaya koymuştur.

Bir diğer işsel değişken olan *firma büyüklüğü*⁵ (size) ve kârlılık arasındaki ilişki ise birçok faktöre bağlı olarak açıklanabilir. Örneğin, büyüklük bankalar için ölçek veya alan ekonomileri avantajı yaratabileceği gibi bu bankalar piyasa gücünü, daha güçlü bir marka

⁵ Literatürde *firma büyüklüğü* değişkeni için genel olarak bankaların aktif büyüklüğü değişkeni kullanılmaktadır (Bkz. Staikouras & Wood, 2004; Athanasoglou vd., 2008; Meslier vd., 2014).

imağı veya örtülü olarak (batmak için çok büyük olması nedeniyle) düzenleyicilerin korumasını sağlamak için kullanabilirler (Goddard vd., 2004). Bununla birlikte bankaların belli bir büyüklükten sonra negatif ölçek ekonomileriyle karşı karşıya kalma olasılığı da artmaktadır (Hoffman, 2011). Ampirik bulgular bu değişkenin etkilerinin de farklılaştığını ortaya koymaktadır. Örneğin, Saona (2016) Latin Amerika ülkelerindeki bankacılık sektöründe gözlenen ölçek ekonomilerinin sektörde büyüklük ve net faiz marjı arasında pozitif bir ilişkiyi de beraberinde getirdiğini ifade ederken, Athanasoglou vd. (2008)'nin Yunanistan'daki bankalar üzerine yaptıkları çalışmada büyüklüğün kârlılık üzerinde herhangi bir etkiye sahip olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Benzer şekilde Goddard vd. (2004) Avrupa ülkeleri üzerine yaptıkları çalışmada -her ne kadar İngiltere gibi çok büyük bankaların olduğu bir ülkede büyüklük ve kârlılık arasında pozitif bir ilişki olmakla birlikte- bu iki değişken arasında herhangi sistematik bir ilişki olmadığını; etkinliğin kârlılığı büyüklüğe oranla daha fazla etkilediğini ifade etmektedirler. Diğerlerinden farklı olarak, Hoffman (2011) ABD bankaları için pozitif içsel ekonomilerinin firmalar belirli bir büyüklüğe ulaştıktan sonra negatife döndüğünü ifade etmektedir. Böyle bir durumda ise büyüklük ve kârlılık arasındaki ilişki negatif de olabilmektedir.

Takipteki kredilerin toplam kredilere oranı olan *kredi riski* (credit risk) bankaların kredi kalitesini gösteren önemli göstergelerden biridir. Söz konusu oranda meydana gelen artışlar kredi kalitesinin ve buna bağlı olarak da banka kârlılığının azalmasına neden olmaktadır. Bu nedenle de takipteki kredilerin toplam kredilere oranı ile kârlılık arasında negatif bir ilişki olması beklenmektedir. Staikouras ve Wood (2004) AB ülkelerindeki 685 banka üzerine yaptıkları çalışmada kredi riskinin anlamlı ve negatif bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Benzer bir biçimde Sufian (2011) tarafından Kore'deki ticari bankalar üzerine yapılan çalışmada da kredi riskinin kârlılığı anlamlı ve negatif olarak etkilediği ortaya konulurken, özellikle takipte krediler için ayrılan payların sektörde önemli sorunlara yol açabileceği ifade edilmektedir. Buna karşın, Sufian ve Habibullah (2009) Çin'deki bankalar üzerine yaptıkları çalışmada takipteki kredilerin kârlılığı pozitif olarak etkilediğini ortaya koymuş, bu durumu verilen krediler için teminat altına alma ve izleme için ayrılacak kaynakların kredilerin kalitesini ve maliyet etkinliği ölçümünü etkileyeceğini ifade eden tutumluluk hipoteziyle (skimping hypothesis) açıklamışlardır⁶. Saona (2016) ise kredi riskinin kârlılığı anlamlı ve pozitif olarak etkilediği sonucuna ulaşırken, söz konusu pozitif etkiyi, Latin Amerika ülkelerinde faaliyet gösteren bankalardan takipteki kredileri yüksek oranda olanların -yüksek yoğunlaşma oranlarının etkisiyle- yüksek faiz marjları belirleyerek, bu maliyetleri müşterilerine yansıtabilmelerine bağlamaktadır.

Banka kârlılığının bir diğer belirleyicisi olan *likidite riskini* (liquidity risk) gösteren kredi/mevduat oranı; bankaların yükümlülüklerini ne ölçüde yerine getirdiğini göstermesi açısından oldukça önemlidir. Bununla birlikte likit varlıklar genellikle düşük getiri

⁶ Söz konusu durumda bankaların kararları kısa dönem faaliyet maliyetleri ile gelecekteki sorumlu krediler arasındaki değiş-tokuşa bağlıdır (Berger & DeYoung, 1995).

oranlarına sahiptir. Bu nedenle yüksek likiditenin kârlılığı negatif olarak etkilemesi beklenmektedir (Kosmidou, 2008). Ancak ampirik literatür bu değişkenin etkisi ile ilgili de farklı sonuçlar ortaya koymaktadır. Örneğin, Curak vd. (2012)’nin 16 Makedon bankası üzerine yaptıkları çalışmada kredi-mevduat oranındaki artışın daha fazla gelir getirici aktif yaratarak kârlılığı olumlu olarak etkilediği ifade edilmiştir. Benzer şekilde Bourke (1989)’un 12 ülkedeki 90 banka üzerine yaptığı çalışmada likidite ve kârlılık arasında pozitif bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Diğer taraftan, Bordeleau ve Graham (2010)’in Amerika ve Kanada’da likit varlıklarla banka kârlılığı arasında doğrusal olmayan bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılırken, likiditenin belirli bir oranın üzerine çıkması durumunda likit aktiflerin kârlılığı negatif olarak etkilediği belirtilmektedir.

Gelir çeşitlendirmesi de bankaların kârlılığını etkileyen ve net faaliyet gelirlerini daha istikrarlı hale getiren önemli faktörlerden biridir. Bu bakımdan *faiz dışı gelirler* (non-interest income) kârlılığı pozitif olarak etkileyen faktörler arasında öne çıkmakta ve bankaların toplam risklerini de azaltmaktadır (Ahamed, 2017; Meslier vd., 2014; Alper & Anbar, 2011; Staikouras & Wood, 2004). Söz konusu faiz dışı gelirler arasında özellikle net ücret ve komisyon gelirleri bankaların gelir kalemleri içinde öne çıkmakta ve faiz marjlarının daralması durumunda faaliyet giderlerinin karşılanması bakımından önemli bir faktör haline gelebilmektedir. Bu argümanı destekler biçimde örneğin Jiang vd. (2003) Hong Kong bankaları için faiz dışı gelirlerin kârlılık üzerinde anlamlı bir şekilde pozitif etkisi olduğunu göstermiştir. Bununla birlikte faiz dışı gelirler, aynı zamanda bankaların faaliyet gelirlerindeki değişkenliği artırarak, finansal performansları olumsuz olarak da etkileyebilmektedir⁷. Saona (2016)’nın Latin Amerika ülkeleri için yaptığı çalışmada bu savı destekler biçimde faiz dışı gelirler ile kârlılık arasında negatif ve anlamlı bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Faiz dışı giderler (non-interest expense) bankaların, faiz ödemeleriyle ilgili olmayan ve faaliyetlerini sürdürmesini sağlayan ücret ve çalışanlara yapılan ödemeler, kira, sigorta, tesislerin ve bankaların sahip oldukları makine, araç ve gerecin bakım ve onarımı için yapılan giderlerden oluşmaktadır. Faiz dışı giderlerin aktiflere oranı ise bankaların yönetimlerinin etkinliğini gösterir ve kârlılık üzerindeki etkisinin negatif olması beklenmektedir. Bu kapsamda örneğin Athanasoglou vd. (2008) Yunanistan, Sufian ve Habibullah (2009) Çin bankaları için faiz dışı giderlerin kârlılık üzerinde negatif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymuşlardır.

Ticari bankaların temel kaynaklarının başında mevduatlar gelmektedir. *Mevduatlardaki artış* bankaların gelir getirici aktiflerinin artışıyla beraberinde getirmekle birlikte, mevduatlardaki artışın kârlılığı pozitif olarak etkileyebilmesi, söz konusu gelir

⁷ DeYoung ve Roland (2001), *faiz dışı gelirin banka faaliyet gelirinin oynaklığını artırmasını şu üç temel neden ile açıklamıştır: i) Kredi temelli faaliyetler, ücret esaslı faaliyetlere kıyasla daha yüksek geçiş maliyetleri gerektirir; ii) Kredilendirme faaliyetleri daha düşük işletme kaldıraç gerektirir; iii) Ücretlendirme faaliyetleri ücret esaslı faaliyetlerden daha düşük finansal kaldıraç gerektirir.*

getirici aktiflerin -ki krediler bu aktiflerin başında yer almaktadır- kalitesine de bağlıdır. Dietrich ve Wanzenried (2011) mevduat artışının kârlılık üzerindeki etkisini bankaya özgü iki faktör ve sektöre özgü bir faktöre bağlı olarak değişebileceğini ifade etmektedirler. Bankaya özgü faktörler arasında mevduat artışının gelir getirici aktiflere dönüştürülebilme yeteneği ve söz konusu sürecin aktif kalitesi üzerindeki etkisi yer almaktadır. Sektöre özgü faktör ise yüksek mevduat artış hızlarının sektördeki rekabeti artırarak kârlılığı azaltabilmesidir. Bu nedenle Dietrich ve Wanzenried (2011) söz konusu değişkenin kârlılık üzerindeki etkisinin yönünün teorik olarak öngörülemediğini belirtirken, İsviçre'deki 372 ticari banka üzerine yaptıkları çalışmada yıllık mevduat büyümesinin kârlılık üzerinde anlamlı ve negatif bir etkisinin olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bunun yanı sıra örneğin Islam ve Nishiyama (2016) ise Bangladeş, Hindistan, Nepal ve Pakistan'dan oluşan Güney Asya ülkeleri üzerine yaptıkları çalışmada mevduat artışı oranının kârlılık üzerinde istatistikî olarak anlamlı bir etkisinin olmadığını ifade etmektedirler.

2.1.2. Banka Kârlılığını Etkileyen Sektörel Değişkenler

Yoğunlaşma (concentration) bankaların kârlılığını etkileyen sektörel bir değişkendir. Literatürde, yoğunlaşmanın piyasadaki firmalar arasında işbirliğini teşvik etmesine bağlı olarak firmaların yüksek fiyatlar belirleyerek aşırı kârlar elde etmesine neden olacağı ifade edilmektedir. Jeon ve Miller (2005) Amerikan bankacılık sektörü ve Athanasoglou vd. (2006) Güney Batı Avrupa kredi kurumları üzerine yaptıkları çalışmalarda yoğunlaşmanın kârlılık üzerinde pozitif bir etkisi olduğu ortaya koyulmuştur. Dietrich and Wanzenried (2014) 118 ülke üzerine yaptıkları çalışmada da düşük gelirli ülkelerde yoğunlaşma ve kârlılık arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmıştır. Saona (2016) özellikle gelişmekte olan ülkelerdeki bankacılık sektöründeki yüksek yoğunlaşmanın ve düşük rekabet ortamının bankaları -takipteki krediler gibi- olumsuz maliyetleri müşterilerine yansıtma olanağı sağlayarak kârlılığı olumlu olarak etkilediğini vurgulamaktadır. Diğer taraftan, bazı ampirik çalışmalarda yoğunlaşma ve kârlılık arasında negatif bir ilişki olduğu veya herhangi bir anlamlı ilişki olmadığı bulgularına da ulaşılmıştır. Örneğin, García-Herrero vd. (2009) 87 Çin bankası üzerine yaptıkları çalışmada yoğunlaşmadaki azalmanın kârlılığı artırdığı bulgusuna karşın, Athanasoglou vd. (2008)'nin Yunanistan'daki ve Staikouras ve Wood (2004)'un AB'deki, Özcan ve Çiftçi (2015)'nin Türkiye'deki bankalar için yaptıkları çalışmalarda yoğunlaşma ve kârlılık arasında anlamlı bir ilişki olmadığı sonuçlarına ulaşılmıştır.

Bankacılık sektörünün toplam aktif büyüklüğünün gayrisafî yurtiçi hasılaya oranı olarak ifade edilen *bankacılık sektörünün gelişmişliği* (banking sector development) bir taraftan bankacılık sektörünün hizmetlerine olan toplam talebi diğer taraftan ise söz konusu yüksek talep sayesinde piyasaya yeni bankaların girişini etkilemektedir. Bu nedenle piyasaya yeni bankaların girişinin sektördeki rekabeti artırıp daha düşük kârlılıklara ve daha düşük faiz marjlarına yol açması beklenmektedir (Demirgüç-Kunt & Huizinga, 1999; 2001). Demirgüç-Kunt ve Huizinga (2001)'nin OECD ve gelişmekte olan ülkeler üzerine yaptıkları çalışmada bankacılık sektörü geliştikçe banka kârlarının ve marjlarının azaldığı sonucuna ulaşmışlardır. Çalışmada söz konusu negatif etkinin özellikle gelişmiş ülkelerde sektördeki rekabet nedeniyle olabileceğini ifade etmişlerdir. Tan vd. (2017) 2003-2013 dönemindeki

Çin’deki ticari bankalar üzerine yaptıkları çalışmada ise bankacılık sektöründeki gelişmenin kârlılık üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşıırken, bu durumu bankacılık hizmetlerine yönelik talep artışının ölççek ekonomileri yoluyla kârlılığı artırabilmesine bağlamışlardır. Bunun yanı sıra Ben Naceur ve Oman (2008) Orta Doğu ve Kuzey Afrika (MENA) ülkeleri üzerine yaptıkları çalışmada finansal sektörün gelişmişliğinin bankaların performansı üzerine anlamlı bir etkisi olmadığını göstermişlerdir.

2.1.3. Banka Kârlılığını Etkileyen Makroekonomik Değişkenler

Bankaların kârlılığını etkileyen dışsal değişkenler arasında yer alan *büyüme* ve *enflasyon* gibi ekonomik değişkenler üzerinde banka yönetimlerinin herhangi bir etkisi olmamakla birlikte, söz konusu faktörler bir taraftan bankaların işleyişi diğer taraftan performansı üzerinde önemli etkilere sahip olabilmektedir. Makroekonomik koşullardan büyümenin, kredi taleplerindeki artışlara bağlı olarak artan faiz oranları aracılığıyla faiz gelirlerini ve bankaların kârlılığını olumlu olarak etkilemesi beklenmektedir (Athanasoglou vd., 2008; Demirgüç-Kunt & Huizinga, 1999; Staikouras & Wood, 2004; Dietrich & Wanzenried, 2014). Bununla birlikte iktisadi koşullarda meydana gelen kötüleşmeler ise kredi kayıpları aracılığıyla kârlılıkların azalmasına neden olabilmektedir. Dolayısıyla gerek gayri safi yurt içi hasıla büyümesi gerekse kişi başına gelir artışı ile kârlılık arasında pozitif bir ilişkinin olması beklenmektedir. Ampirik literatür ekonomik büyümenin banka kârlılığı üzerindeki etkisine yönelik de farklı bulgular ortaya koymaktadır. Örneğin Ben Naceur ve Goiaed (2008)’in Tunus üzerine yaptıkları çalışmada büyüme ile kârlılık arasında anlamlı bir ilişkiye ulaşılmazken, Sufian ve Habibullah (2009)’ın Çin üzerine yaptığı çalışmada büyümeyle kârlılık arasında pozitif bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Enflasyonun bankaların kârlılığı üzerindeki etkileri ise firmaların ücret ve diğer faaliyet giderlerini faiz oranlarına oranla ne kadar değiştireceğini bağlıdır. Genellikle enflasyon ortamında faiz oranlarında meydana gelen artış söz konusu maliyetlerdeki artışın üzerinde kaldığından kârlılığın enflasyon oranlarından olumlu olarak etkilenmesi beklenebilir. Bununla birlikte söz konusu etki enflasyonun bankalar tarafından öngörülüp öngörülememesine de bağlı olacaktır (Dietrich & Wanzenried, 2014). Bu kapsamda örneğin Athanasoglou vd. (2006) Güney Batı Avrupa ülkelerinde, Sufian ve Habibullah (2009) Çin bankacılık sektöründe enflasyonun kârlılık üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

2.2. Türkiye’de Bankacılık Sektörü Kârlılığını İnceleyen Çalışmalar

Bankacılık sektöründe kârlılığı etkileyen faktörlerin işareti ve büyüklüğü konusunda uluslararası literatürde olduğu gibi Türkiye verisi ile gerçekleştirilen çok sayıda çalışmada da farklı sonuçlar elde edilmiştir. Kârlılığa etki eden faktörlere ilişkin bulguların farklılaşmasında pek çok neden olabilir. Bunlar arasında dinamik ele alınması gereken bir modelin statik model şeklinde tahmin edilmesi, açıklayıcı değişkenlerin farklılaşması, incelenen dönem aralığı ve de banka yapılarının farklı olması sayılabilir. Tüm bu etkiler dikkate alınarak Türkiye literatürü sunulurken daha toparlayıcı olması açısından çalışmalarda yalnızca bankacılık kârlılığına anlamlı şekilde etki eden değişkenlere yer verilecektir.

Literatürdeki çalışmaların büyük bir kısmında kârlılık ile belirleyicileri arasındaki ilişki, statik panel regresyon modelleriyle ve bankalar arasında herhangi bir gruplandırmaya gidilmeden analiz edilmiştir. Bu kapsamda 2000'li yıllarda Türkiye'de bankacılık sektöründe kârlılığın belirleyicileri üzerine yapılan önemli çalışmalardan biri olan Türker-Kaya (2002) çalışmasında banka kârlılığına mikro ve makro değişkenlerin etkileri Genelleştirilmiş En Küçük Kareler (GLS) yöntemiyle analiz edilmiştir. Çalışmada sermaye yeterliliği, likit varlıklar/toplam varlıklar, toplam krediler/toplam varlıklar değişkenleri ile kârlılık arasında pozitif, personel harcamaları, toplam mevduatlar/toplam varlıklar ve kredi riski ile kârlılık arasında negatif bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Diğer taraftan makro değişkenlerden enflasyon ve bütçe açığının kârlılığı anlamlı bir şekilde pozitif etkilediği ancak ekonomik büyümenin anlamlı bir etkisi olmadığı ifade edilmiştir. Atasoy (2007)'un Türkiye'de 26 bankaya yönelik sabit etkiler panel veri regresyon modelini tahmin ettiği çalışmasında sermaye yeterliliği ve mevduatların aktiflere oranının aktif kârlılığını pozitif etkilerken; duran aktif, takipteki alacaklar için ayrılan özel karşılık gideri, faiz dışı giderler/toplam aktifler, yoğunlaşma ve büyüme değişkenlerinin ise negatif etkilediği gösterilmiştir. Sayılğan ve Yıldırım (2009) ise banka kârlılığının enflasyon ve bilanço dışı faaliyetler/toplam aktiflerin artması ile azaldığını; diğer taraftan üretim endeksi, bütçe dengesi ve sermaye yeterliliği ile arttığını göstermiştir. Taşkın (2011) çalışmasında net faiz marjı, aktif kârlılığı ve özkaynak kârlılığı olmak üzere üç farklı kârlılık göstergesi kullanarak gerçekleştirdiği analizler sonucunda genel olarak kârlılığın mikro değişkenler tarafından açıklandığını ortaya koymuştur. Bankaların aktif kârlılığının kredi riski, personel giderleri ve 2001 krizi tarafından negatif etkilendiği, bilanço dışı faaliyetler/toplam aktifler oranı ile üretim endeksi değişkeninden ise pozitif etkilendiği belirlenmiştir. Alper ve Anbar (2011) sabit etkiler panel veri modeli tahmini gerçekleştirdikleri çalışmalarında aktif kârlılığı değişkeninin büyüklük ve faiz dışı gelirler değişkenlerinden pozitif; krediler/aktifler ile kredi riski değişkenlerinin negatif etkilendiği sonucuna ulaşmışlardır. Daha yeni bir veri seti kullanarak gerçekleştirdikleri analizlerinde Özgür ve Gorus (2016) bankaya özgü değişkenlerden büyüklük ve faiz gelirlerinin kârlılık üzerindeki etkisinin pozitif, kredi riski değişkeninin etkisinin ise negatif olduğunu ortaya koymuştur. Bu gruptaki çalışmalardan farklı olarak Gürbüz vd. (2013) ve Turgutlu (2014) modelin dinamik bir şekilde ele alınması gerektiğini ifade etmiş ve kârlılık değişkenlerinin belirleyicilerini Sistem Genelleştirilmiş Momentler Yöntemi (Sistem-GMM) kullanarak analiz etmişlerdir. Gürbüz vd. (2013) büyüklük ve yoğunlaşmanın aktif kârlılığını pozitif, faiz değişkeninin ise negatif etkilediği sonucuna ulaşırken, Turgutlu (2014) ise aktif kârlılığının en çok operasyonel verimlilik değişkeninden (negatif bir şekilde) etkilendiğini ortaya koymuştur.

Türkiye üzerine literatürdeki diğer çalışmalar ise bankacılık sektöründe farklı tipte bankalar olduğuna dikkat çekerek analizlerini bankaları farklı gruplarda ele alarak gerçekleştirmişlerdir. Bu kapsamda örneğin Tunay ve Silpar (2006) çalışmasında analiz öncelikle bankaların ölçeklerine göre ikili (büyük ve küçük) ve üçlü (büyük, orta ve küçük) gruplara ayrılarak; sonrasında ise bankalar mülkiyet esasına göre ayrıştırılarak gerçekleştirilmiştir. Panel regresyon analizi sonuçlarına göre büyük ölçekli bankaların kârlılığını faiz dışı gelirler, enflasyon, büyüme ve hisse senedi piyasası kapitalizasyon oranı pozitif etkilerken, bankacılık sektörü gelişmişliğinin negatif etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Orta ölçekli bankaların kârlılığı sermaye yeterliliği, büyüme ve yoğunlaşma değişkenlerinden pozitif etkilenirken, büyüklük ve enflasyondan negatif etkilenmektedir. Son olarak, küçük ölçekli bankaların kârlılığı için sadece enflasyon değişkeninin pozitif, sermaye yeterliliği, mevduatların hisse senedi piyasası kapitalizasyon değerine oranı ve bankacılık sektörü gelişmişliği değişkeninin negatif etkilediği ortaya konulmuştur. Gülhan ve Uzunlar (2011) çalışmasında ise Türkiye’de faaliyet gösteren bankalar yerel ve yabancı bankalar olarak iki gruba ayrıldıktan sonra incelenen dönem de 1990-2000 kriz öncesi dönemi ve 2002-2008 kriz sonrası dönem olarak ele alınmıştır. Çalışmanın bulguları genel olarak birinci dönemde mikro değişkenlerin hem yerel hem de yabancı bankalar için anlamlı olduğuna; bunlar arasında büyüklük ve sermaye yeterliliği değişkenlerinin pozitif yüksek etkiye sahip olduğuna işaret etmektedir. İkinci dönemde ise yine mikro değişkenlerin etkisinin ağırlıkta olduğu ancak bununla birlikte büyüklüğün pozitif etkisinin ve personel giderlerinin negatif etkisinin önemli ölçüde yükseldiği bulgusuna erişilmiştir.

3. Veri ve Metodoloji

Bu çalışmada 2006-2016 yılları arasında 3’ü kamu, 19’u özel olmak üzere toplam 22 ticari bankaya ait yıllık veriler Türkiye Bankalar Birliği istatistiklerinden derlenmiştir. Makroekonomik değişkenlere ait veriler ise Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK)’ten elde edilmiştir. 2000’li yılların ortalarından itibaren bankalar *Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı*’nın gerekliliklerinin yerine getirilmesiyle birlikte daha dayanıklı bir yapıya kavuşmuşlarsa da genel olarak kârlılıkları düşme eğilimindedir. Bununla birlikte bankaların kârlılıklarının heterojen bir yapıda olması tüm bankaların birlikte değerlendirilmesinde sapmalı ve yanıltıcı bulgular elde edilmesine neden olabilir. Bu nedenle çalışmanın bu aşamasında bankalar ortalama aktif kârlılıklarına (ROAA) göre iki gruba ayrılmıştır. Ortalama aktif kârlılığı 2006-2016 döneminde sektör ortalamasının üstünde kalan bankalar “yüksek kârlı bankalar” ve bu ortalamanın altında kalan bankalara ise “düşük kârlı bankalar” olarak gruplandırılmıştır. Buna göre Halk Bankası, Garanti Bankası, Ziraat Bankası, Akbank, Anadolu Bank, Finans Bank, İş Bankası, Denizbank, Arap Türk Bankası, Yapı ve Kredi Bankası, Citibank, Vakıflar Bankası ve Şekerbank yüksek kârlı bankalar grubunda yer alırken, Türk Ekonomi Bankası, Alternatif Bank, HSBC Bank, ING Bank, ICBC Turkey Bank, Burgan Bank, Turkish Bank, Turkland Bank ve Fibabanka düşük kârlı bankalar grubundadır.

Çalışmada bağımlı değişken olarak literatürde banka kârlılığı için en çok kullanılan değişken olan ortalama aktif kârlılığı (ROAA) değişkeni kullanılmıştır. Açıklayıcı değişkenler için banka kârlılığının belirleyicilerine yönelik olarak yine literatürdeki ampirik çalışmalarda en sık kullanılan değişkenler kendi içinde (i) bankaya özgü (mikro) değişkenler, (ii) sektöre özgü değişkenler ve (iii) makro değişkenler olmak üzere üç gruba ayrılmış ve söz konusu değişkenlerin tanımları ve banka kârlılığı üzerine beklenen etkileri Tablo 3’de sunulmuştur.

Tablo: 3
Banka Kârlılığını Etkileyen Değişkenler

| Değişken | Tanımı | Beklenen İşareti |
|----------------------------------|------------------------------------|------------------|
| Bağımlı Değişken | | |
| Ortalama Aktif Kârlılığı | Net Kâr / Ortalama Toplam Aktifler | |
| Açıklayıcı Değişkenler | | |
| <i>Bankaya özgü değişkenler</i> | | |
| Büyüklik | Toplam Aktiflerin Logaritması | ? |
| Sermaye Yeterliliği | Özkaynak/Aktif | + |
| Kredi Riski | Takipteki Krediler/Toplam Krediler | - |
| Likidite Riski | Toplam Krediler/Toplam Mevduat | - |
| Faiz Dışı Gelir | Faiz Dışı Gelirler/Toplam Aktifler | + |
| Faiz Dışı Giderler | Faiz Dışı Giderler/Toplam Aktifler | - |
| Verimlilik | Toplam Gelir/Personel sayısı | + |
| Mevduat Artış Oranı | Mevduatların büyüme hızı | ? |
| <i>Sektöre özgü değişkenler</i> | | |
| Yoğunlaşma ⁸ | Herfindahl-Hirschman İndeksi | ? |
| Bankacılık Sektörü Gelişmişliği | Bankacılık Sektörü Aktifleri/GSYHİ | + |
| <i>Makroekonomik değişkenler</i> | | |
| Enflasyon | Yıllık enflasyon oranı (%) | ? |
| Büyüme Oranı | Reel GSYH büyüme oranı (%) | + |

Bu çalışmada Türkiye'de ticari bankaların kârlılığını etkileyen içsel ve dışsal temel faktörlerin etkilerini analiz etmek amacıyla Athanasoglu vd. (2008), Garcia-Herrero vd. (2009) ve Dietrich ve Wanzenried (2014) çalışmalarında olduğu gibi aşağıdaki dinamik doğrusal model tahmin edilecektir:

$$\pi_{it} = c + \delta\pi_{i,t-1} + \sum_{j=1}^J \beta_j X_{it}^j + \sum_{l=1}^L \beta_l X_{it}^l + \sum_{m=1}^M \beta_m X_{it}^m + \varepsilon_{it} \quad i = 1 \dots, N \quad t = 1 \dots, T \quad (1)$$

$$\varepsilon_{it} = v_i + u_{it} \quad v_i \sim IIN(0, \sigma_v^2), \quad u_{it} \sim IIN(0, \sigma_u^2)$$

Bu denklemden π_{it} i bankasının t zamanındaki kârlılığını, c sabit terimi, X_{it} açıklayıcı değişkenleri ve ε_{it} hata terimlerini göstermektedir. Hata terimi v_i gözlemlenemeyen bankaya özgü değişkenler ve u_{it} idiosenktratik (idiosyncratic) hata teriminden oluşmaktadır. (1) nolu denklemde açıklayıcı değişkenlerden X_{it}^j bankaya özgü değişkenleri, X_{it}^l sektöre özgü değişkenleri ve X_{it}^m makroekonomik değişkenleri ifade etmektedir. Bankaların kârlılıkları, piyasa rekabetindeki engellere, eksik bilgiye ve/veya makroekonomik şoklara karşı duyarlılıkları zaman içinde devam etmeye yönelik bir eğilim gösterir. Bu da serilerin geçmiş değerleriyle ilişkili olduğu anlamına gelir (Berger vd., 2000). Dolayısıyla (1) numaralı denklemdeki ilişki analiz edilirken modele bağımlı değişkenin gecikmeli değeri eklenerek dinamik bir model elde edilmiştir.

Çalışmada kullanılan modelin dinamik yapısı nedeniyle modele bağımlı değişkenin gecikmeli değerinin eklenmesi, bu modelin en küçük kareler yöntemi ile tahmin edilmesi durumunda tutarsız ve sapmalı tahminciler üretmesine neden olmaktadır (bkz. Baltagi, 2001). Arelano ve Bond (1991) söz konusu tutarsızlık ve etkinliğin bağımlı değişkenin gecikmeli değerlerinin yanı sıra açıklayıcı değişkenlerin gecikmeli değerlerinin de modele

⁸ Herfindahl-Hirschman İndeksi tarafımızca hesaplanmıştır.

araç değişken olarak dâhil edilmesiyle yeniden kazanılabileceğini göstermiştir. Buna ilave olarak bağımlı değişken ile açıklayıcı değişkenler arasında içsellik sorunu olduğu ileri sürülebilir. Örneğin daha kârlı bankalar özkaynaklarını daha kolay olarak artırabilirler, benzer şekilde daha fazla pazarlama harcaması yaparak piyasadaki büyüklüklerini artırabilirler ki bu da kârlılıklarını pozitif olarak etkileyebilir (Garcia-Herrero vd., 2009). Ancak bu ilişkinin tersi de geçerli olabilir, çünkü daha kârlı bankalar daha fazla personel istihdam ederek faaliyet etkinliklerinin düşmesine de neden olabilirler (Dietrich & Wanzenried, 2014). Bu nedenlere bağlı olarak (1) numaralı dinamik panel veri modeli içsellik problemini de dikkate alan Arelano ve Bond (1991) tarafından geliştirilen Genelleştirilmiş Momentler Yöntemi (GMM) ile tahmin edilmiştir.

4. Ampirik Bulgular ve Değerlendirme

Panel verinin zaman boyutunun kısa olması durumunda, kullanılan araç değişkenlerin de zayıf olması sebebi ile Arelano ve Bond tahmincisinin etkin olmayabileceği şeklinde eleştirilebilmektedir (Arelano & Bover, 1995). Ancak bu çalışmada zaman boyutunun bu tür bir problemi ortadan kaldırmaya yetecek kadar uzun olması ve araç değişkenlerin geçerliliği testi sonucuna göre araç değişkenlerin geçerli olduğu boş hipotezinin reddedilememesi nedeniyle (1) numaralı denklem Arelano ve Bond (1991) tahmin yönetimi ile tahmin edilmiştir. Değişen varyans sorununa karşı dirençli (robust) standart hatalar ile elde edilen sonuçlar Tablo 4’de sunulmuştur.

Tablo: 4
GMM Regresyon Sonuçları

| | Yüksek kârlı bankalar | | | Düşük kârlı bankalar | | |
|----------------------------------------|-----------------------|---------------|----------|----------------------|---------------|----------|
| | Katsayı | t-istatistiği | Olasılık | Katsayı | t-istatistiği | Olasılık |
| ROAA(-1) | -0.137 | -1.685 | 0.094 | 0.154 | 0.915 | 0.363 |
| Büyüklik | 0.546 | 0.941 | 0.348 | 0.525 | 1.119 | 0.267 |
| Sermaye yeterliliği | 0.164*** | 4.833 | 0.000 | 0.127* | 1.845 | 0.069 |
| Kredi riski | -0.144*** | -3.668 | 0.000 | -0.016 | -0.191 | 0.849 |
| Likidite riski | -0.013*** | -3.128 | 0.002 | 0.003 | 0.370 | 0.713 |
| Faiz dışı gelir | 0.250** | 2.321 | 0.022 | 0.329** | 2.900 | 0.005 |
| Faiz dışı gider | -0.323* | -1.792 | 0.076 | -0.840*** | -4.298 | 0.000 |
| Verimlilik | 0.001* | 2.210 | 0.030 | 0.00001** | 2.256 | 0.027 |
| Mevduat artış oranı | 0.051 | 0.540 | 0.590 | -0.268* | -1.938 | 0.057 |
| Yoğunlaşma | 0.006*** | 4.138 | 0.000 | 0.006 | 1.507 | 0.137 |
| Bankacılık sektörü gelişmişlik indeksi | -1.650* | -1.770 | 0.079 | -1.652 | -1.503 | 0.137 |
| Büyüme | -0.001 | -0.123 | 0.902 | -0.004 | -0.323 | 0.748 |
| Enflasyon | -0.029 | -1.008 | 0.315 | 0.113*** | 3.204 | 0.000 |
| Wald-test | 1579.44 (0.000) | | | 540.75 (0.000) | | |
| | | | | 40.560 (0.619) | | |
| Sargan test | 53.686 (0.150) | | | | | |
| | | -3.131 | | | | |
| AR (1) | (0.017) | | | -1.590 | | |
| |) | | | (0.111) | | |
| | | -0.461 | | -1.089 | | |
| AR (2) | (0.644) | | | (0.275) | | |

***, ** ve * katsayıların sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeylerinde anlamlı olduğunu göstermektedir. t-istatistikleri robust standart hatalar dikkate alınarak hesaplanmıştır.

Tablo 4’de görülebileceği gibi her iki grup için de Wald testi uyumun iyi olduğunu (fine goodness of fit) göstermektedir. Sargan testi modelde aşırı tanımlayıcı kısıtlamalar

(over-identifying restrictions) olduğuna dair bir kanıt olmadığını ortaya koymaktadır. Son olarak otokorelasyonun olmadığı boş hipotezi AR(2) sonuçlarına göre her iki grup için de reddedilememektedir.

Uygulama sonuçları yüksek kârlı bankalarla düşük kârlı bankalar arasında kârlılığın etkileyen faktörler açısından bazı anlamlı ve dikkat çekici farklılıklar ve bazı değişkenler için de benzerlikler olduğunu ortaya koymaktadır.

Bulgulara göre sermaye oranının gerek yüksek kârlı bankalarda (0.164) gerekse düşük kârlı bankalarda (0.127) kârlılık üzerindeki etkisi pozitif ve anlamlı olması Türkiye'deki bankaların için beklenen bir sonuçtur ve literatürdeki önceki bulguları (örneğin, Tunay & Silpar, 2006; Atasoy, 2007; Sayılğan & Yıldırım; 2009) desteklemektedir. Bu durum 2000'lerin başında yaşanan ekonomik kriz sonrasında uygulanan "*Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı*" kapsamında, bankacılık sektöründe yeniden yapılandırma sürecinde sermaye yapılarını güçlendirmeye yönelik uygulamaların olumlu sonuçları olarak yorumlanabilir. Daha önce de belirtildiği gibi sermaye yeterliliğindeki bu gelişimin Türkiye'deki bankaların 2008 krizinden, diğer gelişmekte olan ülkelerdeki bankalara göre, görece olarak daha az etkilenmesinin arkasında yatan en önemli sebeplerden biri olduğu da ifade edilebilir.

Bu çalışmada Tunay ve Silpar (2006), Abbasoğlu vd. (2007) Çalmaşur ve Daştan (2016) gibi büyüklüğün kârlılığın pozitif olarak etkilediği sonucuna ulaşan çalışmalardan farklı olarak büyüklük ile kârlılık arasında anlamlı bir ilişki olmadığı bulgusuna ulaşılmıştır. Türkiye'deki bankalar için bu durum büyüklüğün bir taraftan ölçek ekonomisi avantajı ile pozitif etki doğuracağı ancak diğer taraftan firma büyüdükçe bürokratik ve yönetsel sorunların da negatif etkiler yaratabileceği ve dolayısıyla kârlılık üzerindeki etkisinin belirsiz olabileceğine dair savları desteklediği şeklinde yorumlanabilir.

Beklenildiği gibi kredi riskinin kârlılık üzerindeki etkisi negatif ve anlamlıdır. Söz konusu negatif etkinin yüksek kârlı bankalarda (-0.144) düşük kârlı bankalara oranla (-0.016) daha büyük olduğu tespit edilmiştir. Takipteki kredilerin toplam kredilere oranını gösteren bu değişkene ilişkin iki grup arasındaki farklılık Türkiye'de yüksek kârlı bankaların kredi kalitesi ve kredi tahsisinde daha riskli davrandıklarına işaret etmektedir. Bu değişkene ilişkin bulgular literatürdeki önceki sonuçları da (Örneğin, Turker-Kaya, 2002; Alper & Anbar, 2011; Özgür & Görüş, 2016) destekler niteliktedir.

Likidite riskinin ise düşük kârlı bankaların kârlılıkları üzerinde anlamlı bir etkisi olmamakla birlikte yüksek kârlı bankalarda anlamlı ve negatif bir etkisi (-0.013) söz konusudur. Ancak son yıllarda kredi mevduat oranının yüzde yüzün üzerine çıkması ve son dönemde ABD ve AB ülkelerinde beklenen faiz artışları da göz önünde bulundurulduğunda, yakın gelecekte kredi ve likidite risklerinin yüksek kârlı bankaların kârlılıkları üzerindeki negatif etkisinin artacağı beklenebilir.

Faiz dışı gelirlerin kârlılık üzerindeki etkisi her iki banka grubunda da pozitif ve anlamlı olmakla birlikte, düşük kârlı bankalarda (0.329) söz konusu etkinin yüksek kârlı

bankalara (0.250) oranla daha yüksek olduğu görülmektedir. Operasyonel verimliliği gösteren faiz dışı giderlerin kârlılık üzerindeki etkisi de her iki banka grubunda da negatif ve anlamlıdır, bununla birlikte söz konusu etkinin düşük kârlı bankalarda (-0,840) yüksek kârlı bankalara (-0,323) göre oldukça yüksek olması dikkat çekici bir unsurdur. Sonuçlar Türkiye’de faiz dışı giderlerin iyi yönetilemediğine işaret ederken, özellikle 2000’li yılların sonlarında daha belirgin hale gelen ve çok hızlı bir biçimde büyüyen internet bankacılığı ve büyük bankaların internet bankacılığına yönelik katlandıkları maliyetlerin bu sonuca etki ettiği ifade edilebilir.⁹

Mevduat artışının kârlılık üzerinde yüksek kârlı bankalarda anlamlı bir etkisinin olmadığı, düşük kârlı bankalarda ise negatif ve anlamlı bir etkiye (-0.268) sahip olduğu görülmektedir. Daha hızlı büyüyen bankalar mevduat yükümlülüklerini büyük ölçüde daha yüksek kazançlara dönüştürerek, daha yüksek kârlılık elde edebilirler. Bununla birlikte mevduat büyümesi çoğu zaman daha düşük kalitedeki borç verenlere sağlandığında büyümenin kârlılığı pozitif etkileyebileceği de bilinmektedir. Bu durum yüksek kârlı bankalarda kredi riski değişkenine ilişkin bulgular tarafından da desteklenmektedir. Dahası piyasadaki yüksek büyüme oranı rekabeti artırarak kârlılığı azaltıcı etki de doğurabilir. Türkiye’de özellikle 2010’lardan itibaren mevduat artış hızının kredi/mevduat oranlarındaki artışa oranla düşük kalması ve sektördeki artan rekabetin de düşük kârlı bankaları daha fazla etkilediği ifade edilebilir.

Personel başına düşen toplam geliri ifade eden verimlilik değişkeni ise her iki grup için de oldukça düşük pozitif bir etkiye sahiptir. Şubeler yoluyla mevduat çekmek ve diğer bankacılık hizmetleri gibi faaliyetler için gerekli maliyetlerin, internet üzerinden bankacılık hizmeti sunmak için gerekli maliyetlerden daha düşük olması (Hawkins & Mihaljek, 2001; Hernando & Nieto, 2007) istihdamı, piyasadaki rekabetin yapısını ve bunlara bağlı olarak da kârlılıkları etkilemektedir.¹⁰ Son yıllarda hızla gelişen internet bankacılığı ile bankaların personel sayısında -2015 yılında sonra- bir azalmayı beraberinde getirmiş ve verimlilikler de bu gelişmeden etkilenmiş olmakla birlikte, bu durumun henüz banka kârlılıklarına yansımadağı görülmektedir.

Yüksek kârlı bankalarda kârlılık üzerinde anlamlı, negatif ve en büyük etki bankacılık sektörü gelişmişlik endeksine aittir. Bu değişkene ilişkin bulgular, Demirgüç-Kunt ve Huizinga (2001) çalışmasında belirtilen bankacılık sektörü geliştikçe rekabetin artacağı ve dolayısıyla bankaların daha düşük kârlılıklarla karşılaşacağı savını doğrulamaktadır. Ayrıca Tunay ve Silpar (2006)’ın büyük ölçekli bankalarda bankacılık

⁹ 2010 yılında 6,7 milyon kullanıcının yararlandığı internet bankacılığı 2017 yılında 32 milyon aktif müşteri tarafından kullanılmıştır. Son yedi yılda bu hizmeti kullanan müşteri sayısı %380 oranında artmıştır (TBB, 2018).

¹⁰ Onay vd. (2008) Türkiye’de internet bankacılığının 1996-2005 döneminde kârlılık üzerinde etkilerini analiz ettikleri çalışmalarında internet bankacılığının özkaynak getirileri üzerinde -2 yıl gecikmeli olarak - pozitif bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymuşlardır.

sektörü gelişmişliğinin kârlılığı negatif etkilediği sonucunu da desteklemektedir. Yoğunlaşmanın banka kârlılığı üzerinde oldukça düşük bir etkiye sahip olduğu sonucu yine sektördeki yüksek rekabetin bir sonucu olarak yorumlanabilir. Sektördeki yoğunlaşma oranını gösteren Herfindal-Hirschman endeksi 2010 yılından itibaren azalan bir seyir izlemesi de bu durumu desteklemektedir.

Makroekonomik değişkenlerden ise büyüme her iki grup için de anlamsızdır. Enflasyon ise yüksek kârlı bankalarda anlamlı bir etkiye sahip değilken, düşük kârlı bankalarda pozitif bir etkiye sahiptir. Bu sonuç Tunay ve Silpar (2006)'ın düşük ölçekli bankalarda enflasyonun kârlılığı pozitif etkilediği bulgusunu da desteklemektedir.

5. Sonuç

Türkiye'de finans sektörünün en önemli aktörü bankacılık sektörüdür. Bu nedenle bankacılık sektörünün yapılanması, işleyişi ve sürdürülebilir sağlıklı bir yapıya sahip olması gerek ekonomik büyüme ve gerekse finansal piyasaların istikrarı açısından son derece önemlidir. 2000'li yılların başında "*Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı*" çerçevesinde bankacılık sektörünün yeniden yapılandırılmasına yönelik olarak önemli adımlar atılmıştır. Bu programın uygulamalarının etkileri 2000'li yılların ortalarından itibaren kendini göstermeye başlamış; bir taraftan bankacılık sektöründe sermaye yeterlilik oranları yükseltilmiş, diğer taraftan düşen enflasyon oranlarının da etkisiyle bankacılık sektörünün hanehalklarına ve firmalara yönelik kredi miktarında artışlar yaşanmıştır. Sektördeki tüm bu iyileşmelere karşın kârlılık oranları ise yıllar itibarıyla azalmıştır. Bu azalma trendi yüksek kârlı bankalar ile düşük kârlı bankalar arasında önemli ölçüde farklılaşmaktadır.

Bu çalışmada 2006-2016 dönemi için Türkiye'de faaliyet gösteren bankalarda bankaya özgü, sektöre özgü ve makroekonomik değişkenlerin banka kârlılıkları üzerindeki etkisi dinamik panel model spesifikasyonu ile Arellano ve Bond (1991) tarafından geliştirilen GMM tahmin yöntemiyle analiz edilmiştir. Bankaların kârlılıkları analiz edilirken sektör, düşük kârlı bankalar ve yüksek kârlı bankalar şeklinde iki gruba ayrılarak, söz konusu banka gruplarında kârlılığa etki eden faktörler arasındaki farklılıklar ortaya konulmaya çalışılmıştır.

Uygulama sonuçlarına göre hem yüksek hem de düşük kârlı bankalarda bankaya özgü değişkenlerden sermaye yeterliliği, faiz dışı gelir ve verimlilik değişkenleri aktif kârlılığını pozitif etkilemektedir. Faiz dışı gelir değişkeninin her iki grup açısından da tüm belirleyiciler arasında kârlılık üzerinde en yüksek pozitif etkiye sahip olduğu görülmüştür. Bununla birlikte internet bankacılığındaki gelişmelerin özellikle faiz dışı gelirler üzerinde olumsuz etkilere (ücret ve komisyon gelirlerinde azalma yaratması nedeniyle) de sahip olabileceği göz önünde bulundurularak banka yöneticilerinin kârlılıkları pozitif olarak etkileyen diğer faktörler üzerinde yoğunlaşması rasyonel olacaktır.

Bankaya özgü değişkenlerden kârlılık üzerinde negatif etkisi olduğu tespit edilen değişkenler ise yüksek kârlı bankalar için kredi riski, likidite riski ve faiz dışı giderler; düşük kârlı bankalar için ise faiz dışı giderler ve mevduat artış oranıdır. Faiz dışı giderlerin, düşük

kârlı bankalarda çok daha fazla olmakla birlikte, her iki grup için de bankaya özgü değişkenler arasında kârlılık üzerinde en fazla negatif etkiye sahip olan değişken olduğu tespit edilmiştir. Bu durum Türkiye’de özellikle düşük kârlılığa sahip bankalarda faiz dışı giderlerin yönetiminde daha etkin yöntemlerin kullanılması gerektiğini ortaya koymaktadır. Bu nedenle de özellikle son yıllarda hızla gelişen ve yaygınlaşan internet bankacılığı maliyet yönetiminin, banka yöneticileri tarafından daha etkin olarak ele alınması gerekliliğini ortaya çıkarmaktadır. Makroekonomik değişkenlerin ise yüksek kârlılıktaki bankalar için anlamlı bir etkisi olmamakla birlikte düşük kârlı bankalarda enflasyonun kârlılığı pozitif bir biçimde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Son olarak analiz sonuçları sektöre özgü değişkenlerin düşük kârlı bankalar üzerinde anlamlı bir etkisi olmadığını, ancak yüksek kârlı bankalarda özellikle bankacılık sektörü gelişmişliğinin oldukça yüksek ve negatif bir etkisi olduğunu ortaya koymaktadır. Türkiye’de *Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı*’nın sonucunda gelişen ve güçlenen bankacılık sektörünün daha rekabetçi bir yapıya kavuşması yüksek kârlı bankalarda kârlılığın azalmasında en etkili faktör olarak ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla sektördeki gelişmelerin gelecek yıllarda devam ederek, sektörde daha da rekabetçi bir ortamın ortaya çıkabileceği ileri sürülebilir. Bu nedenle banka yöneticilerinin performansı arttıracak faaliyetler konusunda uygulayacakları politikaların öneminin daha da artması beklenebilir.

References

- Abbasoğlu, O.F. & A.F. Aysan & A. Güneş (2007), “Concentration, Competition, Efficiency and Profitability of the Turkish Banking Sector in the Post-Crisis Period”, *MPRA Paper*, 5494.
- Ahamed, M.M. (2017), “Asset Quality, Non-interest Income, and Bank Profitability: Evidence from Indian Banks”, *Economic Modelling*, 63, 1-14.
- Alper, D. & A. Anbar (2011), “Bank Specific and Macroeconomic Determinants of Commercial Bank Profitability: Empirical Evidence from Turkey”, *Business and Economics Research Journal*, 2(2), 139-152.
- Arellano, M. & S.R. Bond (1991), “Some Tests of Specification for Panel data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations”, *Review of Economic Studies*, 58, 277-297.
- Arellano, M. & O. Bover (1995), “Another Look at the Instrumental Variable Estimation of Error-Component Models”, *Journal of Econometrics*, 68, 29-51.
- Assaf, A.G. & R. Matousek & E.G. Tsionas (2013), “Turkish bank efficiency: Bayesian estimation with undesirable outputs”, *Journal of Banking & Finance*, 37, 506-517.
- Atasoy, H. (2007), “Türk Bankacılık Sektöründe Gelir-Gider Analizi ve Kârlılık Performansının Belirleyicileri”, *Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Bankacılık ve Finansal Kuruluşlar Genel Müdürlüğü Uzmanlık Yeterlilik Tezi*, Mart 2007, Ankara.
- Athanasoglou, P. & M. Delis & C. Staikouras (2006), “Determinants of Banking Profitability in the South Eastern European Region”, *Bank of Greece Working Paper*, 06/47.
- Athanasoglou, P.P. & S.N. Brissimis & M.D. Delis (2008), “Bank-Specific, Industry Specific and Macroeconomic Determinants of Bank Profitability”, *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 18, 121-136.

- Aysan, A.F. & S.P. Ceyhan (2008), "What Determines the Banking Sector Performance in Globalized Financial Markets? The Case of Turkey", *Physica A*, 387(7), 1593-1602.
- Baltagi, B.H. (2001), *Econometric Analysis of Panel Data*, 2. Baskı, John Wiley & Sons, Chichester.
- Ben Naceur, S. & M. Goiaed (2008), "The Determinants of Commercial Bank Interest Margin and Profitability: Evidence from Tunisia", *Frontiers in Finance and Economics*, 5(1), 106-130.
- Berger, A.N. & R. DeYoung (1995), "Problem Loans and Cost Efficiency in Commercial Banks, Office of the Comptroller of the Currency", *E&PA Working Paper*, 95-5, December 1995.
- Berger, A.N. & A. Demirgüç-Kunt & R. Levine & J.G. Haubrich (2004), "Bank Concentration and Competition: An Evolution in the Making", *Journal of Money, Credit and Banking*, 36 (3), 433-451.
- Bordeleau, É. & C. Graham (2010), "The Impact of Liquidity on Bank Profitability", *Bank of Canada Working Paper*, 2010, 38.
- Bourke, P. (1989), "Concentration and Other Determinants of Bank Profitability in Europe, North America and Australia", *Journal of Banking & Finance*, 13, 65-79.
- Curak, M. & K. Poposki & S. Pepur (2012), "Profitability Determinants of the Macedonian Banking Sector in Changing Environment", *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 44, 406-416.
- Çalmaşur, G. & H. Daştan, (2016), "Türk Bankacılık Endüstrisinde Piyasa Yapısı ve Kârlılık İlişkisi", *Ege Akademik Bakış*, 16(2), 363-378.
- Coşkun, M.N. vd. (2012), "Türkiye'de Bankacılık Sektörü Piyasa Yapısı, Firma Davranışları ve Rekabet Analizi", *Türkiye Bankalar Birliği*, Yayın No: 280, İstanbul.
- Demirgüç-Kunt, A. & H. Huizinga (1999), "Determinants of Commercial Bank Interest Margins and Profitability: Some International Evidence", *The World Bank Economic Review*, 13(2), 379-408.
- Demirgüç-Kunt, A. & H. Huizinga (2001), "Financial Structure and Bank Profitability", in: A. Demirgüç-Kunt & R. Levine (eds.), *Financial Structure and Economic Growth: A Cross-Country Comparison of Banks, Markets, and Development*, 243-261, Boston: MIT Press.
- DeYoung, R. & K.P. Roland (2001), "Product Mix and Earning Volatility at Commercial Banks: Evidence from a Degree of Total Leverage Model", *Journal of Financial Intermediation*, 10(1), 54-84.
- Dietrich, A. & G. Wanzenried (2011), "Determinants of Bank Profitability Before and During the Crisis: Evidence from Switzerland", *Journal of International Financial Markets, Institutions & Money*, 21, 307-327.
- Dietrich, A. & G. Wanzenried, (2014), "The Determinants of Commercial Banking Profitability in Low-, -Middle-, and High-Income Countries", *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 54, 337-354.
- García-Herrero, A. & S. Gavilá & D. Santabábara (2009), "What explains the low profitability of Chinese banks?", *Journal of Banking & Finance*, 33, 2080-2092.
- Goddard, J. & P. Molyneux & J.O.S. Wilson (2004), "The Profitability of European Banks: A Cross-Sectional and Dynamic Panel Analysis", *The Manchester School*, 72(3), 1463-6786.

- Gülhan Ü. & E. Uzunlar (2011), “Bankacılık Sektöründe Kârlılığı Etkileyen Faktörler: Türk Bankacılık Sektörüne Yönelik Bir Uygulama”, *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 15(1), 341-368.
- Gürbüz, A.O. & S. Yanık & Y. Aytürk (2013), “Income Diversification and Bank Performance: Evidence from Turkish Banking Sector”, *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar*, 7(1), 9-29.
- Fukuyama, H. & R. Matousek (2011), “Efficiency of Turkish Banking: Two-Stage Network System Variable Returns to Scale Model”, *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 21(1), 75-91.
- Hawkins, J. & D. Mihaljek (2001), “The Banking Industry in the Emerging Market Economies: Competition, Consolidation, and Systemic Stability: An Overview”, *BIS Papers*, 4, 1-44.
- Hernando, I. & M.J. Nieto (2007), “Is the Internet delivery channel changing banks’ performance? The case of Spanish banks”, *Journal of Banking & Finance*, 31, 1083-1099.
- Hoffman P.S. (2011), “Determinants of the Profitability of the US Banking Industry”, *International Journal of Business and Social Science*, 2(22), 255-269.
- Islam, S. & S.I. Nishiyama (2016), “The determinants of bank net interest margins: A panel evidence from South Asian countries”, *Research in International Business and Finance*, 37, 501-514.
- Jiang, G. & N. Tang & E. Law & A. Sze (2003), “The Profitability of the Banking Sector in Hong Kong”, *Hong Kong Monetary Authority Quarterly Bulletin*, 3(36), 5-14.
- Kılıç, M. (2011), “Cross-Border Bank Acquisitions and Banking Sector Performance: An Empirical Study of Turkish Banking Sector”, *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 24, 946-959.
- Kosmidou, K. (2008), “The determinants of banks’ profits in Greece during the period of EU financial integration”, *Managerial Finance*, 34(3), 146-159.
- Olweny, T. & T.M. Shiphoo (2011), “Effects of Banking Sectoral Factors on the Profitability of Commercial Banks in Kenya”, *Economics and Finance Review*, 1(5), 1- 30.
- Onay, C. & E. Özşöz & A.D. Helvacıoğlu (2008), “The impact of Internet-Banking on Bank Profitability-The Case of Turkey”, *Oxford Business & Economics Conference Program*, June 22-24, Oxford, UK.
- Ozgun, O. & M.S. Gorus (2016), “Determinants of Deposit Bank Profitability: Evidence from Turkey”, *Journal of Applied Economics and Business Research*, 6(3), 218-231.
- Özcan, A. & C. Çiftçi (2015), “Türkiye’de Mevduat Bankacılığında Yoğunlaşma ve Kârlılık İlişkisi 2006-2013 Dönemi”, *Niğde Üniversitesi IIBF Dergisi*, 8(3), 1-12.
- Meslier, C. & R. Tacneng & A. Tarazi (2014), “Is Bank Income Diversification Beneficial? Evidence from an Emerging Economy”, *Journal of International Financial Markets, Institutions & Money*, 31, 97-126.
- Saona, P. (2016), “Intra- and extra-bank determinants of Latin American Banks’ profitability”, *International Review of Economics and Finance*, 45, 197-214.
- Sayılgan, G. & O. Yıldırım (2009), “Determinants of Profitability in Turkish Banking Sector: 2002-2007”, *International Research Journal of Finance and Economics*, 28, 207-2013.
- Staikouras, C.K. & G.E. Wood (2004), “The determinants of European bank profitability”, *International Business & Economic Research Journal*, 3, 57-68.

- Sufian, F. & M.S. Habibullah, (2009), “Bank specific and macroeconomic determinants of bank profitability: Empirical evidence from the China banking sector”, *Front. Econ. China*, 4(2), 274-291.
- Sufian, F. (2011), “Profitability of the Korean Banking Sector: Panel Evidence on Bank-Specific and Macroeconomic Determinants”, *Journal of Economics and Management*, 7, 43-72.
- Tan, Y. & C. Floros & J. Anchor (2017), “The profitability of Chinese banks: impacts of risk, competition and efficiency”, *Review of Accounting and Finance*, 16 (1), 86-105.
- Taşkın, F.D. (2011), “Türkiye’de Ticari Bankaların Performansını Etkileyen Faktörler”, *Ege Akademik Bakış*, 11(2), 289-298.
- Tunay, K.B. & A.M. Silpar (2006), “Türk Ticari Bankacılık Sektöründe Kârlılığa Dayalı Performans Analizi-I”, *TBB Araştırma Tebliğleri Serisi*, Sayı: 2006-01.
- Turgutlu, E. (2014), “Dynamics of Profitability in the Turkish Banking Industry”, *Ege Akademik Bakış*, 14(1), 43-52.
- Türker-Kaya, Y. (2002), “Türk Bankacılık Sektöründe Kârlılığın Belirleyicileri 1997-2000”, *Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu Mali Sektör Politikaları Dairesi Çalışma Raporu: 2002/1*.

Ek: 1

Bankaların Ortalama Aktif Kârlılıkları (ROAA)

| | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | Ortalama |
|-----------------------|-------|-------|------|-------|-------|------|-------|-------|-------|-------|-------|----------|
| Halk Bankası | 2.81 | 3.03 | 2.23 | 2.92 | 3.01 | 2.49 | 2.60 | 2.22 | 1.49 | 1.35 | 1.22 | 2.31 |
| Garanti Bankası | 2.45 | 3.93 | 2.24 | 3.05 | 2.74 | 2.27 | 2.00 | 1.68 | 1.54 | 1.44 | 1.88 | 2.29 |
| Ziraat Bankası | 3.07 | 3.08 | 2.30 | 3.07 | 2.69 | 1.35 | 1.64 | 1.80 | 1.78 | 1.88 | 1.99 | 2.24 |
| Akbank | 2.92 | 3.18 | 2.22 | 3.01 | 2.74 | 1.94 | 2.04 | 1.73 | 1.62 | 1.36 | 1.79 | 2.23 |
| Anadolu Bank | 1.99 | 2.50 | 2.71 | 3.34 | 2.95 | 1.66 | 2.75 | 1.34 | 1.68 | 1.41 | 1.50 | 2.16 |
| Finans Bank | 4.91 | 2.85 | 1.53 | 2.33 | 2.71 | 2.01 | 1.79 | 1.22 | 1.24 | 0.88 | 1.29 | 2.07 |
| İş Bankası | 1.60 | 2.19 | 1.70 | 2.25 | 2.43 | 1.82 | 1.96 | 1.64 | 1.51 | 1.20 | 1.60 | 1.81 |
| Denizbank | 2.65 | 1.60 | 1.63 | 2.63 | 1.87 | 2.75 | 2.03 | 0.88 | 0.88 | 0.99 | 1.50 | 1.76 |
| Arap Türk Bankası | 1.36 | 0.75 | 0.47 | 2.83 | 2.25 | 2.32 | 2.04 | 1.63 | 1.99 | 1.81 | 1.39 | 1.71 |
| Yapı ve Kredi Bankası | 1.41 | 1.43 | 1.83 | 2.11 | 2.76 | 1.93 | 1.66 | 2.36 | 1.12 | 0.93 | 1.24 | 1.71 |
| Citibank | 1.39 | 3.21 | 1.69 | 1.47 | 1.56 | 0.08 | 1.22 | 1.31 | 2.16 | 2.18 | 2.38 | 1.70 |
| Vakıflar Bankası | 2.22 | 2.59 | 1.59 | 2.14 | 1.67 | 1.50 | 1.51 | 1.32 | 1.19 | 1.13 | 1.37 | 1.66 |
| Şekerbank | 1.46 | 2.43 | 2.04 | 1.79 | 1.68 | 0.92 | 1.66 | 1.26 | 1.12 | 0.45 | 0.53 | 1.40 |
| Türk Ekonomi Bankası | 1.54 | 1.30 | 1.24 | 1.41 | 1.76 | 0.72 | 1.19 | 1.10 | 1.07 | 1.31 | 1.24 | 1.26 |
| Alternatif Bank | 1.72 | 2.77 | 1.67 | 1.67 | 0.70 | 0.53 | 0.95 | 0.83 | 1.24 | 0.50 | 0.06 | 1.15 |
| HSBC Bank | 3.10 | 3.07 | 1.78 | 1.73 | 1.54 | 1.15 | 0.73 | 0.10 | -0.16 | -1.01 | -1.27 | 0.98 |
| ING Bank | 1.04 | 1.11 | 0.96 | 1.18 | 0.69 | 0.41 | 1.09 | 0.60 | 0.49 | 0.26 | 1.15 | 0.82 |
| ICBC Turkey Bank | 0.64 | 1.49 | 0.43 | 0.51 | 0.60 | 0.73 | 0.75 | 1.16 | 0.33 | -0.33 | 0.18 | 0.59 |
| Burgan Bank | 1.34 | 0.96 | 0.40 | 0.60 | 0.38 | 0.82 | -0.03 | -0.73 | 0.09 | 0.54 | 0.59 | 0.45 |
| Turkish Bank | 1.03 | 0.22 | 1.27 | 0.13 | 0.33 | 0.07 | 0.17 | 0.00 | 0.37 | 0.29 | 0.38 | 0.39 |
| Turkland Bank | -0.52 | 0.10 | 0.10 | 0.22 | 0.19 | 0.19 | 0.49 | 0.41 | 0.69 | 0.27 | 0.24 | 0.22 |
| Fibabanka | -3.31 | -0.35 | 0.24 | -1.56 | -1.48 | 0.31 | 1.43 | 0.83 | 1.01 | 0.85 | 0.86 | -0.11 |
| Ortalama | | | | | | | | | | | | 1.40 |

Kaynak: Türkiye Bankalar Birliği İstatistik Raporu.

Çiftçi, C. & D. Durusu-Çiftçi (2019), “Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı Sonrası Türkiye’de Banka Kârlılığının Belirleyicileri”, *Sosyoekonomi*, Vol. 27(39), 111-131.

The Relationship between Unemployment and Growth: Evidence from Turkish Manufacturing Industry

Özge BARIŞ-TÜZEMEN (<https://orcid.org/0000-0001-7692-5032>), Department of Econometrics, Karadeniz Technical University, Turkey; e-mail: ozgebariss@gmail.com

Samet TÜZEMEN (<https://orcid.org/0000-0003-1465-4489>), Department of Business Administration, Ardahan University, Turkey; e-mail: samettuzemen@ardahan.edu.tr

İşsizlik ve Büyüme Arasındaki İlişki: Türk İmalat Sanayi Örneği

Abstract

The aim of the study is to examine the short and the long-run relationship between the unemployment and the manufacturing industry in Turkey for the period between 2005:Q and 2017:Q4. For this purpose, firstly the combined cointegration technique, which is developed by Bayer and Hanck (2012), is applied to reveal the long-run relationship. For the short run relationship, on the other hand, the symmetric and the asymmetric causal relationships among the variables are investigated using the Hacker and Hatemi-J (2006) and Hatemi-J (2012) methods. The findings show that the variables are not cointegrated. In other words, there is no long-run relationship between the unemployment rate and the manufacturing industry growth. According to the symmetric causality test of Hacker and Hatemi-J (2006), no causality is detected. However, Hatemi-J (2006) asymmetric causality test suggests that there is only one unidirectional causality. The direction of the causality is from the negative shocks of the unemployment rate to the negative shocks of the manufacturing industry. The results support the jobless growth phenomenon for the manufacturing sector in Turkey.

Keywords : Unemployment, Manufacturing Industry, Combined Cointegration, Asymmetric Causality.

JEL Classification Codes : J10, J60, O11, O14, O40.

Öz

Bu çalışmanın amacı, Türkiye’de 2005:Q1-2017:Q4 dönemi için imalat sektöründeki büyüme ile işsizlik oranı arasındaki kısa ve uzun dönem ilişkisiyi araştırmaktır. Bu bağlamda, imalat sanayi ve işsizlik oranı arasındaki uzun dönemli ilişki için Bayer ve Hanck (2012) tarafından geliştirilen birleştirilmiş koentegrasyon yaklaşımından yararlanılmıştır. İlgili değişkenler arasındaki kısa dönemli ilişkinin incelenmesi için Hacker ve Hatemi-J (2006) simetrik ve Hatemi-J (2012) asimetrik nedensellik testleri kullanılmıştır. Elde edilen bulgular serilerin eşbütünleşik olmadığını göstermiştir. Bir diğer ifadeyle, işsizlik oranı ve imalat sanayi büyümesi arasında uzun dönemde ilişki yoktur. Bunun yanı sıra, değişkenler arasında kısa dönem simetrik ilişki de tespit edilememiştir. Asimetrik nedensellik sonuçlarına göre ise imalat sektöründen işsizlik oranına doğru herhangi bir nedensellik gözlenemezken, işsizlik oranındaki negatif şokların imalat sanayindeki negatif şokların nedeni olduğu tespit edilmiştir. Elde edilen bulgular ışığında Türkiye’de imalat sektörü için istihdam yaratmayan büyüme olgusunun var olduğu söylenebilir.

Anahtar Sözcükler : İşsizlik, İmalat Sanayi, Birleştirilmiş Koentegrasyon, Asimetrik Nedensellik.

1. Introduction

Along with its economic and social effects, the unemployment is a global phenomenon. Additionally, it is the major cause as well as the consequence of the extensive poverty. Hence, especially for the developing economies, higher rate of employment is one of the most important aims to achieve. In the economics literature, according to Kreishan (2011: 228), it is a generally accepted view that the higher growth rate of Gross Domestic Product (GDP) increases employment and reduces unemployment. The economic growth could be defined as an increase in the amount of goods and services produced over a given period. From Aksoy's (2013) point of view, higher economic growth with the increase in the investment and the production, are expected to increase the demand for production factors, such as labor, capital etc. (Aksoy, 2013: 75). Okun (1962) is the first person who has studied about the relationship between the unemployment and the economic growth. He suggests that the GDP decreases by 3 percent as a result of a 1 percent increase in the unemployment over the natural unemployment rate (Okun, 1962: 89-104). This suggestion, which is also known as Okun's Law, has received wide acceptance in the economics literature.

According to Barışık et al. (2010), although the total value of the global economy nearly doubled in the last decades, the expected decrease in the unemployment rate couldn't be reached. They also suggest that this situation indicates that the relationship between the economic growth and the unemployment rate has gradually weakened (Barışık et al., 2010: 89). On the other hand, Demirgil (2010) argues that, after the recent global crisis, economic growth does not seem to create employment as much as it did before (Demirgil, 2010: 140). Aksoy (2013) states that the weakening relationship between the economic growth and the employment is also the case for the Turkish economy (Aksoy, 2013: 74). After the economic imbalances of the 1990s, the Turkish economy has experienced the most devastating crisis of its modern history. In 2001, the GDP decreased by 5.7% and the unemployment rate reached to 10% in the same period. In the following years, the country's economy experienced a steady growth. Between 2002 and 2017, excluding 2009 when is the impacts of the global crisis reached its peak, the average growth of the Turkish economy was 6.5%. However, the unemployment rate remained unchanged in this period. For instance, when the economy grew by 7.4 points in 2017, the unemployment rate was 10.9 percent. Hence, it is observed that the unemployment rate remained high, even though the economic recovery was in place.

The primary goal of the paper is to find out if the economic growth creates employment or the jobless growth exists for the Turkish manufacturing industry. In order to investigate the relationship between the unemployment rate and the manufacturing industry growth, quarterly data is used for the period of 2005-2017. For the long-term relationship, the combined cointegration test, which is developed by Bayer and Hanck (2012), is applied. The existence of the causal relationship between the manufacturing industry growth and the unemployment is tested by the Hacker and Hatemi-J (2006)'s causality test. In addition, to take the asymmetric structure into account, Hatemi-J (2012) asymmetric causality method is carried out. The evidence shows that there is no short or long-run symmetric relationship

between the unemployment rate and the manufacturing industry growth. Besides, the asymmetric causality test result suggests that the manufacturing industry growth is not the cause of the unemployment rate. These findings support the jobless growth phenomenon for the Turkish manufacturing industry. On the other hand, we found unidirectional causal link running from the negative shocks of the unemployment rate to the negative shocks of the manufacturing industry growth.

There is a significant body of research exists on the symmetric relationship between unemployment and the aggregate output in Turkey. However, there is no such study that takes the disaggregated output and the asymmetric relationship into account in the economics literature to the best of our knowledge. On the other hand, this paper separates itself by taking the manufacturing sector as the most important component of the industry sector and employing the Bayer and Hanck method as a relatively new cointegration test. In addition, this study is expected to make a significant contribution to the economics literature by offering an understanding of the asymmetric causal relationship between the unemployment and the manufacturing industry growth in Turkey.

The literature review follows this section. In Section 3, the data and the econometric methods are presented. Results and discussions are revealed in Section 4 and finally, in Section 5 a brief summary of this study and suggestions are discussed.

2. Okun's Law

As stated in the first section, the first study about the relationship between the output and the unemployment dates back to the work of Arthur Okun, which is published in 1962. Okun (1962) estimated that a 1% decrease in the unemployment rate would reduce approximately 3% more of the output for the period between 1947 and 1960 in the U.S economy (Okun, 1962: 89-104). Okun (1962) estimated two models, namely the "difference version" and the "gap version". Alternative specifications such as the "dynamic version" and the "production function approach" have been used in other studies (Apap & Gravino, 2014: 3).

2.1. The First Difference Version

In the first difference version, the Okun coefficient is estimated by using a simple linear regression model. The rate of change in the unemployment is used as the dependent variable. It is shown as following:

$$\Delta U_t = \alpha + \beta \Delta Y_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

Where ΔU is the percentage change in unemployment rate, ΔY is the real output growth and ε is the error term. β indicates the responsiveness of the unemployment rate in accordance with changes in output and it is also known as the "Okun coefficient" (Anderton et al., 2014: 6). α is simply a constant term that denotes the change of the unemployment rate when there is no change in real output (Apap & Gravino, 2014: 3). It follows that, $-\alpha/\beta$

represents the minimum level of output growth needed to maintain a constant unemployment rate (Knotek, 2007: 75).

2.2. The Gap Version

The gap version links the gap between the actual and natural rate of unemployment to the gap between actual and potential output (Okun, 1962: 92). The gap version is formulized as follows (Ball et al., 2013: 4):

$$U_t - U^* = \beta(Y_t - Y^*) + \varepsilon_t \quad (2)$$

Where U^* represents natural rate of unemployment, Y_t is the actual real GDP level, Y^* shows potential output, ε is the error term and β is called Okun coefficient and takes a value that is assumed to be less than zero (Alamro & Al-dalaïen, 2014: 7). This coefficient tells us to what degree the fluctuation of total production affects the employment rate (Goussakov & Stjernström, 2017: 11).

2.3. The Dynamic Version

Okun made an observation that both past and current levels of output could affect the current level of unemployment rate. In the common form of dynamic versions, both the current and the past real output growth and past changes in the unemployment rate take place in the equation as an explanatory variable (Knotek, 2007: 76).

For example, the dynamic version contains one lag of the real output growth and one lag of the change in unemployment rate (Knotek, 2007: 77):

$$\Delta U_t = \beta_0 + \beta_1 \Delta Y_t + \beta_2 \Delta Y_{t-1} + \beta_3 \Delta U_{t-1} + \varepsilon_t \quad (3)$$

Where ΔU_t is the change in the unemployment rate, ΔY_t shows real output growth. ΔY_{t-1} and ΔU_{t-1} are the lagged values of the real output growth and the lagged value of the change in the unemployment rate respectively. β_0 denotes the constant term. Finally, ε_t is the white noise residual (Goussakov & Stjernström, 2017: 12).

The dynamic version has several characteristics in common with the original first difference version. However according to Knotek (2007) the dynamic version differs from the first difference version since it no longer only captures the contemporaneous correlation between changes in the unemployment rate and real output growth. Besides, the dynamic version is not as restrictive in terms of the timing of the relation between the output growth and changes in unemployment (Knotek, 2007: 77).

2.4. The Production-Function Version

Okun also noted another absence that the unemployment rate is also affected by the idle resources (Javed, 2012: 11). In a country's production process to produce output there must be an optimum combination of inputs (Alamro & Al-dalaïen, 2014: 7). According to

the economic theory, the components of the input should be the labor, the capital and the technology. Thus, the output is the function of the capital, the labor and the technology. The production function is written as (Prachowny, 1993: 332):

$$y = \alpha(k + c) + \beta(\gamma n + \delta h) + \tau \quad (4)$$

Where, y is the output, k is the capital input and c is its utilization rate. n represents the number of workers, h is the number of hours that they work. α and β are output elasticities and γ and δ are the contributions of workers and weekly hours to the total labor input respectively. Finally, τ is disembodied technology factor (Prachowny, 1993: 332).

3. Literature Review

Several studies investigating the relationship between output and unemployment empirically have followed Okun's study. Most of these studies have supported the validity of the relationship between the output and the unemployment rate. However, the estimated Okun coefficient vary substantially across countries and regions.

Neftçi (1984) predicted the asymmetric relationship between the economic growth and the unemployment rate in the U.S using quarterly data for the period between 1948 and 1981. Neftçi (1984) used the framework of finite state Markov process and revealed that there is an asymmetric relationship between related variables. In other words, the increase in the unemployment rate is more severe in the period of recession than the decrease in the period of expansion. Prachowny (1993), investigated the Okun coefficient for the U.S economy using two different datasets for the potential output and the NAIRU. Prachowny (1993) used three variables namely unemployment rate, economic growth and weekly working hours. He found that the marginal contribution of a 1 point reduction in the unemployment rate is only about 0.6% increase in the output. Moosa (1999), estimated the Okun coefficient in the post-war U.S economy for the period between 1947:1 and 1992:2. He applied a dynamic autoregressive distributed lag (ADL) approach and found that the Okun coefficient is around -0.38. More recently, Moosa (2008) studied the validity of the Okun's law in four Arab countries (Algeria, Egypt, Morocco, and Tunisia). He observed that the output growth does not turn into employment gains for the related countries. It means that the Okun coefficient is statistically insignificant.

Lee (2000) evaluated the validity of Okun's law based on the post-war data for 16 OECD countries. The sample period for all countries is 1955-1996 except for Germany which is 1960-1996. Lee's results show that the tradeoff between the economic growth and the unemployment rate is rather small after the 1970s since there is a structural break in 1970s and also the findings differ from country to country. Viren (2000) considered asymmetric behavior for 20 OECD countries covering the period of 1960-1997. He carried out non-linear Okun curve using a threshold model estimator. According to Viren's (2000) evidence, output growth has a strong effect on unemployment when unemployment is low, and output is high, and vice versa. Thereby, the effect of output growth on unemployment can be close to zero in bad times. Sögner and Stiassny (2002) predicted Okun's law for 15

OECD countries considering structural breaks. The period of this empirical study is 1960-1999. The estimated Okun coefficient varies between -0.12 and -0.82. The lowest reaction to the unemployment on the GDP growth is found in Japan and the strongest reaction is found in the Netherlands.

Huang and Lin (2006) examined the relationship between the GDP growth and the unemployment using the quarterly data for the period of 1948-2004. They implemented the flexible nonlinear inference approach and confirmed the validity of Okun's law for the U.S economy. Kreishan (2010) investigated the relationship between the economic growth and the unemployment rate in Jordan using annual data covering the period 1970-2008. His findings suggest that Okun's law is not valid for Jordan. Sodipe and Ogunrinola (2001) investigated the employment and economic growth relationships for the Nigerian economy. They estimated the elasticity of economic growth using ordinary least square (OLS) approach and found that the employment elasticity of economic growth is positive and significant. This indicates that the jobless growth phenomenon does not exist in the Nigerian economy. Javeid (2012) researched association between the unemployment rate and the GDP growth using annual data for the period 1981-2005 for Pakistan. He employed Engle-Granger cointegration technique and error correction model. The findings of cointegration test show that the economic growth and the unemployment rate have an equilibrium in the long-run. Moreover, in the short-run, 1% of economic growth causes 3.1% decrease in the unemployment rate. Jardin and Stephan (2012) studied non-linear Okun's law in a panel framework for 16 European countries. They enjoyed a semi-parametric approach using quarterly data from 1984 to 2009. Their estimations support that the unemployment reacts strongly to the output in the early recession phases and during the period of expansion. By contrast, in the middle of recessions and during the period of recoveries, the impact of the output on the unemployment tends to be weaker.

In the case of Turkey, Barışık et al (2010) applied Markov-Switching approach for the period 1988-2008 and found that the economic growth does not create employment in Turkey. In addition, Demirgil (2010) also found that the Okun's law does not work for Turkey during the period 1989-2007 as well. Kanca (2012) revealed the relationship between the unemployment rate and the economic growth for the period of 1970-2010. According to his results, there is a unidirectional causality from the economic growth to the unemployment rate. Ceylan and Şahin (2010) investigated whether Okun's relation is symmetric or not for the Turkish economy using annual data for the period 1950-2007. To test the asymmetric relationship, they employed TAR and M-TAR models. The evidence from the analyses suggests that the Okun's law is valid in the long-run and the relationship is asymmetric.

Tanrıöver and Biçer (2015) researched the existence of jobless growth in the Turkish economy. To analyze the existence of the long-run asymmetrical relationship between the output gap and the unemployment rate gap, they applied Beveridge-Nelson decomposition method. They used monthly data for the period between 2005 and 2015. According to the findings of the Okun's gap approach, the output growth that is appeared in the contraction period of business cycle reduce the unemployment rate less than in the expansion of business

cycle or it generates less employment. Arı (2016) investigated the long-run relationship between the economic growth rate and the unemployment rate in Turkey over the period 1980-2014. Her study's results show that there is no cointegration relationship in the long-run and there is also no causality between the growth rate and the unemployment rate.

Literature review indicates that there are numerous studies that investigate the relationship between economic growth and unemployment rate. Notwithstanding, there is a limited study which focuses on the disaggregated relationship between the related variables in the empirical literature. As an example to this, Aksoy (2013) investigated aggregate and disaggregate dynamic relationship between the employment and the economic growth over the period of 1988:Q4-2010:Q4 for the Turkish economy. The results of Toda-Yamamoto (1995) test show that the relationship between the employment and the growth vary from industry to industry. To sum up, his findings revealed that, an increase in the employment creates economic growth more than the increase in the employment which caused by the output. Anderton et al. (2014) examined the Okun relationship for the various expenditure components of the GDP using quarterly data over the period 1996-2013 for 17 Eurozone countries. The evidence of panel regression suggests that unemployment is particularly sensitive to movements in the consumption component of the GDP while movements in foreign trade (exports and imports) have a much lower impact on unemployment (Anderton et al., 2014: 17). Apap and Gravino (2014) employed a regression analysis and found that there exists a negative and significant relationship between the output and the unemployment in Malta. Accordingly, in the period between 1993 and 2012, the unemployment rate has been more sensitive to the developments in the services sector than to those in the manufacturing sector. Pesliakaite (2015) reviewed the relationship between the unemployment and both expenditure and production components of the GDP of Lithuania. The sample covers the period of 1996:Q1-2014:Q4. Results of the regression pointed out that the GDP growth that is driven by the labor-intense private consumption, contributes most to a change in the unemployment rate (Pesliakaite, 2015: 94). Moreover, changes in the activity of the construction, the services, and the agriculture sectors contribute much more to the unemployment as compared with the manufacturing sector.

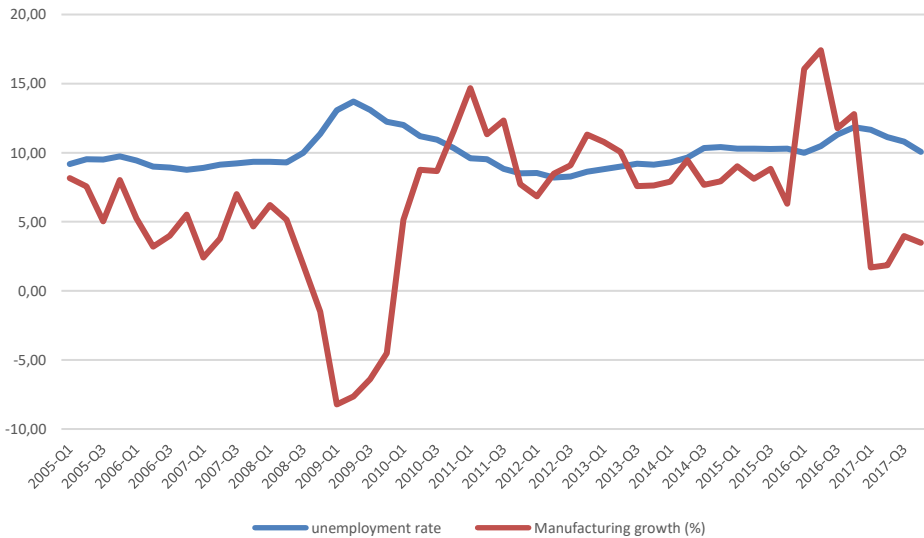
4. Data and Econometric Methodology

4.1. Data

In this study, we investigated the relationship between the unemployment rate (u) and the manufacturing industry growth (m) in the Turkish economy. The quarterly data covers the period between 2005 and 2017. The seasonally adjusted unemployment rate obtained from Turkish Statistical Institute (TSI) while the manufacturing industry from Central Bank of the Republic of Turkey (TCMB). The TSI has been calculating new unemployment series for Turkish economy since 2005. Thus, 2005 was selected as the starting date of the data. The manufacturing series are deflated with the consumer price index to make real and the manufacturing industry growth was calculated by using the year-on-year percentage point change in the output.

The data that is presented in Fig. 1 indicates that the period has been characterized by one recession. In 2009, the Turkish economy experienced a mild recession due to the global crisis. Between 2009:Q1 and 2009:Q4 the average growth value of the manufacturing production decreased to -6.7 %, while the unemployment rate rose to 13% in the same period. In the following years, the manufacturing industry began to expand by following a fluctuating course, but the unemployment rate showed a slight reduction. Survey data indicate that the changes in the manufacturing industry are sharper than the unemployment rate. According to Fig. 1, one may say that there is no relationship between the manufacturing industry growth and the unemployment rate.

Figure: 1
Unemployment Rate and Manufacturing Growth



4.2. Econometric Methodology

4.2.1. Unit Root Tests

A common assumption for many time series is that the data are stationary. "A time series is stationary if its mean and variance are constant over time and the value of the covariance between the two-time periods depends only on the distance or gap or lag between the two time periods and not the actual time at which the covariance is computed" (Gujarati, 2003: 797). In time series analyzes it is crucial to work with stationary data in order to avoid spurious relationship between the series. Therefore, in this study, Augmented Dickey-Fuller (ADF) and Phillips Perron (PP) unit root tests are employed to analyze whether the data are stationary or not.

4.2.1.1. Augmented Dickey Fuller Unit Root Test

To detect the presence of a possible unit root in the series the ADF test by Dickey and Fuller (1979, 1981) is employed. The general form of the ADF test is presented as:

$$\Delta Y_t = \beta Y_{t-1} + \sum_{i=1}^p \delta_i \Delta Y_{t-i} + \varepsilon_t \quad (5)$$

$$\Delta Y_t = \alpha + \beta Y_{t-1} + \sum_{i=1}^p \delta_i \Delta Y_{t-i} + \varepsilon_t \quad (6)$$

$$\Delta Y_t = \alpha + \beta Y_{t-1} + \sum_{i=1}^p \delta_i \Delta Y_{t-i} + \gamma \text{trend} + \varepsilon_t \quad (7)$$

Where Δ is the first difference form, α is constant, ε is the white noise residual and γ is the coefficient on a time trend. p is the lagged value of the ΔY_t that is included to allow the serial correlation in the residuals. The unit root test is carried out to test the null hypothesis of $\beta=0$ against the alternative hypothesis of $\beta<0$. If the absolute value of the computed t-statistics for β exceeds the absolute critical value given in MacKinnon (1990), the null hypothesis which suggests that the Y is not stationary must be rejected against its alternative (Taban & Aktar, 2008: 1542). If, on the other hand, it is less than the critical value, then the Y is non-stationary. In this case, the same regression must be repeated for the first difference of the series (Cetin & Taban, 2009: 49).

4.2.1.2. Phillips Perron Unit Root Test

Phillips Perron (PP) unit root test is employed to analyze whether the data is stationary or not. PP is a non-parametric and robust unit root test to any possible heteroscedasticity in the error term. The constant with trend model that is suggested by Phillips and Perron (1988) is shown as below;

$$\Delta Y_t = \alpha + \beta Y_{t-1} + v_t \quad (8)$$

$$\Delta Y_t = \alpha + \beta Y_{t-1} + \gamma \text{trend} + v_t \quad (9)$$

Where Δ is the first difference form, α is the constant, v is the error term and γ is the coefficient on a time trend.

PP unit root test is employed in order to check stationarity. Phillips and Perron's test statistics can be viewed as Dickey-Fuller statistics that is more robust to a serial correlation by using the Newey-West (1987) heteroscedasticity and autocorrelation consistent covariance matrix estimator (Konstantakis et al. 2015: 41). According to Konstantakis et al. (2015) one advantage of the PP tests over the ADF tests is that the PP tests are robust to general forms of a heteroscedasticity in the error term, while another one is that the user does not have to specify a lag length for the test regression (Konstantakis et al. 2015: 41).

4.2.2. Cointegration Test

If two variables (unemployment rate and manufacturing industry growth i.e.) are not stationary in their levels but are stationary in their first or higher differences, performing cointegration tests for both variables is theoretically possible. Hence the long-run relationship between the unemployment rate and the manufacturing industry growth is investigated by using the tests for cointegration developed by Bayer and Hanck (2012).

4.2.2.1. Bayer and Hanck (2012) Cointegration Test

Engle-Granger (1987) cointegration test is based on estimating residuals of a long-run regression model. In the later years, various cointegration tests were developed, such as the system-based test of Johansen (1988), the error correction model (ECM)-based F-test of Boswijk (1994) and ECM-based t-test of Banerjee et al (1998) (Govindaraju & Tang, 2013: 314). But these cointegration tests are not perfect or completely robust. In order to enhance the power of cointegration tests, Bayer and Hanck (2012) proposed a new test which combines various individual cointegration test results to provide more accurate findings (Govindaraju & Tang, 2013: 314). In this context, Bayer and Hanck (2012) suggested combining the computed significance level (p-values) of the individual cointegration tests with the following Fisher's formulas (Govindaraju & Tang, 2013: 315):

$$EG - JOH = -2[\ln(p_{EG}) + \ln(p_{JOH})] \quad (10)$$

$$EG - JOH - BO - BDM = -2[\ln(p_{EG}) + \ln(p_{JOH}) + \ln(p_{BO}) + \ln(p_{BDM})] \quad (11)$$

Where p_{EG} , p_{JOH} , p_{BO} and p_{BDM} are the p-values of Engle-Granger (1987), Johansen (1988), Boswijk (1994) and Banerjee et al (1998) cointegration tests respectively. If the calculated Fisher statistics exceed the critical values supplied by Bayer and Hanck (2012), the null hypothesis of no cointegration could be rejected (Govindaraju & Tang, 2013: 315).

4.2.3. Causality Test

Granger (1969) suggested a time-series data-based test to reveal possible causality. "In the Granger-sense x is a cause of y if it is useful in forecasting y. In this framework 'useful' means that x is able to increase the accuracy of the prediction of y with respect to a forecast, considering only past values of y" (Foresti, 2006: 3).

There are three different types of situations in which a Granger-causality test can be applied (Foresti, 2006: 3):

- In a simple Granger-causality test there are two variables and their lags.
- In multivariate Granger-causality test more than two variables are included, because it is supposed that more than one variable can influence the results.
- Finally, Granger-causality can also be tested in a VAR framework. In this case the multivariate model is extended to test for the simultaneity of all included variables.

In this context, we employed the Hacker and Hatemi-J (2006) and Hatemi-J (2012) causality procedures to test the potential causality between the series.

4.2.3.1. Hacker and Hatemi-J (2006) Symmetric Causality Test

In this study, we analyzed the symmetric causal relationship between the unemployment rate and the manufacturing industry growth by employing the Hacker and Hatemi-J (2006) causality test. This test is based on Toda-Yamamoto (1995) approach and VAR(p+dmax) process of the variable is estimated as in the following equation (Hacker & Hatemi-J, 2006: 2-3):

$$y_t = v + A_1 y_{t-1} + \dots + A_p y_{t-p} + \dots + A_{p+d} y_{t-(p+d)} + \varepsilon_t \quad (12)$$

Where y_t denotes the vector of k independent variables, v is the constant vector, A is an $n \times n$ matrix of parameters for lag r and finally, ε_t represents the error vector. In addition, p is the optimal lag length of VAR model and d is the maximum order of integration of the variables. The Hacker and Hatemi-J (2006) argues that the bootstrap distribution is a better alternative to the chi-square distribution which Toda-Yamamoto (1995) uses in their causality test (Hacker & Hatemi-J, 2006: 3). "The bootstrap method, developed by Efron (1979), is based on resampling the data to estimate the distribution of a test statistic. Using this distribution may reduce bias in inference by providing more reliable critical values" (Hacker & Hatemi, 2006: 8). Besides, this method considers autoregressive conditional heteroscedasticity (ARCH) and is not sensitive to normality assumption.

4.2.3.2. Hatemi-J (2012) Asymmetric Causality Test

We employed the asymmetric causality approach to investigate the relationship between positive and negative shocks of the variables. Previously published papers on causality tests assumed that the impact of a positive shock is the same as the impact of a negative shock and according to Hatemi-J (2012), this assumption is too restrictive, because the people respond differently to a positive shock compared to a negative one of the same absolute magnitude in the financial markets (Hatemi-J, 2012: 448). Besides, investors tend to react more to the negative news than the positive news and it is inevitable to take the asymmetric structure into account due to the existence of the asymmetric information in markets (Hatemi-J, 2012: 448). To allow for the asymmetry in the causality, Hatemi-J (2012) suggests that the test for causality ought to be performed by using cumulative sums of positive and negative components of the underlying variables and in order to investigate the causal relations between two integrated variables such as y_{1t} and y_{2t} , equations are defined as below (Hatemi-J, 2012: 449):

$$y_{1t} = y_{1t-1} + \varepsilon_{1t} = y_{1,0} + \sum_{i=1}^t \varepsilon_{1i} \quad (13)$$

$$y_{2t} = y_{2t-1} + \varepsilon_{2t} = y_{2,0} + \sum_{i=1}^t \varepsilon_{2i} \quad (14)$$

Where y_{1t} and y_{2t} are the initial values. Positive and negative shocks can be shown as following: $\varepsilon_{1i}^+ = \max(\varepsilon_{1i}, 0)$, $\varepsilon_{1i}^- = \min(\varepsilon_{1i}, 0)$, $\varepsilon_{2i}^+ = \max(\varepsilon_{2i}, 0)$ and $\varepsilon_{2i}^- = \min(\varepsilon_{2i}, 0)$. Therefore, one can express $\varepsilon_{1i} = \varepsilon_{1i}^+ + \varepsilon_{1i}^-$ and $\varepsilon_{2i} = \varepsilon_{2i}^+ + \varepsilon_{2i}^-$. In the light of this information, the equalities from (13) and (14) can be expressed as following (Hatemi-J, 2012: 449):

$$y_{1t} = y_{1t-1} + \varepsilon_{1t} = y_{1,0} + \sum_{i=1}^1 \varepsilon_{1i}^+ + \sum_{i=1}^1 \varepsilon_{1i}^- \quad (15)$$

$$y_{2t} = y_{2t-1} + \varepsilon_{2t} = y_{2,0} + \sum_{i=1}^1 \varepsilon_{2i}^+ + \sum_{i=1}^1 \varepsilon_{2i}^- \quad (16)$$

Positive and negative shocks of each variables can be shown in the cumulative form as $y_{1t}^+ = \sum_{i=1}^t \varepsilon_{1i}^+$ and $y_{1t}^- = \sum_{i=1}^t \varepsilon_{1i}^-$, $y_{2t}^+ = \sum_{i=1}^t \varepsilon_{2i}^+$ and $y_{2t}^- = \sum_{i=1}^t \varepsilon_{2i}^-$ respectively. Next, the test for casual relationship between only positive cumulative shocks is introduced (Hatemi-J, 2012: 449):

$$y_t^+ = \alpha + A_1 y_{t-1}^+ + \dots + A_p y_{t-p}^+ + u_t^+ \quad (17)$$

Where y_t^+ is the 2×1 vector of the variables, α is the 2×1 vector of the intercepts and u_t^+ is a 2×1 vector of the error terms. The critical value is calculated by using a bootstrap algorithm with leverage corrections. In both Hacker and Hatemi-J symmetric causality test and Hatemi-J asymmetric causality approach, information criterion, which proposed by Hatemi-J (2003) is considered to select the optimum lag lengths.

5. Empirical Results

The results of the unit root tests are reported in Table 1. ADF and PP test statistics for both variables show that the null hypothesis cannot be rejected in any level forms. Hence, the variables are not stationary at level. For this reason, the variables are transformed into the first difference and the null hypothesis of unit root is rejected at the 1% level. Both tests provide evidence supporting the stationarity of u and m at first difference. Thus, the variables are $I(1)$.

Table: 1
The Unit Root Tests Results

| Variables | ADF test | PP test |
|-----------|----------------|------------|
| u | -0.2700 (2) | -0.0923 |
| Du | -3.6256 (1)*** | -3.4747*** |
| m | -0.9929 (4) | -1.7172* |
| Dm | -4.8357 (3)*** | -6.8334*** |

Note: The numbers in the parenthesis () indicate the optimal lag order selected by the Akaike Information Criterion (AIC). D is first difference operator. * and *** denote the significance levels at the 10% and 1% respectively.

Since the variables are integrated at $I(1)$, the combined cointegration test that is developed by Bayer and Hack (2012) could be applied. Before testing the cointegration, it is essential to determine the appropriate lag length. The results of the lag selection criterion are shown in Table 2. In the study, AIC criterion was considered and the result shows that lag 2 is suitable for the empirical analysis.

Table: 2
The Lag Order Selection

| VAR Lag Order Selection Criteria | | | | | | |
|----------------------------------|----------|---------|----------|----------|----------|----------|
| Lag | LogL | LR | FPE | AIC | HQIC | SBIC |
| 0 | -222.929 | | 40.2973 | 9.37203 | 9.40149 | 9.44999 |
| 1 | -155.348 | 135.16 | 2.8502 | 6.72282 | 6.81121 | 6.95672 |
| 2 | -139.546 | 31.603* | 1.74518* | 6.23109* | 6.37841* | 6.62093* |
| 3 | -136.323 | 6.4463 | 1.80742 | 6.26346 | 6.46971 | 6.80923 |
| 4 | -133.512 | 5.6226 | 1.90831 | 6.31299 | 6.57817 | 7.01469 |

Note: * indicates lag order selected by the criterion

LR: sequential modified LR test statistic (each test at 5% level)

FPE: Final prediction error

AIC: Akaike information criterion

HQIC: Hannan-Quinn information criterion

SBIC: Schwarz information criterion

Table 3 shows the result of the combined cointegration test. The Fisher statistics for both Engle-Granger & Johansen (EG-JOH) and Engle-Granger, Johansen, Boswijk & Banerjee-Dolado-Mestre (EG-JOH-BO-BDM) tests fail to reject the null hypothesis of no-cointegration. Therefore, there is no long-run equilibrium between the manufacturing industry growth and the unemployment rate in Turkey over the period 2005:Q1-2017:Q4. The findings suggest that the growth in the manufacturing industry does not affect the employment rate. In other words, one may say there exists jobless growth in Turkey.

Table: 3
Bayer-Hanck Cointegration Test Results

| Model Specification | Fisher Statistics | Fisher Statistics | Decision |
|---------------------------|-------------------|-------------------|------------------|
| | EG-JOH | EG-JOH-BO-BDM | |
| $F_{it} = f(u, m)$ | 5.5327521 | 12.076767 | NO cointegration |
| $F_{it} = f(m, u)$ | 6.1092774 | 16.399025 | NO cointegration |
| Significance Level | Critical Values | Critical Values | |
| Significance level at 1% | 17.304 | 33.969 | |
| Significance level at 5% | 11.229 | 21.931 | |
| Significance level at 10% | 8.678 | 16.964 | |

Note: EG-JOH is the combination of two cointegration tests proposed by Engle and Granger (EG, 1987) and Johansen (JOH, 1988). However, EG-JOH-BO-BDM is the combination of four cointegration tests proposed by Engle and Granger (EG, 1987), Johansen (JOH, 1988), Boswijk (BO, 1994) and Banerjee et al. (BDM, 1998).

At this stage, we investigated the causality between the unemployment rate (u) and the manufacturing industry growth (m) using the Hacker and Hatemi-J (2006) causality test. The causality results are presented in Table 4. The null hypothesis of no causality cannot be rejected any level of significance neither from manufacturing industry to unemployment nor from the unemployment to the manufacturing industry.

Table: 4
Hacker and Hatemi-J Symmetric Causality Test Results

| Null Hypothesis | MWALD | Bootstrap CV at 1% | Bootstrap CV at 5% | Bootstrap CV at 10% |
|--------------------|-------|--------------------|--------------------|---------------------|
| $m \nRightarrow u$ | 0.377 | 10.076 | 6.332 | 4.807 |
| $u \nRightarrow m$ | 0.369 | 10.245 | 6.519 | 4.988 |

Note: The symbol \nRightarrow means represents Granger non-causality, CV represents critical value. To test VAR (p+dmax) a fixed one lag augmentation used, because of the maximum order of integration all of the variables. The optimal lag order selected by Hatemi-J Criterion (HJC) and the number of bootstrap replication 10000.

The evidence of the Hatemi-J (2012) asymmetric causality test are reported in Table 5. According to the asymmetric causality test results, the null hypothesis of no causality from the positive shocks of the manufacturing industry growth to the positive shocks of the unemployment rate cannot be rejected at any conventional significance level or vice versa. Similarly, there is also no causality between the positive shocks and the negative shocks. However, the null hypothesis can be rejected at 5% significance level in which direction of the causal link is running from the negative shocks of the unemployment rate to the negative shocks of the manufacturing industry growth.

Table: 5
Hacker and Hatemi-J Symmetric Causality Test Results

| Null Hypothesis | Test Value | p | Bootstrap CV at 1% | Bootstrap CV at 5% | Bootstrap CV at 10% |
|------------------------|------------|---|--------------------|--------------------|---------------------|
| $m^+ \nrightarrow u^+$ | 0.300 | 2 | 10.671 | 6.539 | 5.027 |
| $u^+ \nrightarrow m^+$ | 1.002 | 2 | 10.312 | 6.447 | 4.866 |
| $m^- \nrightarrow u^-$ | 4.352 | 2 | 10.409 | 6.595 | 5.030 |
| $u^- \nrightarrow m^-$ | 7.519** | 2 | 10.605 | 6.701 | 5.010 |
| $m^+ \nrightarrow u^-$ | 0.091 | 2 | 11.212 | 6.864 | 5.066 |
| $u^+ \nrightarrow m^+$ | 2.019 | 2 | 11.001 | 6.841 | 4.997 |
| $m^- \nrightarrow u^+$ | 1.354 | 2 | 10.795 | 6.615 | 4.891 |
| $u^- \nrightarrow m^-$ | 1.263 | 2 | 10.429 | 6.517 | 4.953 |

Note: The symbol \nrightarrow means represents Granger non-causality, CV represents critical value. "+" and "-" refer the cumulative positive and negative sums respectively. ** indicates rejection of null hypothesis 5% significance level. p denotes optimum lag order of VAR model. To test VAR (p+dmax) a fixed one lag augmentation used, because of the maximum order of integration all of the variables. The optimal lag order selected by Hatemi-J Criterion (HJC) and the number of bootstrap replication 10000.

6. Conclusion

In this study, the dynamic and the static relationships between the manufacturing industry growth and the unemployment rate are investigated over the period of 2005:Q1-2017:Q4 in Turkey. Before analyzing the dynamic and the static relationships between the series the stationarity properties are examined with the ADF and the PP unit root tests. The unit root tests show that both the unemployment rate and the manufacturing industry are stationary at their first differenced level. Next, Bayer-Hanck (2012) cointegration test is applied to determine the long-run relationship between the series. The findings of the combine cointegration test indicate that the null hypothesis of no cointegration cannot be rejected. In other words, there is no long-run relationship between the unemployment rate and the manufacturing industry growth.

The study estimates the dynamic relationship by using both the symmetric and the asymmetric causality methods. The evidence of the symmetric causality test confirmed that there is not any relationship between the variables. According to the asymmetric causality test, there is no causality from the negative and the positive shocks of the manufacturing industry growth to the positive and negative shocks of the unemployment rate separately. On the contrary, the null hypothesis of no causality can be rejected at 5% significance level in which direction of the causal link is running from the negative shocks of the unemployment rate to the negative shocks of the manufacturing industry. In the light of this information one may say, the manufacturing industry which is the most capital-intense sector in the economy does not create employment or at least does not have any effect on unemployment rate.

The industry is the locomotive sector of growth in any developing economies and it is also the engine of the foreign trade. The manufacturing industry is the principal and the dynamic sub-sector of the industry sector. Considering the high need for imported intermediate goods, the industry is inevitable susceptible to the economic crises, which affect the exchange rate, in the context of the employment and foreign trade. The manufacturing industry is a major part of the GDP. Thus, taking measures to reduce foreign dependency could minimize the adverse effects of the fluctuations in the exchange rate. On the other hand, the small-scale factories have a limited capacity of creating substantial amount of employment and value-added. Hence, helping small and medium-sized factories to achieve economies of scale, what is expected to provide more stable, manageable and foreseeable structure, and providing supports, such as tax exemptions in the times of economic crises, to large-scale factories could be the vital steps to lower the unemployment rate over time. Finally, in this paper, we focused on the manufacturing industry alone and to make a comparison, it can be useful to include the agriculture or the services industries to the main model.

References

- Aksoy, E. (2013), "Relationships between Employment and Growth from Industrial Perspective by Considering Employment Incentives: The Case of Turkey", *International Journal of Economics and Financial Issues*, 3(1), 74-86.
- Alamro, H. & Q. Al-dalaien (2014), *Modeling the Relationship between GDP and Unemployment for Okun's Law Specific to Jordan*, <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/55302/1/MPRA_paper_55302.pdf>, 05.12.2018.
- Anderton, R. & T. Aranki & B. Bonthuis & V. Jarvis (2014), "Disaggregating Okun's Law Decomposing the Impact of the Expenditure Components of GDP on Euro Area Unemployment", *European Central Bank Working Paper Series*, 1-26.
- Apap, W. & D. Gravino (2014), "Okun's Law in Malta: Lessons Learnt from a Sectoral Perspective", *Ministry for Finance Working Paper Series*, 1-25.
- Ari, A. (2016), "An Analysis of the Relationship between the Economic Growth and Unemployment in Turkey: A New Cointegration Test", *Research Journal of Politics, Economics & Management*, 4(2), 57-67.
- Ball, L. & D. Leigh & P. Loungani (2013), "Okun's Law: Fitted 50?", *NBER Working Paper No:18668*, 1-38.
- Banerjee, A. & J. Dolado & R. Mestre (1998), "Error-Correction Mechanism Test for Cointegration in a Single-Equation Framework", *Journal of Time Series Analysis*, 19(3), 285-290.
- Barişık, S. & E.I. Çevik & N. Kırıcı-Çevik (2010), "Okun's Law, Asymmetry Relationship and Jobless Growth in Turkey: Markov-Switching Approach", *Maliye Dergisi*, 159, 88-102.
- Bayar, Y. (2017), "Foreign Capital Inflows and Stock Market Development in Turkey", in: *New Trends in Finance and Accounting*, 71-81, Springer, Cham.
- Bayer, C. & C. Hanck (2012), "Combining Non-Cointegration Tests", *Journal of Time Series Analysis*, 34(1), 83-95.
- Boswijk, H.P. (1994), "Testing for an Unstable Root in Conditional and Structural Error Correction Models", *Journal of Econometrics*, 63(1), 37-60.

- Cetin, R. & S. Taban (2009), "The Impact of Foreign Direct Investment from Major Source Countries on Turkish Trade with the European Union", *South East European Journal of Economics and Business*, 4(2), 45-55.
- Ceylan, S. & B.Y. Şahin (2010), "Asymmetry in the Relationship between Unemployment and Economic Growth", *Doğuş University Journal*, 11(2), 157-165.
- Demirgil, H. (2010), "An Empirical Investigation of The Efficacy of Okun's Law on Turkey", *International Journal of Alanya Faculty of Business*, 2(2), 139-151.
- Dickey, D.A. & W.A. Fuller (1979), "Distribution of the estimators for autoregressive time series with a unit root", *Journal of the American statistical association*, 74(366a), 427-431.
- Dickey, D. & W. Fuller (1981), "Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series with a Unit Root", *Econometrica*, 49(4), 1057-1072.
- Efron, B. (1979), "Bootstrap Methods: Another Look at the Jackknife", *The Annals of Statistics*, 7(1), 1-26.
- Engle, R.F. & C.W. Granger (1987), "Co-Integration and Error Correction: Representation, Estimation, and Testing" *Econometrica*, 55(2), 251-276.
- Foresti, P. (2006), "Testing for Granger Causality between Stock Prices and Economic Growth", <<https://mpra.ub.uni-muenchen.de/2962/>>, 19.09.2018.
- Govindaraju, V.G.R.C. & C.F. Tang (2013), "The Dynamic Links between CO₂ Emissions, Economic Growth and Coal Consumption in China and India", *Applied Energy*, 104(2013), 310-318.
- Goussakov, R. & V. Stjernström (2017), *Estimating Okun's Law in Sweden: Effects of Gender and Age*, <<http://www.diva-portal.se/smash/get/diva2:1134842/FULLTEXT01.pdf>>, 15.09.2018.
- Gujarati, D.N. (2003), *Basic Econometrics*, New York, McGraw-Hill Inc.
- Granger, C.W.J. (1969), "Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-Spectral Methods", *Econometrica*, 37(3), 424-438.
- Hacker, R.S. & A. Hatemi-J. (2006), "Tests for Causality between Integrated Variables Using Asymptotic and Bootstrap Distributions: Theory and Application", *Applied Economics*, 38(13), 1489-1500.
- Hatemi-J, A. (2003), "A New Method to Choose Optimal Lag Order in Stable and Unstable VAR Models", *Applied Economics Letters*, 10(3), 135-137.
- Hatemi-J, A. (2012), "Asymmetric Generalized Impulse Response and Variance Decomposition with an Application", *Munich Personal RePEc Archive*, 31700, 1-8.
- Huang, H.C. & S.C. Lin (2006), "A Flexible Nonlinear Inference to Okun's Relationship", *Applied Economics Letter*, 13, 325-331.
- Javeid, U. (2012), "Validity of Okun's Law Empirical Evidence from Pakistan (1981-2005)", <<http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:525872/FULLTEXT01.pdf>>, 3.01.2017.
- Jardin, M. & G. Stephan (2012), "How Okun's Law is Non-Linear in Europe: A Semi-Parametric Approach", <http://economics.soc.uoc.gr/macro/docs/Year/2012/papers/paper_1_32.pdf>, 11.04.2018.
- Johansen, S. (1988), "Statistical Analysis of Cointegration Vectors", *Journal of Economic Dynamics and Control*, 12(2-3), 231-254.

- Kanca, O.C. (2012), "Türkiye'de İşsizlik ve İktisadi Büyüme Arasındaki Nedenselliğin Ampirik bir Analizi", *Journal of Çukurova University Institute of Social Sciences*, 21(2), 1-18.
- Knotek, E.S. (2007), "How Useful is Okun's Law?", *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Kansas City, Issue Q(IV), 73-103.
- Konstantakis, K.N. & P.G. Michaelides & E.G. Tsionas & C. Minou (2015), "System estimation of GVAR with two dominants and network theory: Evidence for BRICs", *Economic Modelling*, 51, <http://eprints.lancs.ac.uk/81176/1/GVAR_Eco_Mod_16_8_2015.pdf>, 05.12.2018.
- Kreishan, F. (2011), "Economic Growth and Unemployment: An Empirical Analysis", *Journal of Social Sciences*, 7(2), 228-231.
- Lee, J. (2000), "The Robustness of Okun's Law: Evidence from OECD Countries", *Journal of Macroeconomics*, 22(2), 331-356.
- Mackinnon, J.G. (1990), "Critical Values for Co-integration Tests", *Quenn's Economics Department Working Paper*, 1227, 1-17.
- Moosa, I.A. (1999), "Cyclical Output, Cyclical Unemployment, and Okun's Coefficient a Structural Time Series Approach", *International Review of Economics & Finance*, 8(1999), 293-304.
- Moosa, I.A. (2008), "Economic Growth and Unemployment in Arab Countries: Is Okun's Law Valid?", *Proceedings of the International Conference on the Unemployment Crisis in the Arab Countries*, Mar. 17-18, Cairo- Egypt, 1-19.
- Neftçi, S.N. (1984), "Are Economic Time Series Asymmetric Over the Business Cycle?", *Journal of Political Economy*, 92(2), 307-328.
- Newey, W.K. & K.D. West (1987), "A Simple, Positive Semi-Definite, Heterokedasticity and Autocorrelation Consistent Covariance Matrix", *Econometrica*, 55(3), 703-708.
- Okun, A.M. (1962), "Potential GNP: Its Measurement and Significance", *Proceedings of the Business and Economic Statistics Section*, American Statistical Association.
- Pesliakaite, J. (2015), "The Impact of GDP Structure on the Stability of Okun's Law in Lithuania", *Munich Personal RePEc Archive*, 69190, 88-94.
- Phillips, P. & P. Peron (1988), "Testing for a Unit Root in Time Series Regressions", *Biometrika*, 75(2), 335-346.
- Prachowny, M.F.J. (1993), "Okun's Law: Theoretical Foundations and Revised Estimates", *Review of Economic and Statistics*, 75(2), 331-336.
- Sodipe, O.A. & O.I. Ogunrinola (2011), "Employment and Economic Growth Nexus in Nigeria", *International Journal of Business and Social Science*, 2(11), 232-239.
- Sögner, L. & A. Stiaasny (2002), "An analysis on the structural stability of Okun's Law- a Cross-Country Study", *Applied Economics*, 14, 1775-1787.
- Taban, S. & I. Aktar (2008), "An Empirical Examination of the Export-Led Growth Hypothesis in Turkey", *Jornal of Yasar University*, 3(11), 1535-1551.
- Tanrıöver, B. & B. Biçer (2015), "Dynamics of Jobless Growth in Turkey within Framework Okun's Law and Stochastic Trend Approach", *EY International Congress on Economics II Europe and Global Economic Rebalancing*, Ankara-November 5-6, 1-20.
- Toda, H.Y. & T. Yamamoto (1995), "Statistical Inference in Vector Autoregression with Possibly Integrated processes", *Journal of Econometrics*, 66(1), 225-250.
- Viren, M. (2001), "The Okun Curve is Non-Linear", *Economics Letter*, 70(2), 253-257.

Barış-Tüzemen, Ö. & S. Tüzemen (2019), "The Relationship between Unemployment and Growth: Evidence from Turkish Manufacturing Industry", *Sosyoekonomi*, Vol. 27(39), 133-149.

İslâm İktisadında Devletin Temel İşlevleri: İnsan Merkezli İktisadi İlkeler¹

Arif **ERSOY** (<https://orcid.org/0000-0001-6014-9673>), Department of Islamic Economics and Finance, İstanbul Sabahattin Zaim University, Turkey; e-mail: arif.ersoy@izu.edu.tr

Merve Büşra **ALTUNDERE-DOĞAN** (<https://orcid.org/0000-0002-5640-9310>), Department of Economics, İstanbul Sabahattin Zaim University, Turkey; e-mail: merve.altundere@izu.edu.tr

The Main Functions of the State in Islamic Economics: Human Centred Economic Principles²

Abstract

Islamic Economics is a human centered discipline. The state in Islam has to provide adequate facilities to establish the division of labor, cooperation and solidarity among the members of society. It arranges a suitable environment for the owners of factors of production to determine their economic activities such as production, consumption, distribution, trade and transportation with their freewill and consent, also supplies infrastructural services and provides free operation of the market. In this article, we will try to summarize the economic activities of the state in Muslim countries in the past and also to explain what the main functions of the state should be today if based on the principles of Islamic Economics.

Keywords : Islamic Economics, Basic Functions of the State, the Generous State.

JEL Classification Codes : D60, H50, P51.

Öz

İslâm iktisadı insan merkezli bir ekonomik düzendir. İslâm'da devlet, toplum halinde bir arada yaşayan insanlar arasında işbölümü ve dayanışmayı sağlayan bir hizmet kuruluşu olarak kabul edilir. İslâm iktisadına göre devlet, üretim faktörlerine sahip olanların üretim, tüketim, paylaşım, mübadele ve taşıma gibi iktisadi faaliyetlerini kendi irade ve rızalarıyla düzenlemelerine ortam hazırlayan, alt yapı hizmetlerini yerine getiren ve piyasa kurumunun serbest işlemini sağlayan bir teşkilattir. Bu makalede, İslâm iktisadında devletin geçmişte üstlendiği ekonomik işlevler özetle anlatılmaya çalışacak ve İslâm iktisadının dayandığı temel ilkelerden hareketle günümüzde devletin temel ekonomik işlevlerine açıklık getirilmeye çalışılacaktır.

Anahtar Sözcükler : İslâm İktisadı, Devletin Temel İşlevleri, Kerim Devlet.

¹ Bu makale, 1-3 Eylül 2016 tarihinde İstanbul/Türkiye'de düzenlenen "International Joint Conference on Islamic Economics and Finance (IJCIEF)" konferansında sunulan tebliğden yararlanılarak hazırlanmıştır.

² This article was prepared based on the paper presented at the "International Joint Conference on Islamic Economics and Finance (IJCIEF)", September 1-3, 2016, in İstanbul, Turkey.

1. Giriş

İnsan yaradılışı gereği sosyal bir canlıdır. Diğer insanlarla birlikte yaşar; iş bölümü, yardımlaşma ve dayanışma ile üretimi gerçekleştirir. Üretilen hâsılayı da birey olarak aile içinde paylaşarak tüketir. İnsanın doğasından gelen bu belirgin özellikleri, işbölümü, yardımlaşma ve dayanışmayı sağlayacak ortak kurum ve kuruluşların oluşturulmasını gerekli kılmaktadır. İnsanlar tarih boyunca aile, aşiret, klan ve kabile şeklinde örgütlenmişlerdir. Yerleşik düzene geçtikten sonra ise, devlet şeklinde teşkilatlanma aşamasına geçilmiştir. Bu nedenle, bir arada örgütlenerek yaşamak zorunda olan insanların kurduğu en gelişmiş organizasyon devlet biçimindeki teşkilatlanmadır. İnsanlık uzun bir tarihi süreçten sonra devlet kurma aşamasına gelmiştir.

Bilinen ilk uygarlığın kurulduğu Mezopotamya'da ortaya çıkan devlet anlayışı, günümüze kadar değişik aşamalardan geçerek gelişmiştir. Bu gelişme süreci elbette gelecekte de devam edecektir. Her medeniyet, dayandığı dünya görüşü ve değer ölçülerine göre devletlerini kurmuş ve ona işlevler yüklemiştir.

Tevhid ve adalet eksenli İslâm medeniyetinde devletin temel işlevleri, üzerinde hükümlanlığı tesis ettiği sınırları belli olan ülkeyi dış saldırılara karşı korumak ve ülke içinde hukukun üstünlüğünü sağlamaktır. Hukukun üstünlüğü kavramı, haklıyı güçlü kılmak ve nimet-külfet paylaşımında adaleti tesis etmek anlamını ihtiva eder. Devlet, bir bakıma sosyal sözleşmeye dayanılarak kurulmuştur (Ersoy, 1999: 530-1).

Bu makalenin sınırlı çerçevesi içerisinde İslâm'da devletin genel işlevlerine işaret edildikten sonra iktisadi işlevleri hakkında bilgi sunulacaktır. İslâm'ın temel ilke ve kaynaklarına dayanılarak, günümüzdeki uygulamalara katkı sağlamaya ve karşılaşılan sorunların çözümüne yönelik önerilerde bulunmaya çalışılacaktır.

2. İslâm ve Sosyal Teşkilatlanma Müessesesi Olarak Devlet

İnsanlık tarihinin akışını değiştiren büyük peygamberler (Ulü'l Azm), geldikleri dönemin en önemli sorununa öncelik vererek diğer sorunların çözümünde rehber olmuşlardır. Onlar, insanları Tevhid ve adalet inancı etrafında toplayarak yeryüzünün nasıl imar ve ıslah edileceğini insanlara öğretmiş ve uygulamalarıyla göstermişlerdir. Hz. Nuh, Mezopotamya'da hukuk kurallarına göre bir arada nasıl yaşanacağını öğretti. Hz. İbrahim, mantıklı düşünmede beşeriye önderlik etti. Hz. Musa kavmini teşkilatlandırarak Firavunun esaretinden kurtarmak suretiyle siyasi teşkilatlanmanın nasıl olması gerektiğini ve hukuk devletinin nasıl kurulacağını öğretti. Hz. İsa, ahlaki açıdan tefessüh etmiş, bozulmuş bir toplumun nasıl ıslah edileceğini, tebliğ ettiği ahlaki ilkeleri anlatarak ve yaşayarak insanlığa örnek oldu. Hz. Muhammed (a.s.) diğer peygamberlerin her birinin ağırlık verdikleri ve üzerinde durdukları hususların hepsini kapsayan İslâm dininin temel ilkelerini içeren son ilahi hitap ve kitap olan Kur'an-ı Kerim'in ilkelerini peygamberler silsilesinin son peygamberi olarak bütün insanlığa tebliğ etti. Kur'an'ın ilkelerini hadisleri ile açıkladı ve peygamberliği döneminde uygulamaları ile gösterdi. O'nun tebliğ ettiği Kur'an, hem dini-

ahlâkî hem ilmi hem iktisadi hem de siyasi konularla ilgili genel hükümleri içermektedir (Ul Haq, 1996: 67).

İslâmiyet bir din olarak yalnız iman ve ibadet konuları üzerinde durmakla yetinmez. Bir sosyal sistem olarak beşerî hayatın bütün yönlerini kapsamaktadır (Hiti, 1980: 178-199). Hz. Muhammed (a.s.), Hz. İsa gibi yalnız ahlâkî konular üzerinde durarak diğer sosyal hususları Sezar’a bırakmamıştır. O hem bir öğretmen hem bir siyasetçi hem Müslümanların örnek kabul ettikleri bir eğitici, hem de iktisadi faaliyetlerde bulunan ve bu hususta düzenlemeler yapan bir yönetici olmuştur. Bu nedenledir ki İslâm, insan hayatının her yönüyle ilgilenmektedir. Nitekim M.S. 622 yılında Mekke’den Medine’ye hicret eden Hz. Muhammed (a.s.), buradaki kabileleri birleştirdi ve burada yaşayanları, Medine’yi dış saldırılara karşı korumak, ortak sorunlarını çözmek ve ihtiyaçlarını karşılamak üzere teşkilatlandırdı. Medine Site Devleti’ni kurarak ilk devlet başkanı oldu. İslâm ordularına başkomutanlık yaptı (Hamidullah, 1958: 14-6). Yeryüzünün en son ve en yeni dini olan İslâmiyet, insan hayatını kuşatan ve yeryüzünde barış ve dayanışmayı tesis etmeyi hedefleyen ve daha önceki muharref dinlerden tamamen farklı bir din ve farklı bir sosyal düzen olarak ortaya çıkmıştır (Seyyid, 2004: 62-78).

3. İslâm’da İlk ve Örnek Devlet: Medine Site Devleti

Hz. Muhammed’in (a.s.) kurduğu ve ilk başkanlığını yaptığı Medine Site Devleti, insanlık tarihinde ilk defa yazılı bir metin çerçevesinde farklı inanç, kültür ve ırka mensup olan insanların bir arada birlik içinde yaşamalarına ortam hazırlayan bir sosyal yapı oluşturmuştur. İslâm Devleti’nin anayasası olan “Medine Vesikası”, Medine sitesinde yaşayan farklı inanç, kültür ve ırka mensup olan topluluklar arasındaki ortak paydaları içeren dünyanın ilk yazılı anayasasıdır (Hamidullah, 1958: 14-6). Bu devletin çatısı altında yine ilk defa *farklılıkta birlik ilkesi* uygulanmıştır. Ondan öncesinde egemenlerin dinine mensup olmayan ve değer ölçülerini benimsemeyenlere eşit statüde yaşama hakkı tanınmıyordu. Medine Site Devleti, daha sonraları İslâm dünyasında kurulan birçok devletin kuruluşunda ve temel ilkelerinin oluşturulmasında örnek alınmıştır.

Medine Vesikasına göre, kentte yaşayanlar kendi inançlarında ve iç işlerinde serbest olacaklar ve Medine’ye dışarıdan gelecek saldırılara ortaklaşa karşı koyacaklardı. Medine Site Devleti’nin başkanı olan Hz. Muhammed’in (a.s.) hakemliğini kabul edecekler ve anlaşmazlıklarda ona başvuracaklardı. Kentte yaşayanların haklarını ve görevlerini belirleyen bu anlaşma, aynı zamanda farklı inanç veya farklı kabilelere mensup olan topluluklar arasında işbirliği ve dayanışmayı sağlayan ortak paydaları içeren bir sosyal sözleşme niteliğini de taşımaktadır. Bu anlaşma ile farklılıklara rağmen birlikte yaşamının nasıl gerçekleşebileceği, Medine Site Devleti’nde gerçekleşen uygulamalarla gösterilmiştir (Siba’i, 1984: 75).

İslâmiyet, insanlar arasında soy-soptan gelen farklılıkları ortadan kaldırmış ve ancak insanların iyilik yapma ve kötülükten korunma derecesine (takva) göre farklı ve üstün

olabileceklerini açıkça ortaya koymuştur.³ İnsanların soylarına ve servetlerine göre farklı statülere ayrıldığı bir dönemde bu anlayış büyük bir devrimdi.

İslâm'a göre yönetici olmak için belli bir sınıfa mensup olma gereği yoktur. Mekke ve Medine'de Hz. Muhammed'in (a.s.) etrafında her kesimden insan bulunmaktaydı. Hatta O'na ilk uyanlar daha çok gençler, köleler ve yoksullardı. Görev dağılımında gelir düzeyi ve soyluluk bir ölçüt değildi. Görevlendirmede liyakat, ehliyet ve yetenek esastı. Bundan dolayı, Hz. Muhammed'in (a.s.) ölümünden sonra devlet başkanlığına yakın arkadaşları (dört büyük halife) seçimle getirilmiştir. Daha sonra Emeviler döneminde hanedanlık yönetimine geçilmesiyle birlikte bu yaklaşım ihlal edilmiştir.

İslâm'da bireysel haklara önemli yer verilmiş ve bireysel özgürlüğün (irade-i cüziyye) hiçbir güç tarafından sınırlandırılmayacağı kabul edilmiştir. Hatta peygamberin görevinin sadece anlatmak (tebliğ) olduğu, insanları istediği tarafa zorla yönlendirme (musaytır) yetkisine peygamberin bile sahip olmadığı belirtilmiştir⁴.

Hz. Muhammed'den (a.s.) sonra gelen ilk dört başkan (halife) ve daha sonra Hicretin ilk dört yüzyılı içinde İslâm dünyasındaki siyasal iktidarlar ilmi, ahlâkî ve iktisadi konulara doğrudan müdahale etmemişlerdir. İlim adamları toplumun çeşitli sorunlarını farklı bakış açılarıyla serbestçe tartışmışlar ve değişik yorumlar ortaya koymuşlardır. İslâm medeniyetinin kuruluşuna bilgileriyle ve görüşleriyle katkıda bulunan birçok düşünür, bu ilk dört yüzyıl içinde yetişmiştir. Müslümanların dini, kültürel ve sosyal hayatını esaslı olarak şekillendiren hukuk ekolleri (mezhepler) de bu dönemde ortaya çıkmıştır (Ersoy, 2015: 97).

Orta Doğu'da Medine, Şam ve Bağdat; Kuzey Afrika'da Kahire ve Fas; İspanya'da Kurtuba, Gırnata ve Sevil; Orta Asya'da Buhara, Semerkant ve Taşkent gibi kentler, bu dönemde hem ilmin ve hem de medeniyetin birer merkezi haline gelmiştir. İtalya, İspanya ve Güney Fransa gibi Avrupa ülkelerinden gelen birçok öğrenci bu devirde Müslümanların medreselerinde matematik, felsefe, tıp, astronomi gibi bilim dallarında dersler aldılar. Edindikleri bilgilerle birlikte İslâm dünyasındaki örneklerine göre kurulan eğitim kurumlarında ve hâlâ Batı dünyasının en eski üniversiteleri olarak devam eden okullarında öğretim üyesi olarak görev yapmaya başladılar. Bunlar sayesinde birçok eser Arapçadan Latinceye çevrildi ve İslâm dünyasının bilgi birikimi, özellikle İspanya üzerinden Avrupa'ya aktarıldı. Batı düşüncesini Skolâstik kalıpların dışına taşımada öncü bir konuma sahip olan

³ Kur'an bu konuyu "Ey insanlar, gerçekten biz sizi bir erkekle (Adem), bir kadından (Havva) yarattık. Sizi, (sadece), birbirinizle tanışmanız için büyük büyük cemiyetlere, küçük küçük kabilelere ayırdık. Şüphesiz ki sizin Allah nezdinde en şerefliiniz takvaca en ileri olanınızdır. Hakikaten Allah her şeyi bilen, her şeyden haberdar olandır" anlamındaki ayetiyle açıklamaktadır (Kur'an: 49/14).

⁴ Kur'an Hz. Muhammed'e (a.s.) hitaben "Sen onların üzerinde zorbacı (musaytır) değilsin" demektedir. (Kur'an: 88/22). Peygamberlerin de insanların tercih özgürlüğünü kaldırıp zorla inançların değiştirme yetkisine sahip olmadıkları vurgulanmaktadır. Hidayet Allah'ın bir lütfudur. Onu istediğine verir (Kur'an: 18/17).

St. Thomas’ın hocaları da İslâm düşünce geleneğinden çok şey öğrenmişlerdi (Ghazanfar, 2003: 9).

Kur’an, inananları düşünmeye ve akıllarını kullanmaya çağırır. İlimi çalışmalar hem Kur’an hem de sünnette özenle teşvik edilir. Bedir Savaşı’nda Müslümanların aldıkları esirleri, belli sayıda kişiye okuma yazma öğretilmeleri karşılığında serbest bırakmış olmaları, ilme verilen önemi belirten en özgün örneklerden biri sayılabilir (Al Umari, 1991: 43). Bu nedenle başlangıçta Müslüman toplumlardaki ilmi gelişmeler, o döneme göre hızlı olmuştur. Dilde, matematikte, hukuk ve tarih alanlarında önemli gelişmeler sağlanmıştır. Toplumun ekonomik ve sosyal faaliyetlerinin düzenlenmesi bilim adamlarının yorumlarına (içtihatlarına) bırakılmıştır.

İktisadi düşünce ve farklı yorumlara başlangıçta devlet hiç müdahale etmemiştir. Toplumun karşılaştığı sorunlar, bilim adamlarınca etraflıca tartışılmıştır. İmam-ı Azam, İmam-ı Şafi, İmam-ı Malik ve Ahmed bin Hanbel gibi büyük ilim önderleri Müslümanların dini ve sosyal sorunlarını içtihatlarıyla açıkladıkları gibi ekonomik sorunlarını da inceleyip yeni yorumlar getirmiş ve çözümler üretmişlerdir. Hanefi Mezhebinin kurucusu olan İmam-ı Azam, Şafii Mezhebinin kurucusu İmam-ı Şafi ve diğer mezhep kurucularının ve seçkin talebelerinin on binlere varan içtihatları bugün hala milyonlarca Müslümanın dini ve sosyal hayatını biçimlendirmektedir.⁵

Hicretten sonra dördüncü yüzyıldan itibaren İslâm dünyasında siyasi iktidarların bilim kurumlarına müdahale etmeleri ve sosyal hayatı daha fazla kontrol etme politikasını uygulamaya koymaları, bilimsel gelişmelerin önceleri yavaşlamasına, daha sonra durmasına yol açmış ve böylece düşüncenin statikleşmesine ortam hazırlamıştır. Bu yüzden, İslâm âleminin geri kalmışlığının en önemli nedeninin, düşünce ve girişim özgürlüklerine siyasi iktidarların baskı ve müdahaleleri olduğu ileri sürülebilir. Çünkü baskı ve aşırı kontrolün, bireylerin yeteneklerini kullanarak maddi ve manevi imkânları harekete geçirmesinin önündeki en büyük engel olduğu bilinen tarihi bir vakiadır.

4. İslâm İktisadî Düzeninde Devletin Ekonomik İşlevleri

İslâm’ın öğretilerine göre insan, yaratılanların en şerefli ve kâinatın en üstün canlısıdır. Yaradılışı itibariyle toplum içinde yaşamak zorunda olan insanların ortak sorunlarını çözmek ve ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla bir araya gelerek teşkilatlanmaları teşvik edilir. Hatta hak ve adalet ilkelerine dayalı olarak aralarında yardımlaşma ve dayanışmaları rahmet olarak değerlendirilir. İslâm’ın ilkelerine göre sosyal teşkilatlanmanın en gelişmiş kurumu olan devlet, aşağıda belirtilen özelliklere ve işlevlere sahip olmalıdır.

⁵ *Büyük İslâm düşünürlerinden İmam-ı Azam Ebu Hanife ile ilgili daha fazla bilgi için Ebu Zehra (1966), İmam-ı Şafi için Ebu Zehra (2000) ve diğer mezhepler hakkında genel bilgi için Ebu Zehra (1978) eserlerine bakınız.*

4.1. Devletin Tanımı ve Temsil Ettiği Güç

İslâm’ın temel ilkelerinden hareketle “devlet” kavramını, sınırları belli olan ve ülke denilen toprak parçası üzerinde yaşayan, dini-ahlaki, kültürel, ilmi, iktisadi ve siyasi açıdan teşkilatlanmış toplumun ortak gücünü (egemenliğini) temsil eden bir teşkilat olarak tanımlayabiliriz. Devlet, yönetme yetkisini ve gücünü, örgütlenmiş toplumun ortak gücünden (ulusal egemenlikten) alır. Devleti oluşturan temel kurumları, dört ana müesseseye ayırabiliriz. Bunlar, ‘dini-ahlaki, kültürel ve sanatsal’, ‘ilmi’, ‘iktisadi’ ve ‘siyasi’ müesseselerdir (Ersoy, 1986: 10-21). Bu müesseselerin görevleri ve yetkileri nettir. Bu müesseselerden birinin diğerlerine müdahalesi veya tahakkümünün sosyal dengeyi bozacağı kabul edilir. Bir müessesenin diğerleri üzerinde tahakküm ve baskı oluşturması sosyal barış ve dayanışmayı ihlal eder.

Beden ve ruhtan oluşan insan dört temel yeteneğe sahiptir. Bunlar, ‘hissetme’, ‘düşünme’, ‘irade’ ve ‘ünsiyet’ yetenekleridir. İnsanın sahip olduğu bu temel yeteneklerinden kaynaklanan ihtiyaçları karşılamak üzere tarih boyunca çeşitli sosyal müesseseler oluşturulmuştur. Sahip olunan hissetme yeteneğinden kaynaklanan ihtiyaçların karşılanması amacıyla dini-ahlaki, kültürel ve sanatsal nitelikte kurumlar ortaya çıkmıştır. Bu kurumların faaliyetleri ‘iyi-kötü’ ve ‘güzel-çirkin’ ölçütlerine göre değerlendirilir. İnsanın düşünce yeteneğinden kaynaklanan ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla ilim müesseseleri kurulmuştur. Bunların faaliyetleri ‘doğru-yanlış’ ölçütüyle değerlendirilir. İnsanın irade yeteneğinden iktisadi faaliyet ve kurumlar oluşmuştur. Bu ekonomik girişimlerin değerlendirilmesinde ‘fayda-zarar’ ölçütleri kullanılır. İnsanın ünsiyet (toplulara yaşama ve birbirine yakınlık) yeteneğinden kaynaklanan ihtiyaçlara siyasi ihtiyaçlar denilmektedir. Bu faaliyetlerin değerlendirilmesinde kullanılan kıstaslar ise ‘adalet-zulüm’ ölçütleridir. İslâm’ın temel ilkelerine göre dini-ahlaki ve sanatsal açıdan iyi ve güzel, ilmen doğru, iktisaden faydalı ve siyaseten adil olan İslâmi’dir. İslâm’ın öngördüğü düzende bu dört temel sosyal kurum kendi ölçütlerine göre işlevlerini yerine getirirler. Birbirlerinin işlevlerine müdahale etmezler. Aralarındaki uyum ve koordinasyonu, insan beyni gibi, devlet başkanı sağlar. Kurumlar arası ihtilafları başhakem olarak devlet başkanı halleder (Ersoy, 2007: 11). Diğer sosyal müesseseler bu dört temel kurumun türevleridir.

İslâm ilkelerine göre devlet veya herhangi bir güç Allah’ın insana bağışladığı temel hak ve özgürlükleri ihlal edemez. Temel haklar insanın varlığına bağlıdır. Allah insana temel hak ve özgürlükleri doğuşuyla birlikte bağışlamıştır. Devletin meşruiyetinin kaynağı doğal hakları korumaktır. Devlet, insanın temel hak ve özgürlüklerini koruduğu ve güvence altına aldığı ölçüde meşrudur. Hakları koruyamayan veya ihlal eden devletin meşruiyeti tartışmalı hale gelir. Devletin hakları koruyamaması veya gasp etmesi varlık sebebine ters düşer (Ersoy, 2012: 162).

Allah insana iki güç bahşetmiştir. Biri kişinin kendi ferdi gücüdür. Bu gücü, insanın fiziki yapısı, kabiliyeti ve ilmi seviyesi belirler. Diğeri de organize olmuş bir toplumun mensubu olarak ferdin konumuna göre sahip olduğu toplumsal gücüdür. Bu güç ferdi güçlerin toplamı değildir. Bu güç, ferdi güçle mukayese edilmeyecek kadar büyük bir güçtür. İnsan, sahip olduğu ferdi gücü ve toplumun üyesi olarak sahip olduğu ortak gücü ile Allah’ın

halifesi olarak yeryüzünü imar ve ıslah etmekle görevlidir. Eğer insan bu iki gücünü Tevhid ve adalet ölçüleri içinde kullanır ise, varlıkların en hayırlısı (hayr-ul beriyye) olur. Yeryüzünü imar ve ıslah eder. Şayet bu iki gücüyle, yeryüzünü ifsat eden ve insan haklarını ihlal eden despotları (zorbaları, tağutları) destekler ve sosyal hayatta nimet-külfeti adil paylaştırmayanlardan yana tavır alır ise, yaratıkların en zararlısı (şer-ul beriyye) haline gelir (Kur’an: 98/6-7). Yeryüzünü ifsat ve tahrip eder. Hiçbir varlık insanla hem yeryüzünü imar ve ıslah etmede, hem de yeryüzünü ifsat ve tahrip etmede yarışamaz.

Devlet gücünün dayanağı olan ulusal egemenliğin sahibi toplumu oluşturan fertlerdir. Hayatına iradesi ile yön vermek ve yeryüzünü imar etmekle görevli olan birey, üyesi olduğu toplumun yöneticilerine yetkilerinin bir kısmını seçimle emanet etmektedir. Fertler, toplumun üyesi olarak sahibi olduğu devleti yönetmek üzere kendi özgür irade ve rızalarını yansıtan seçimle (şartlı seçimle, biatle) belirlediği yöneticilere yeryüzünü imar ve ıslah etme yetkisini (hilafet yetkisini) emanet ederler.

Devlet yöneticileri seçimle kendilerine emanet edilen idare etme yetkileri ile hukukun üstünlüğünü sağlamak, yani haklıyı güçlü kılmak ve nimet-külfet paylaşımında adaleti tesis etmekle görevlidirler. Yetkinin nasıl kullanılacağı seçim (biat) sözleşmesiyle veya sosyal sözleşme (anayasa) ile belirlenir. Devlet yöneticileri kendilerine emanet edilen bu yetkileri istedikleri gibi kullanamaz. Toplumsal sözleşmenin (anayasanın) ve doğal hukuk (ilahî) ilkelerinin gereklerine göre kullanmak zorundadırlar. Ulusal (kavmi) egemenliğin mülkiyeti toplumu oluşturan fertlere aittir. Yöneticilere şartlı olarak tasarruf yetkisi verilmiştir. Yöneticilerin, kendi keyfi ve heveslerine göre toplumu yönetmeleri meşru görülmez. Herkes hukukun üstünlüğüne bağlı olduğu gibi devlet yöneticileri de sivil hayatta keyfi davranamazlar. Onlar da yargı denetimine tabidir. Hukuk kurallarına göre karar vermeleri gerekir (Şirvani, 1965: 198). Yönetilenlerin seçimle ülkeyi yönetmekle görevlendirdiği yöneticiler yetkilerini, emanet hukuku ilkelerine uyararak, toplumun ortak iradesi ve dünya görüşüne göre kullanmaları esastır. Kur’an, Hükümdar olan Hz. Davud’un (a.s.) ülkesini keyfi yönetemeyeceğini açıkça beyan etmektedir: “*Ey Davud! Gerçekten biz seni yeryüzünde bir halife yaptık. Artık insanlar arasında hak ile hüküm ver. Keyfe, arzuya uyma ki, seni Allah yolundan saptırmasın...*” (Kur’an: 38/26).

Yöneticilerin bütün eylemlerinin hukuki olması esas kabul edilmiş ve tahkim kurumunun denetimi altına alınması gerektiği vurgulanmıştır. Günümüzde Anglo-sakson hukuk sisteminde yaygın olarak uygulanan tahkim kurumu, İslam hukukundan etkilenecek geliştirilmiştir. İslam yargı sisteminde ihtilafları gidermede tahkim kurumu temel bir kurumdur (Yücel, 2017: 140-152). Kur’an bu hususu, “*Eğer müminlerden iki grup arasında anlaşmazlık meydana gelir ise, aralarını düzeltin. Şayet biri ötekine saldırırsa, Allah’ın buyruğuna dönünceye kadar saldıran tarafla savaşın. Eğer dönerse aralarını adaletle düzeltin ve (her işte) adaletli davranın. Şüphesiz ki Allah, adil davrananları sever*” (Kur’an: 49/9) ayetiyle açıklamaktadır. Hz. Muhammed (a.s.) hukuk kurallarını ihlal eden en yakını bile olsa, gereken cezadan muaf olmadığını vurgulamıştır (Buhârî: Hudûd 11-12, Megâzî 53 & Enbiyâ 54).

4.2. İslâm’da Devletin Temel Görevleri

İslâm ilkelerine göre devlet sosyal bir teşkilattır. Varlık nedeni, ülkeyi dış saldırılardan korumak ve ülke içinde hukukun üstünlüğünü sağlayarak haklı olanı güçlü kılmaktır. Devlet kimsesizlerin kimsesidir. Mağduriyetleri gideren bir sosyal kurumdur.

Her medeniyet dayandığı dünya görüşü ve değer ölçülerine göre devlet kurumuna farklı anlamlar ve görevler yüklemiştir. Devletleri konumu ve işlevleri hakkında iki kategoriye ayırarak inceleyebiliriz.

4.2.1. Hizmetkâr Devlet

Hizmetkâr devletin asli görevi ulusa hizmettir. Devlet tahakküm ve baskı aracı değildir. Halka hizmet eden bir kurumdur. Ülkeyi dış saldırılara karşı korur. Ülke içinde hukukun üstünlüğünü sağlayarak nimet-külfet paylaşımında adaleti tesis eder. Yardımlaşma ve dayanışmaya zemin hazırlar. Zenginlerden alarak yoksullara dağıtır. Sosyal hayatta iyilik ve güzellikte, doğrudan, faydalı mal ve hizmet üretiminde yarışa ve dayanışmaya ortam hazırlar. Bu tür devlet, dayatmacı bir devlet değildir. İslâm terminolojisine göre bu tür devlete “Kerim Devlet” denilmektedir. Yoksulun ve kimsesizin yanında, haksızlık yapanların karşısındadır. İslam medeniyetinin ortak dünya görüşü ve değer ölçülerinin öngördüğü devlet, hizmetkâr devlettir. Kerim devlet kavramı, işsizlere iş bulan ve çalışamayanlara aş sağlamak üzere imarethaneler açan bir devlettir. Daha sonra Batıda sosyal devlet diye ifade edilen devletin yaptığı hizmetlerin birçoğunu İslam coğrafyasında kerim devlet doğrudan veya vakıflar yoluyla yapmıştır (Gencer, 2009: 6).

4.2.2. Tekelci Devlet

Tekelci devlette belli bir sınıf veya grup toplumun egemenlik gücüne hâkim olmuştur. Burada tekel siyasi ise devlet türü baskı ve dayatmacı devlet; tekel iktisadi ise o zaman kapitalist devlettir. Baskı ve dayatmacı devlet, siyasi tekele dayanan bir devlet türüdür. Bu tür devlet sosyal hayatın her alanına müdahale eder. İktisatta neyin, nasıl, ne ile üretilceğini ve üretilen hâsılanın nasıl paylaşılacağını devlet adına bürokrasi belirler. Günümüzde sosyalist veya faşist olarak isimlendirilen bu tür devlet, teşkilatlanmış bir zümre veya grubun devletidir. Bu grup ve zümreye hizmet etmeyi önceler. Halkın devleti diye kitlelere benimsetilmeye çalışılan bu tür devlet, kitleleri zorla ve baskıyla yönetir. Kapitalist devlet ise, iktisadi tekel konumunda olan egemenlerin çıkarlarının korunmasını önceleyen ve onların dediğini yapan devlet türüdür. Özgürlükçü görünüm sergileyen bu devlet anlayışına göre sosyal hayatta insanlar, gruplar ve sınıflar arasında “menfaat çatışması” bulunmaktadır. Bu çatışmada taraflar vardır. Çatışmanın sonunda güçlü olan kazanır. Burada, üretim faaliyetlerinin bir araya getirilmesi, hâsılanın gerçekleştirilmesi ve paylaşılmasının temel kurallarını sermaye tekeli konumunda olan odaklar önemli ölçüde belirler. Bu düzende devlet yönetimi, tekel konumunda olanların menfaatlerini korumayı öncelikli görev kabul eder. Bu tür devlet adil değildir. Çünkü halktan alır, zenginlere, kapitalistlere, sermayedarlara aktarır. Öncelikle iktisadi tekel konumunda olanların servet ve menfaatlerini korur, güç ve çıkar odaklıdır.

İslâm’da devletin adil olması ve toplumun hizmetkârı olması esastır. Sosyalist devlet gibi baskıcı ve dayatmacı; Kapitalist devlet gibi egemen güçlerin emrinde ve onların çıkarlarının bekçisi olmamalıdır.

İslâm’da devlet yönetiminde bulunanlar, devlet gücünü kendi menfaatleri, bir sınıf veya zümrenin çıkarı için kullanırlar ise, emanete hıyanet etmiş olurlar. Çünkü gücün sahibi olan halk, yöneticilere yönetme (hilafet) yetkilerini kayıtsız ve şartsız bir şekilde devretmemiştir. Belli şartlara göre kullanmak üzere emanet etmişlerdir. Bu ortak gücün bir şahıs ya da zümre tarafından zorla veya hile ile gasp edilmesi, bir bakıma tağutileşmeye, zorbalasmaya yeltenmek demektir. Tevhid ve adalete inanan müminler, teşkilatlanarak oluşturdukları bu ortak gücün, marufa (iyilik ve güzelliğe) uyararak ve münkeri (zulüm ve kötülükü) terk ederek yeryüzünün imar ve islah için kullanılmasını inançlarının bir gereği kabul ederler.

İslâm’da dini, ahlâkî ve kültürel alanlara devlet müdahale edemez. Devlet, toplumun yozlaşmasına yol açan eylemlerin, mal, can, ırz ve namus gibi doğal hakları ihlal edenlerin yargı önüne çıkartılmasına ortam hazırlar. İnanç özgürlüğünü sağlayan ve koruyan gerekli düzenlemeleri yapar. İslâm toplumunda inanç özgürlüğü devletin teminatı altındadır. Fertlerin ve cemaatlerin kendi inançlarını başkalarına anlatmaları (tebliğ) engellenemez. Bununla birlikte, bir inanca mensup olan fert veya cemaatlerin kendi inançlarını başkalarına zor ile empoze etmelerine de izin verilmez.

İslâm’ın temel ilkelerine göre devlet, makro düzeyde düzenleyici bir rol oynamalı; mikro düzeyde ise fert, bireysel iradesini serbestçe kullanma hakkına sahip olmalıdır. Dünya bir imtihan yeridir. Fertlerin farklı alternatiflerden birini tercih etme özgürlüğüne sahip olduğu bir ortamda imtihan söz konusu olur. Kur’an’da, “Allah dileyseydi elbette hepinizi tek bir ümmet yapardı. Fakat Allah dilediğini saptırır ve dilediğine de hidayet verir. Şüphesiz ki, (kıyamet gününde) bütün yaptıklarınızdan sorumlu tutulacaksınız” (Kur’an, 16/93) ayetiyle her ferdin Hesap Günü’nde sorumlu olması için bu dünyada kendi iradesiyle farklı alternatifler arasında tercih özgürlüğüne sahip olduğu vurgulanmaktadır. İslâm dininde tercih özgürlüğü insanın sahip olması gereken doğal hak olarak kabul edilmektedir. Batıda hak ve özgürlükleri destekleyen birçok düşünür de bireylerin iktisadi kararlarını vermesinin doğal bir hak olduğunu ileri sürer. Ayrıca, tercih özgürlüğünün bulunduğu toplumlarda insanın yeteneklerinin gelişmesinden dolayı iktisadi ve sosyal gelişmelerin daha hızlı olacağını savunur (von Hayek, 1995: 16-7).⁶

⁶ *Liberalizmin öncülerinden biri olan John Locke, insanın doğuştan sahip olduğu yeteneklerinin davranışlarını biçimlendirdiğini savunur. Ona göre, dışarıdan müdahale edilmezse insan, fitri davranır ve faydalı işler yapar. İnsanın baskı ve dayatmayla karşılaşması ise daha fazla hata yapmasına yol açar (Ersoy, 2015: 178). Neo-liberalizmin önde gelen düşünürlerinden Friedrich August von Hayek de iktisadi ve siyasi tekelleşmeyi eleştirir ve bireylerin iktisadi karar verme hakkının doğal hak olduğunu kabul eder. Ona göre, tercih özgürlüğüne sahip olduğu ortamlarda insanın yeteneklerini daha iyi geliştirmesinden dolayı iktisadi ve sosyal gelişme süreci daha hızlı olmuştur (von Hayek, 1995: 16-7).*

İslâm'da devlet, ilmi kurumları destekler ve ilmi faaliyetleri destekleyen vakıf kurumlarının kurulmasına yardımcı olur. Bilimsel çalışmalara müdahale etmez. İslâm dünyasında Hicretin ilk dört yüzyılında ilmi çalışmalara müdahale edilmediği ve fikir özgürlüğü de güvence altına alındığından dolayı İslâm dünyasında ilmi hayat oldukça dinamikti. Müslüman bilim adamları, bu dönemde insanlığın ilmi müktesebatına, bilimsel birikimine büyük katkılarda bulundular (Ersoy, 2015: 97-8). İslâm'ın temel ilkelerine göre, bilimde doğruların ortaya konması ve yanlışların azaltılması için sorgulama ve tartışma esastır. Devlet, düşünce özgürlüğünü sağlayarak toplumda ortak paydaların oluşmasına ve toplumsal konsensüslerin gerçekleşmesine ortam hazırlamalıdır. İslâm dinine göre, her insan düşünce ve inanç özgürlüğüne sahip olması temel hakkıdır. Zararlı eyleme dönüşmeyen fikirler baskı altına alınmamalıdır. Hukuk kurallarının gayesi insanın doğuştan sahip olduğu hakları korumaktır.

4.3. İslâm İktisat Düzeninde Devletin Temel İşlevleri

İslâm ekonomisi hem akli hem de nakli delillere dayanır. İslâm iktisat düşüncesinin biçimlenmesinde etkili olan temel nakli kaynaklar, Kur'an, Hadis, Hz. Peygamber'in sözleri, uygulamaları ve görüp bildiği halde ses çıkarmayarak tasvip ettiği faaliyetler, İslâm bilginlerinin görüş birliğine vardıkları konular (icma), bilim adamlarının yaptıkları benzetmelerinden (kıyas) oluşur (Debbağoğlu, 1979: 26-7). Bu deliller ile birlikte başvurulan tali kaynaklar ise, istihsan, maslahat, istishab ve örf, adet ve geleneklerden oluşurlar (Seyyid, 2004: 260-273).

Kur'an'da iktisadi konularla ilgili hükümler diğer semavi kitaplardan (Tevrat ve İncil'den) daha fazladır. Kur'an hayatın hem maddi hem de manevi yönlerini düzenleyen hükümler içermektedir. İnananların görev ve sorumluluklarını açıkça anlatır (Wilson, 1997: 117). Kur'an, bir bakıma yeryüzünü imar ve ıslah etmenin ve sosyal hayatta barış düzenini sağlamanın temel yol haritasıdır.

Kur'an, ahlakta iyi ve güzelin yaygınlaştırılmasını, ilimde doğruların ortaya konmasını, ekonomide kaynaklar israf edilmeden faydalı ve yararlı mal ve hizmetlerin üretilmesini ve siyasette ise ortaklaşa oluşturulan nimet-külfetin adil paylaşılmasını önermektedir.

İslâm'da devletin en temel görevlerinden biri toplumu oluşturan fertler arasında yardımlaşma (teavün) ve dayanışmayı (tesanüt) sürekli kılmaktır. Yardımlaşma ve dayanışmanın sürdürülebilmesi için sosyal hayatta temel hak ve özgürlüklerin tam olarak korunması ve bireyler arasında nimet-külfet paylaşımının adil olması gerekir. Eğer çalışanların külfeti artırılır ve nimetteki payları azaltılırsa, buna karşın külfete katlanmayanların nimetteki payları artırılırsa, sosyal dengeyi sağlamak ve sürdürmek güçleşir. Tembellerin mükâfatlandırıldığı ve çalışanların da getirideki paylarının azaltılmasıyla cezalandırıldıkları bir ortamda insanların yeteneklerini ve enerjilerini verimli bir şekilde değerlendirmeleri güçleşir. Nimet-külfet paylaşımının adil olmadığı bir ortamda sosyal çatışmalar kaçınılmaz hale gelir. Sosyal hayatta barış, ancak ekonomik paylaşımın adil olması ile sağlanabilir (Ul Haq, 1996: 215-6).

İslâmi kaynaklara göre devlet, insanların kabiliyet ve yeteneklerini kullanarak üretim yapmalarına ortam hazırlamalıdır. Üretken insan ve toplum, Allah’ın sevgisine mahzar olur. Farabi’nin ifadesiyle “fazıl” (erdemli) toplum, üretken olan toplumdur (Farabi, 1990: 80).

İslâm iktisat düzeninde devlet, ekonomik faaliyetlerle ilgili alt yapı hizmetlerini yerine getirir. Devlet sadece kâr elde etmek amacıyla iktisadi faaliyetlerde bulunamaz. Devlet kurumu, bireyin kendi irade ve rızası ile ekonomik aktiviteye katılmasını engelleyen müdahaleleri bertaraf etmekle, gidermekle görevlidir. Özel sektör kârlı alanlarda faaliyet gösterir. Sermayedarlar yaptıkları işletmelerin hem kârını hem de zararını paylaşırlar. Fertler emeklerinin ve üstlendikleri riskin karşılığında kazanç elde ederler. Emek zarara katılmaz. Eğer işçi zarar eden firmadan ücretini alamaz ise, işçinin alacağı, zekâtın yoksulluk fonundan karşılanmalıdır.

Hz. Muhammed’in (a.s.) devlet başkanlığını yaptığı Medine Site Devletinde iktisadi faaliyetlere müdahale edilmemiş, siyasi ve hukuki yapı kurulduktan sonra ekonomik faaliyetler bireylerin serbest kararlarına terk edilmiştir. Bireyler, mevcut yapı içinde ekonomik çalışmalarını devlete karşı mali yükümlülüklerini yerine getirdikleri sürece serbest bir ortamda yürütmüşlerdir. Ürün fiyatlarının hızla yükseldiği bir dönemde Hz. Peygamber’den bu duruma müdahale etmesi istenmişti. Fakat kendisi, bu tür müdahalelerin haksızlıklara yol açmasından endişelendiğini belirterek doğrudan fiyatlara müdahale etmemiştir. Buna karşılık serbest piyasada sağlıklı fiyat oluşumunu engelleme ihtimaline binaen, piyasaya mal arzını sınırlamak amacıyla henüz pazara ulaşmayan malın yoldayken alınmasını yasaklamıştır (Essid, 1986: 81).

İslâm ekonomisinde devlet, makro iktisadi hedefleri belirleyen makro planları kendisi hazırlar veya hazırlattırır. Tespit edilen bu hedeflere, çeşitli kredi ve teşvik politikaları ile girişimcileri yönlendirebilir. Girişimcilerin serbest bir şekilde iktisadi faaliyetlerde bulunmaları için her türlü ortamı sağlar. Onların tekelleşmesini ve böylece haksızlıklara yol açılmasını engeller. Anlaşılabacağı üzere, devletin iktisadi faaliyetlerle ilgili temel görevlerinden biri de tekelleşmeyi engellemek ve piyasa mekanizmasına işlerlik kazandırmaktır.

4.3.1. Piyasa Mekanizması ve Devlet

İslâm iktisadında esas olan kural mal ve hizmet fiyatlarının serbest piyasada oluşmasıdır. Miktarı ile marjinal faydası arasında ters ilişki olan malların fiyatı serbest piyasada arz ve talep kanunlarına göre müdahalesiz oluşmalıdır. Bu piyasada her türlü malın üretiminin ve satışının özel ve tüzel girişimciler tarafından yapılması esastır. Bu durumda devlet, piyasa mekanizmasının serbestçe çalışmasına ortam hazırlamak amacıyla aşağıdaki dengeleri tesis etmekle yükümlüdür (Ersoy & Altundere, 2017: 266-270).

4.3.1.1. Fırsat Eşitliği

Devlet, ulusal düzeyde ekonomik faaliyetlerde bulunan birey-firma, işçi-işveren gibi taraflar arasında hiçbir ayırım yapmadan fırsat eşitliği sağlamalıdır. Devletin kendisi yarışın

kurallarını belirler; fakat bu yarışta taraf olamaz. Bu yarışta başarılı olanları ödüllendirebilir. Devlet, üretim sürecine katılan faktör sahiplerine ayrıca üretime katkılarıyla orantılı olarak karar alma mekanizmalarına katılma ortamı da hazırlar. Hiçbir konuda ayrımcılık yapmamalıdır. Siyasi ve ekonomik açılardan güçlü olanlardan değil, her zaman haklı olanlardan yana olmalıdır. Devlet, görevi ve gücü gereği taraf değil, hakem konumundadır. Devletin taraf olması tekelleşmeye yol açar ve sosyal hayatta yarışı engeller.

4.3.1.2. Menfaat Uyumu

İslâm iktisadı düşüncesine göre ekonomik faaliyetleri gerçekleştiren aktörler arasında “menfaat çatışması” değil “menfaat uyumu” bulunmaktadır. Kapitalist ve Sosyalist iktisadi düşüncede ise, iktisadi faktör sahipleri arasında menfaat çatışması vardır. Bir tarafın kârı diğerinin zararı sayılmaktadır (Rothbard, 1995: 376-7). İslâm iktisadına göre her kademede nimetin de külfetin de kârın da zararın da adil paylaşılması hem işverenin hem de çalışanın zulme uğramaması, aldatmaması esastır (Ersoy, 2015: 14).

Günümüzdeki ulusal ve uluslararası ekonomik ilişkiler, daha çok menfaat çatışmasına göre şekillendirilmektedir. Böyle bir ortamda kuralları ekonomik veya siyasi tekel konumunda olan güçler belirlemektedir. Güçlüler nimeti, yani üretimin kârını, kendileri almakta; külfeti ve riski ise halka veya sömürgeleştirdikleri ülkelere yüklemektedirler (Crane, 2013: 50-55). Bu durum, insani bir tutumu yansıtmamaktadır. Hâlbuki İslâm iktisadında devlet, toplumundaki ilişkileri menfaat uyumuna göre düzenlemekle görevlidir. Toplumunu oluşturan bireyler, kurumlar ve gruplar arasında çıkar çatışmasını değil, çıkar uyumunu sağlamalıdır. Ekonomik aktivitede bulunanların nimetteki paylarının üstlendikleri zahmetle orantılı olarak artırılmasına zemin hazırlamalıdır. İslâm hukuk felsefesine göre, hukukun üstün olduğu düzende güçlü olanlar haklı değildir; haklı olanlar ise daima güçlüdür. Çünkü devlet her zaman ve her ortamda haklının yanında yer almalıdır. Hz. Muhammed (a.s.) vefatından sonra halife seçilen Hz. Ebu Bekir ilk hutbesinde kendi nezdinde haklı olanın, fakir ve kimsesiz de olsa güçlü olduğunu ve devletin bütün gücüyle haklının yanında yer alacağını açıkça ifade etmiştir. Haksız olan güçlü de olsa, devletin haksızdan haklının hakkını alıncaya kadar haklıdan yana tavır koyacağını vurgulamıştır (Bassiouni, 2003).

Taraflar arasında menfaat çatışmasının esas kabul edildiği ortamlarda tarafların sürekli çatışma hali kaçınılmaz olacaktır. Çatışmanın sonucunda da elbette güçlü olan taraf kazanacaktır. Sosyal ve ekonomik yapının tüm kurum ve kurallarını da güçlüler belirleyecektir. Böyle bir ortamda ise, güçlü konumda olan kişi, şirket ve sınıfların ayrıcalıklı konumlarını sürekli kılmak için tekel oluşturmaları ve bu durumu sürdürülebilir kılmaya çalışmaları önlenemez olur. Bu nedenle, iktisaden güçlü olanları daha güçlü kılan “faiz”, yasaklanmıştır. Faiz para ticaretinden elde edilen kazançtır. İslâm iktisadında esas olan ise, emekten ve mal üretimi ile ticaretinden elde edilen kâr/zararla oluşan helal kazanç yoludur.

4.3.1.3. Nimet-Külfet Paylaşımı

İslâm’da devlet, nimeti ve külfeti adil paylaştırmakla görevlidir. Bu husus, her Cuma hutbesinin bitiminde okunan, “*Şüphesiz ki Allah, size adaleti, iyilik yapmayı ve yakınlarla bakmayı emreder; hayasızlıktan, fenaluktan ve azgınlıktan nehyedir. Öğüt almanız için size böyle öğüt verir*” (Kur’an: 16/90) ayeti ile vurgulanır. İktisadi adalet, üretim faktör sahiplerinin katlandıkları külfet ve üstlendikleri risk ile orantılı olarak hâsıladan pay almaları olarak tanımlanabilir. Başka bir deyimle, üretimin külfetine katılanların hâsıladan nimetinden de yeterince pay almaları esastır. Çok çalışanın üretime yaptığı katkı ile orantılı olarak hâsıladan pay alması İslâm ekonomisinin en temel ilkelerinden biridir. Kimseye çalışmadan veya riske katlanmadan başkasının kazancına zor ya da hile ile el koyma yetkisi tanınmaz.

Günümüz dünyasında kaynakların önemli bir kısmının âtil kalmasının ve insanların önemli bir bölümünün istihdam dışı bırakılmasının önemli etkenlerinden biri de nimet-külfet paylaşımının adil olmamasıdır. Bu bakımdan Afrika kıtası yoksul değildir, bilakis sömürgeciler tarafından kasten ve hile ile yoksul bırakılmış zengin bir kıtadır. Bu zengin kıtanın az gelişmişliği, mevcut ve geçmişteki Afrikalıların dünya görüşü ve değer ölçülerini yansıtmayan sömürgeciler tarafından oluşturulmuş olan kurumsal yapılardan kaynaklanmaktadır (Ersoy, 2013: 2).

Tekel konumlarına dayanarak ekonomik paylaşımada adaletsiz davranan ve insanların temel hak ve özgürlüklerini sınırlayan zorba yönetimler, tarih boyunca kitleleri yoksulluk ve sefaletle mahkûm etmişler; güce dayanan konumlarını muhafaza için daima savaşlar ve çatışmalar çıkartmışlardır.

4.3.1.4. Mikro Düzeyde Serbestlik, Makro Düzeyde Müdahale

Kişi, kendi menfaatini düşünerek bilgi, yetenek ve imkânlarını serbestçe kullanabilir ve elde ettiği sonucun kâr ve zararının kendisine ait olduğunu bilirse, daha akılcı ve rasyonel davranır; kaynaklarını, emeğini ve zihinsel yeteneğini daha verimli kullanır. Bu nedenle, İslâm ekonomisinde mikro düzeyde bireylerin ve firmaların tüketime ve üretime yönelik kararlarına hiçbir zaman müdahale edilmemesi esastır. Yine bu çerçevede, iktisadi kurumlar ve kurallar, tarafların serbest iradeyle gerçekleştirdikleri üretim faaliyetlerine yön vermesine ortam hazırlamalıdır.

Makro düzeyde ise devlet, kredi ve teşvik politikalarıyla kaynakların verimli kullanılmasına zemin oluşturmakla görevlidir. Devlet, iktisadi faaliyetleri sürdüren müesseseler arasında hakem görevini üstlenmelidir. Tarafli değil, adaleti tesis edecek hakem konumunda olmalıdır.

Devletin alacağı vergi oranları ve yapacağı harcama alanları bellidir ve nettir. Temel vergi oranları Kur’an’da belirtilmiştir. Cizye, haraç ve ganimet gibi oranları zaman ve şartlara göre değişen tali vergilerin dışında İslâm’da bu temel vergiler, 1/5 humus, 1/10 oşur ve 1/40 zekâtan ibarettir (Mannan, 1980: 377-416). Olağan dışı hadiseler cereyan

etmedikçe, yöneticilerin keyfi isteklerine göre bu oranların üzerinde vergi oranları belirlenemez. Miktarı sınırlı olan ve bir defa kullanmakla tükenen ve yenilenmeyen kamu mülkünden elde edilen madenlerde vergi oranı (humus) 1/5'dir. Sınırları belli olan ve üzerinde yararlanma mülkiyeti tesis edilmiş olan tarımsal araziden elde edilen hâsıladan alınan vergi oranı (öşür) 1/10'dur. Herkese açık olan ve başkasının yararlanmasına mâni olunmayan pazaryerlerinden (piyasalardan) elde edilen nakit tasarruflardan ve meralarda otlatılan hayvanlardan 1/40 oranında vergi (zekât) alınır (Dawaba, 2010: 211-221). Keyfi vergi koymak doğal insan haklarından biri olan mülkiyet hakkının ihlali sayılmaktadır. İslâm'da yöneticilerin keyfi vergi koyma yetkisi yoktur. Müslümanlar Kur'an'da belirtilen bu vergileri sadece siyasi bir yükümlülük olarak kabul etmemişler; aynı zamanda dini bir ibadet olarak da telakki etmişlerdir (Faridi, 1980: 119-130).

İslâm iktisadında vergi gelirlerinin oranları gibi harcama alanları da bellidir. İslâm'daki idari yapı, genel olarak bucak, il ve merkezi devlet olarak teşkilatlandırılmıştır. Bucak en küçük idari ve siyasi birimdir⁷. Yargılama ve diğer temel idari hizmetler bucak düzeyinde yapılır. Zekât geliri, yani alınan 1/40 oranındaki vergiler, bucak idaresinin gelirini oluşturur. Bucak yönetimi bu gelirle yerel hizmetleri yerine getirir. 1/10 oranında tarımsal hâsıladan alınan vergiler ise il vergileridir. İl bu vergi gelirleri ile il sınırları içindeki ve bucak sınırları dışındaki güvenliği sağlar ve alt yapı hizmetlerini yerine getirir. 1/5 oranında alınan vergiler de merkezi idarelerin gelirini oluşturur. Merkezi idare bu gelirle dış ve iç güvenliği sağlar, ülkede hukukun üstünlüğünü sağlamak için gerekli harcamaları yapar. Bu gelirle temel alt yapı yatırımlarını ve hizmetleri gerçekleştirir.

Devlet, ilave olarak iktisadi faaliyetleri desteklemek amacıyla yerine getirdiği alt yapı hizmetlerinin karşılığında hâsıladan pay alabilir. Devlet de olsa, hizmet yapmadan insanlara külfet yüklemekle yetkisine sahip değildir.

4.3.2. Temel Haklar ve Devlet

İslâm'da devlet, aldığı vergiler karşılığında başta dış güvenlik olmak üzere aşağıda belirtilen temel hakları güvence altına almakla görevlidir.

4.3.2.1. Can Güvenliği

Devletin temel görevlerinin başında ülkede yaşayan ve mahkeme kararlarına uymayı kabul eden herkesin can güvenliği sağlamak gelir. Devlet, can güvenliği ile birlikte kişinin düşünme ve inanç özgürlüğünü sağlamakla ve ırz ve namusunu korumakla yükümlüdür.

⁷ Osmanlı devletinde nahiye olarak adlandırılan ve ortalama bin ailenin yaşadığı en küçük idari birim olan bucakta Cuma namazı kılınır; çevredeki köy ve yerleşme yerlerinde üretilen ürünler burada kurulan pazar yerinde satılırdı. Başkanı ve şurası olan bu idari birimde yerel sorunlar çözülür; sosyal yardımlaşma ve dayanışma tesis edilmeye çalışılırdı (Akdemir, 2017: 330-1). Osmanlı döneminden devralınan bucak yönetimi Cumhuriyet'in ilk yıllarında bir yerel idari birim olarak işlevlerine yerine getirmiştir (Özçağlar, 2014: 286). Günümüzde bucakların yetkileri ilçe ve ile devredildiği için bucak idari birimi işlevini yitirmiştir.

Çünkü bu temel haklar ve özgürlükler insanın şahsıyla ilgilidir. Bu haklar insanın kişiliğinin uzantısı olan doğal haklarıdır. Devlet insanın bu haklarını ihlal edenleri yargı kararıyla cezalandırır. Mağdur edilenlerin mağduriyetlerini giderir.

4.3.2.2. Mal Güvenliği

Ferdin başkasının zararına yol açmadan emek ve gayretiyle elde ettiği değerler ile edindiği mülkiyeti korumak da devletin temel görevidir. Kişinin mülkiyet hakkını ihlal edenler yargı kararları ile cezalandırılırlar. Mülkiyet hakkına tecavüzden doğan mağduriyetler tazmin ettirilir. Şayet devlet mülkiyet hakkını ihlal edeni bulup cezalandırmaz ise, meydana gelen mağduriyetleri bizzat devlet tazmin eder, öder.

4.3.2.3. Akit Güvenliği

İslâm hukukunda yürürlükteki mevzuata aykırı olmamak kaydıyla tarafların kendi irade ve rızalarıyla yaptığı anlaşmalar adeta kanun hükmündedirler. İslâm ekonomisinin temel ilkelerinden biri de üretim faktör sahiplerinin kendi irade ve rızaları ile yaptıkları sözleşmelerle üretimi gerçekleştirmeleri ve elde ettikleri hâsılayı irade ve rızaları ile paylaşmalarıdır. Yapılan anlaşmalara taraflar uymak zorundadır. Şayet anlaşma ihlal edilir ve taraflardan mağdur olanlar olursa, mağdur edilenler ilgili kuruma başvurma ve uğradığı zararın giderilmesini talep etme hakkına sahiptir. İlgili sözleşme yargı tarafından incelenir ve mağdurların zararları tespit edilir. Mağduriyete uğrayanların bu zararları sözleşmeyi ihlal edenlerden alınır. Şayet mağdur edilenlerin mağduriyeti yasal yoldan giderilemez ise eğer, devlet bunu karşılar, tazmin eder. Mahkemeye başvurma ve mağduriyeti giderme masrafları mağdurdan alınmaz.

4.3.2.4. İstihdam Güvenliği

İslâm ekonomisinde kazancın temel kaynakları, çalışarak, ticaret yoluyla riske katlanarak ve tasarrufları yatırıma dönüştürerek kazanç elde etmektir. Emek harcamadan, riske katılmadan veya tasarruflarını değerlendirmeden sağlanan kazanç, başkasının kazancından pay almak anlamına gelir. Çünkü iktisatta üretmeden tüketmek mümkün değildir. Faiz, para sahibinin çalışmadan ve riske katlanmadan üreticinin ürettiğinden, üreticinin rızası olmadan aldığı paydır. Faizde ve kumarda tarafların iradeleri vardır. Ama kaybedenlerin rızası olmadığı için yapılan işlemde elde edilen kazanç İslâm’a göre haramdır.

İslâm ekonomisinde ihtiyaç sahiplerine faizsiz borç (kredi) vermek (karz-ı hasen) sevaptır. Kamu bankalarının darda olan üreticiye borç vermeleri görevleridir. Çünkü darda olan üreticiyi sıkıntıdan kurtarır ise, üretici üretimini sürdürür ve hâsıladan da devlete vergi verir. Devletin üretimi ve istihdamı faizsiz kredi ile desteklemesi görevidir. İslam iktisadına göre üretimden vergi alan devletin, sağladığı krediden vergi (faiz) alması üretim-tüketim dengesini bozar ve gelir dağılımında dengesizliğe sebep olur. Diğer taraftan, faizsiz kredi ile üretimi destekleyen devlet, vergi matrahını artırır ve iktisadi büyüme ortamı hazırlar.

4.3.2.5. Yaşama Güvenliği

İslâm'da kişinin hayatı toplumun güvencesi altındadır. İslâm toplumu, bir bakıma toplumun üyeleri olan fertlerin hayatlarını sürdürmelerine yardımcı olmakla görevlidir. Toplumun bu görevini toplum adına devlet kurumları, özellikle hükümet, aldığı vergi geliriyle yerine getirir. Üretime aktif katılmayanların temel ihtiyaçlarını devlet adına hükümet karşılar. Zekât geliri ile bir bakıma yaşama güvenliği sağlanır.

4.3.2.5.1. Yoksulluktan Korunma Güvenliği

Hiçbir kazancı olmayanların asgari geçimlerini temin edecek gelirlerini sağlamak devletin denetim ve gözetimindeki kurumların görevidir. Kazancı olmayan ve işsiz olan insanların temel ihtiyaçlarını bu kurumlar karşılar. Onlara ayni ve nakdi yardımlarda bulunulur. Kur'an servet sahibi olanların servetinden, *“Onların mallarında belli bir hak vardır. Hem isteyen için hem de istemekten utanan yoksul için”* (Kur'an, 70/24-5) diye belirterek yoksulların hakkı olduğunu açıkça belirtmektedir. Başka bir ayette ise bu husus, *“Onların mallarında isteyen ve istemeyen yoksullar için bir hak vardı”* diyerek vurgulanmaktadır (Kur'an, 51/19). Kur'an, ihtiyaç sahibi olan yoksulların asgari geçimlerinin karşılanmasının Müslümanların temel görevi olduğunu çok net olarak açıklamaktadır. İnsanı yoksulluğun yol açtığı sıkıntılara karşı güven altına almak hem ferden bütün Müslümanların hem de toplumun ortak gücünü temsil eden devletin görevidir (Ghanem, 2013: 145-161). İslâm'da yoksulları kendi haline terk etmek söz konusu değildir.

4.3.2.5.2. Hastaları Tedavi Güvenliği

Devlet hastalık ve yaşlılık nedeniyle hayatlarını idame ettirmede zorlananların sıkıntılarını gidermekle görevlidir. Tedavi hizmetlerini, hastane ve diğer sağlık kurumları vasıtasıyla yerine getirir. Yaşlıların bakım ve tedavisini bakım evleri vasıtasıyla devlet sağlar. İslâm'da sağlık hizmetleri piyasanın insafına terk edilemez. Çünkü devletin asli görevlerinden biri yaşama hakkının devamı olan sağlık güvencesidir.

4.3.2.5.3. Yetimlere Bakım Güvenliği

Devlet yetimlere bakıp büyütme, eğitme ve aile kurmalarına yardımcı olmakla yükümlüdür. Bu görevi doğrudan yerine getirmede zorlanır ise, bu hizmetin vakıflar yoluyla karşılanmasına yardımcı olur. İslâm toplumunda her baba ve anne, vefatlarından sonra yetim kalan çocuklarının toplumun ve dolayısıyla devletin himayesinde olduğunu bilir. Kur'an, *“Dini yalanlayamı gördün mü? İşte o, öksüzü iter, kakar. Yoksulu doyurmaya önyak olmaz”* (Kur'an, 107/1-3) ayetleriyle yetimlere bakmanın ve yoksulların doyurmanın Müslümanların temel görevi olduğunu ve bu görevleri ihmal edenlerin dini yalanladıklarına işaret etmektedir.

4.3.2.5.4. Seyahat Güvenliği

İslâm'da insanların yeryüzünü gezip görmeleri ve geçmiş kavimlerin başına gelenlerden ibret alınması teşvik edilmektedir: “Ant olsun ki biz her ümmete, ‘Allah’a ibadet edin ve putlara tapmaktan sakının.’ diye bir peygamber gönderdik. Allah, bu ümmetlerden bir kısmına hidayet etti, bir kısmına da sapıklık hak olmuştur. Şimdi yeryüzünde bir gezip dolaşın da bakın ki, peygamberleri yalanlayanların sonunun ne olduğunu bir görün” (Kur’an, 16/36). İnsanların seyahat etmesini teşvik eden İslam dininde, yola çıkanlara ve yolda kalanlara yardım etmek devletin görevi olmuştur. Hatta zekât gelirinun 1/8’i yol ehline, seyahat edenlere, kervansarayların masraflarına harcanmıştır. Seyahat yolları, kervansaraylar ve seyahat güvenliği devlet tarafından sağlanmıştır. Tarihte vakıflar tarafından kurulan ve işletilen kervansaraylar, seyahat edenlerin ihtiyaçlarını karşılamak ve seyahat güvenliğini sağlamak amacıyla tesis edilen müesseselerdi. Bunlar sayesinde, M.S. 8. ile 15. yüzyıl arasında Çin Seddi’nden Atlas Okyanusu’na kadar uzanan geniş coğrafyada Tarihi İpek Yolu güzergâhında tarihin en büyük iktisadi entegrasyon bölgesi oluşmuş ve bu bölgede mal, emek, bilgi ve teknoloji dolaşımı serbestçe sağlanmıştır. Bu geniş İslâm coğrafyasında kültür, ilim ve ticaret merkezi olan birçok gelişmiş şehir kurulmuştur. O dönemde bu bölge, serbest ticaret ve bilgi paylaşımı nedeniyle, dünyanın en gelişmiş ve mamur bölgesi haline gelmiştir.

4.3.2.6. Alt Yapı Hizmetlerini Sağlama Güvenliği

İslâm'da iktisadi faaliyetlerin alt yapı hizmetlerinin devlet tarafından doğrudan veya vakıflar aracılığıyla karşılanması esas kabul edilmektedir. Alt yapı hizmetlerini, küçük ve orta işletmeler sınırlı gelirleriyle yeterli düzeyde karşılayamazlar. Ayrıca, büyük firmalar bu tür hizmetleri kuracakları destek hizmet birimleri vasıtasıyla karşılayabilecekleri için küçük firmalar onlarla rekabet edemezler. Bunun yanı sıra, faizli ekonomik sistemde faiz, büyük firmaları daha da büyüterek tekel durumuna getireceğinden küçük ve orta boyutlu firmalar bu konuda onlarla yarışamazlar.

İslâm iktisat düzeninde ise devlet, fertlerin ayrı ayrı yapmaları zor olan alt yapı hizmetlerini yerine getirerek iktisadi hayatta rekabete ortam hazırlar. Bu tür hizmetler yol, köprü, iletişim, haberleşme, enerji temini, makro planların hazırlanması, iktisadi verilerin toplanıp yayınlanması, eğitim ve öğretim faaliyetlerinin desteklenmesi, hukuk, muhasebe ve danışmanlık gibi hizmetlerin karşılanmasıdır (Karagülle, 2014: 60-99). İslâm iktisadında devlet bir bakıma alt yapı hizmetlerini yerine getirmekle görevli bir ortak konumundadır. Devletin bu hizmetler karşılığında alacağı vergi oranları da Kur’an’da açıkça belirtilmiştir. Bu sağlanan alt yapı hizmetleri, küçük ve orta işletmelerin üretim maliyetleri azaltarak rekabet güçlerini artıracaktır.

4.3.2.7. Mübadele Araçları Güvenliği

Devlet, “mal=para” dengesini kurmalı ve korumalıdır. Karşılıksız hiçbir mübadele aracı tedavüle sokulmamalıdır. Karşılıksız para basan hükümdar bir bakıma halkını kandırmakta ve onlara zulüm etmektedir (Robins, 1998: 37-9). İslâm ekonomisinde paranın

(semen) karşılığı ölçülebilen, tartılabilen ve sayılabilen reel değerlerle tanımlanmalıdır. Karşılığı reel değerlerle net olarak tanımlanmayan para ve para işlevini gören sembolik değerler "mal=para" dengesini bozduğundan dolayı haksızlığa yol açar. Gazali'ye göre paranın içindeki değerli metali değiştirerek piyasaya sürmek bir bakıma haksızlıktır ve zulümdür (El-Gazali, 1986: 91). Fransız düşünür Nicole Oresme, Gazali'den yaklaşık iki yüzyıl sonra, yöneticilerin metal paranın ihtiva ettiği değeri yüksek metali değeri düşük metalle karıştırarak miktarını artırmasının, taşışe başvurmasının, bir bakıma halkın servetine el koyma olduğunu kabul etmiştir. Ona göre para değişimi kolaylaştıran bir araçtır ve servetin insanlar arasında dolaşımını kolaylaştırır. Fakat taşışe yoluyla paranın miktarı artırılarak değerini düşürülmesi, halka zarar verir ve yoksullaştırır (Neff, 1950: 47).

5. İslâm İktisadı ve Günümüzün İktisadi Meseleleri

İslâm ekonomisinin temel ilkeleri Medine Site Devletinde ve daha sonraki dört halife döneminde o günün ekonomik şartlarına göre uygulanmıştır. Hicretin ilk dört yüzyılında değişen şartlara ve çevreye göre İslâm âlimleri bu hususlara açıklık getiren ilmi yorumlar yaparak iktisadi uygulamalara güncellik kazandırmışlardır.

Son dört yüzyılda ise gerçekleşen sanayileşmeye ve teknolojik gelişmelere bağlı olarak iktisadi faaliyetlerde büyük değişimler olmuştur. Tarım ekonomisinden sanayi ekonomisine, hatta sanayi ötesi topluma geçilmiştir (Altundere, 2016: 104-7). Günümüzde yapay zekâ, büyük veri ve robotik teknolojilerin gelişmesiyle üretim ve tüketimin yapısı her geçen gün biraz daha değişmektedir. Bugün Müslümanlar karşılaştıkları sorunlara, bilimsel yöntemleri kullanarak ve İslâm iktisadının ilkelerini göz önünde bulundurarak çözümler üretebilirler. Günümüzün kapitalist sisteminin çözemediği sorunlara yeni çözümler bulabilirler.

Hemen her toplumda ve her dönemde iktisadi faaliyetlerin temel hedefi, mevcut kaynakların verimli kullanılarak üretim ile tüketim arasında dengenin sağlanmasıdır. İktisadi sorunlar, büyük oranda üretim ile tüketim arasındaki dengesizlikten kaynaklanmaktadır. İnsanlık tarihi boyunca ihtiyacı karşılayan mal ve hizmetlerin arzı ile talebi arasındaki dengesizlik azaldığı ölçüde iktisadi sorunlar azalırken; dengesizlik arttığı ölçüde de sorunların artışı engellenememiştir. Üretim-tüketim dengesizliğinin aşırı artışı, zaman zaman insanlığı yoksulluk ve sefaletle karşı karşıya bırakmıştır.

İnsanlık tarihi boyunca devlet hem üretim faaliyetlerin organizasyonu hem de üretilen hasılanın paylaşım kurallarının belirlenmesi ile doğrudan ve dolaylı olarak ilgilenmiştir. Bundan dolayı, her yerde ve zamanda devletlerin üretim ile tüketim dengesinin sağlanıp sağlanmamasında neticeyi belirleyen işlevleri olmuştur. Günümüzde karşılaşılan iktisadi sorunlar ile devletin üstlendiği iktisadi işlevler arasında yakın ilişkilerin bulunduğu bilinmektedir.

Bugünün iktisadi sorunları geçmişe göre oldukça farklılaşmıştır. Bununla birlikte, İslâm İktisadının genel ilkelerinden hareketle devletin iktisadi faaliyetleri yönlendirmedeki

cari uygulamalarına farklı boyutlar kazandırılması ve böylelikle günümüzün sorunlarına çözüm üretilebilmesi mümkündür.

İslâm, insanı yaratılanların en üstün varlığı olarak kabul eder. Yerde ve gökte her şeyin insan için yaratıldığı Kur'an'da vurgulanmaktadır. Bu nedenle İslâm iktisadının dayandığı temel ilkeler, insanın bütün sosyal faaliyetlerin merkezine yerleştirilmesini gerektirmektedir. İslâm ekonomisinde insan, üretimde emek ve kabiliyetleriyle eşyayı değerli hale getiren ve talebi ile de eşyaya değer kazandıran temel faktördür. İnsan sıradan üretim faktörlerinden bir faktör değildir. Bu açıdan bakıldığında İslâm iktisat disiplinine “*Beşeri İktisat*” da diyebiliriz. Buna karşın, Kapitalizm sermayeyi, Sosyalizm ise devleti sosyal faaliyetlerin adeta merkezine yerleştirmektedir. Bu açıdan İslâm iktisadının günümüz sorunlarına sunduğu çözümler hem Sosyalizmden hem de Kapitalizmden farklıdır.

Her sistem, iktisadi faaliyetlerinde hesaplarını neye göre yapıyor ise, o şeyi merkezi alıyor demektir. Kapitalizmde kâr ve zarar hesaplarıyla sermayeye kâr kazandırma hususu merkeze yerleştirilerek yapıldığından dolayı sistem, sermaye merkezli bir sistemdir. Sosyalizmde (Sovyet Birliği'nde ve 1976 öncesi Çin'de) devlet merkezli bir ekonomi düzenin kurulmuştu ve bu düzende maliyet ve getiri hesapları devletin çıkarı merkeze alınarak yapılmaktaydı. İslâm iktisadı ise hem üretimde hem de paylaşımında insanı merkeze yerleştirmektedir. İstihdamın sağlanmasında ve paylaşımında adaletin tesis edilmesinde devlete aktif rol alması görevi verilmektedir.

Günümüzün iktisadi sorunlarına giderek tekelleşen Kapitalizm, yeterli yeni çözümler sağlayamamaktadır. Hatta sorun üretmektedir. Bu sistem, 20. yüzyılın ikinci yarısında dünya kaynaklarının belli tekellerin denetimine girmesine ortam hazırlamıştır. Finansal değerler ticaretinin dünya reel ticaret hacmine göre sürekli artışı, reel üretimi yeterince artırmadığı için dünyada yoksullaşma sürecini hızlandırmış ve üretilen değerlerin de sınırlı sayıdaki sermayedarın mülkiyetine geçmesine neden olmuştur. Bu durum, dar gelirlerin talebini azaltarak üretim-tüketim dengesinin bozulmasına sebep olmuştur. Bundan dolayı, 2008 yılında bütün dünyayı derinden etkileyen Finansal Kriz meydana gelmiştir. İslâm iktisadı ve finansı, 2008 Küresel Finans Krizinden sonra dünya gündemine getirilmiştir. İslâm iktisadının günümüzün iktisadi sorunlarına ne tür çözümler sunduğu hem akademik hem de uygulamada araştırılmaya ve tartışılmaya başlanmıştır.

İslâmi sistemde esas olan tasarrufların reel değerler üretimine kanalize edilerek mal ve hizmet üretilmesidir. Para ticaretinden elde edilen kazanç, yani faizi, meşru bir kazanç kabul etmeyen İslâm iktisadı, finansal değerlerin ortaklıklar kurularak mal üretimini artırmak suretiyle kazanç elde edilmesini özendirir. Bununla beraber, ticaret yaparak gelir elde etmeyi veya sabit yatırımlara yönlendirilerek kira gelirinin sağlanmasını teşvik etmektedir. Bu üç alana kanalize edilen finansal değer sahipleri hem kazancı hem de zararı aralarındaki anlaşmaya göre paylaşırlar. İslâm iktisadının ilkelerine göre kâr elde isteyen sermayedarlar üretim riskini de üstlenmelidir. Kapitalizmde finansal değerlerin sahipleri, önceden belirlenen faiz gelirini riske katılmadan alırlar. Üretimin riskini, faiz maliyetini de ödemek zorunda olan düşük gelirli kesimler taşır. Sosyalizmde ise iktisadi faaliyetlerin riskini toplumu oluşturanlar üstlenmektedir. Bu bakımdan İslâmi finans sistemi

daha insani ve daha adil bir sistem olarak değerlendirilebilir. Reel değerler ticaretinden elde edilen kâr ve zararın paylaşımını öngören faizsiz finans sistemi, iktisadi gelişme ve değişme sürecini hızlandırabilir ve sürdürülebilir kılabilir.

Günümüz dünyasında karşılaşılan en önemli iktisadi sorunların başında hem ulusal, hem bölgesel, hem de küresel düzeyde üretim kaynaklarının paylaşımındaki adaletsizliğin sürekli artışı ve yaygınlaşması gelmektedir. Reel değerlerle tanımlanmayan karşılıksız sembolik değerler ticareti yoluyla zenginleşen sınırlı sayıda sermayedar sahip oldukları kaynakları istihdam sağlayıcı alanlara yeterince yatırmamakta ve böylece israf etmektedir. Bu durum, işsizliği artırmakta; yoksulluk ve sefaleti ise, önemli boyutlara ulaştırmaktadır. İslâm iktisadı ve finansı, faizsiz yöntemlerle kaynakları üretime kanalize ederek hem istihdamı ve üretimi artırıcı hem de paylaşımındaki haksızlığı azaltıcı ilkelerin uygulanmasını öncelemektedir. İslâm iktisadının üretim eksenli yöntemleri, mevcut kurumsal yapıdaki eksiklikler giderilerek, uygulandıkça toplam reel üretim artırılabilecek ve yoksulluk soruna kapsayıcı sürdürülebilir çözümler üretilebilecektir. Batıda, İslâmfobiyi gündeme getiren tekeli güçlerin İslâm'a karşı sergiledikleri ortak eylemlerine rağmen, İslâm ekonomisi ve finansına ilgiyi de artırmaktadır. Bu alanda üniversitelerde yeni bölümler açılmakta, faizsiz finans yöntemleri geliştirilmekte ve uygulanmaya çalışılmaktadır.

İslâm iktisadı, mevcut kapitalist sistemin iktisadi ilişkilerinin dayandığı menfaat çatışması yerine menfaat uyumu paradigmasına dayandırmaktadır. Çağımızda ulusal ve uluslararası ilişkileri düzenleyen mevcut menfaat çatışma paradigması değiştirilmeden karşılaşılan sorunlara çözüm üretmenin imkânsız olduğunu giderek artan sorunlar ortaya koymaktadır (Ersoy & Altundere, 2017: 16).

İslâm iktisadı ve finansının belirtilen özellikleri, beşeriyeti huzur ve barışa götüreceği yol haritasının nirengi işaretlerini göstermektedir. Bu insan merkezli iktisadi düzen sadece Müslümanlar için değil, bütün beşeriyetin yararına olumlu neticelere doğurabilir. Çünkü İslâm iktisadı, din, dil, ırk ve soy-sop farkı gözetmeden herkesini yararına çözümler üretmeyi hedefler.

6. Sonuç

Devletin iktisadi faaliyetleri düzenlemedeki etkisi ve yönlendirmedeki işlevleri tarih boyunca yoğun tartışmalara konu olmuştur. Otoriter sistemlerde devlet hayatın her alanına müdahale ettiği gibi iktisadi faaliyetlere de müdahale etmiş; devlet yöneticileri neyin, nasıl, ne ile üretileceğini ve hâsılanın nasıl paylaşılacağını belirlemişlerdir. Yani iktisadi faaliyetleri siyasi tekel konumunda olanlar denetlemiş ve yönlendirmiştir. Diğer taraftan, Batı'da 13. yüzyıldan itibaren ticari faaliyetlerin yoğunlaşmasıyla ortaya çıkan burjuva sınıfı önce kentlerde daha sonra ise ülke genelinde yönetimi elde ettikten sonra, dönemin ilim adamlarını da yanına alarak, Kapitalist sistemin kurulup gelişmesinde aktif ve belirleyici bir rol üstlenmiştir. Bilginin artması, teknolojinin gelişmesi ve şartların değişmesine göre bu sistemi sürekli yenilemiş ve yönlendirmiştir.

Bugün küresel düzeyde tekel konumunda bulunan finansal güçler küresel iktisadi faaliyetlere yön vermektedir. Ayrıca ulus devletleri etkileyerek adeta küresel iktisadi faaliyetleri kendi çıkarına göre yönlendirmekte ve manipüle etmektedir. Bugün dünyamızda devlet ya siyasi tekelin ya da iktisadi tekelin denetim ve güdümü altındadır. Her ülkede ulusal egemenliği temsil eden devletin bu tekellerin istek ve menfaatine hizmet eden bir kurum haline getirilmeye çalışılmaktadır. Başta insan emeği olmak üzere ulusal ve küresel kaynakların harekete geçirilmesinde ve üretim faktörlerinin veriminin artırılmasında devlet kurumu yetersiz kalmaktadır. Devletin iktisadi işlevleri yeterince net olmadığı için iktisat kurallarına ters düşen keyfi müdahaleler, zaman zaman üretim-tüketim dengesinin bozulmasına yol açmaktadır.

İşte insanlık tarihinin bu evresinde, İslâm’ın temel ilkelerinin bilinmesi ve toplumdaki iktisadi faaliyetlerde ve devletin temel işlevlerinde bu ilkelerin göz önünde bulundurulması, çağımızın sorunlarının çözümüne önemli katkılarda bulunabilir. Nitekim 2008 Küresel Finans Krizinden sonra İslâmi finans küresel gündeme getirilmiştir. Şu anda başta Kapitalist ülkeler olmak üzere birçok ülke, İslâmi Finans yöntemlerinden yararlanmaya gayret etmektedirler. Siyasi ve iktisadi bakımdan tekelci odakların denetimindeki güçlü devletlerin yol açtığı gerginlikler, sıcak çatışma ve savaşlar insanlığın üçte ikisini sefalete mahkûm etmiştir. Böyle bir zamanda sadece Müslüman veya yoksul ülkelerin değil, bütün insanlığın İslâm’ın “*Kerim Devlet*” anlayışını incelemeye ihtiyacı olduğu kanaatindeyiz.

Kaynaklar

- Akdemir, S. (2017), *İnsanlık Anayasası Kavramı*, İstanbul: Atlas Yayınları.
- Al Umari, A.D. (2001), *Madinan Society at the Time of the Prophet*, Herndon/Virginia: The International Institute of Islamic Thought.
- Altundere, M.B. (2016), “Endüstri Toplumundan Post-Endüstriyel Topluma: Emek ve Sınıf Tartışmaları”, içinde: M. Talas & B. Şen (eds.), *Ekonomi Sosyolojisi*, İstanbul: Lisans Yayıncılık, 103-122.
- Bassiouni, M.C. (2003), *International Protection of Human Rights: Islamic and Regional Instruments*, Cairo: Dar El Shorouk.
- Crane, A. (2013), “Modern Slavery as a Management Practice: Exploring the Conditions and Capabilities for Human Exploitation”, *Academy of Management Review*, 38(1), 45-69.
- Dawaba, A.M. (2010), *Islamic Economy: Introduction and Methodology*, Cairo: Dar Es-Salaam.
- Debbağoğlu, A. (1979), *İslâm İktisadına Giriş*, İstanbul: Dergâh Yayınları.
- Ebu Zehra, M. (1966), *Ebu Hanife*, (Çev. O. Keskiöglü), İstanbul: Üçdal Neşriyat.
- Ebu Zehra, M. (1978), *Mezhepler Tarihi*, (Çev. A. Şener), İstanbul: Hisar Yayınevi.
- Ebu Zehra, M. (2000), *İmam Şafî*, (Çev. O. Keskiöglü), Ankara: Diyanet İşleri Başkanlığı Yayınları.
- El-Gazali, M. (1986), *İhya-i Ulum-id-Din, Cilt IV*, (Çev. A. Serdaroğlu), İstanbul: Bedir Yayınevi.
- Ersay, A. (1986), *İktisadi Müesseseleşme Tarihi, İktisadi Kalkınmanın Tarihi Seyri*, İzmir: Akevler - Akdeniz Bilimsel Araştırma Merkezi.

- Ersoy, A. (1999), “Bürokratik Anayasadan Demokratik Anayasaya”, *Yeni Türkiye Dergisi*, 5(30), 530-538.
- Ersoy, A. (2007), “Paylaşımçı Demokrasiye Cumhurbaşkanının Görev ve Sorumlulukları”, *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 1(2).
- Ersoy, A. (2012), “Niçin Milli Anayasa? Bürokratik Anayasadan Demokratik ve Adil Anayasaya”, *Milli Anayasa Şurası*, Ankara: Ekonomik ve Sosyal Araştırma Merkezi (ESAM) Yayını.
- Ersoy, A. (2013), “An Organizational Model For Capital Formation in African Countries: The Case of Middle East Organised Industrial Zone (OSTİM)”, Tanzania Darussalam Üniversitesi’nde Ekim 2013’te yapılan *How can Economic, Cultural and Political Relations between Tanzania and Turkey be increased? What can be done?* konulu toplantıda sunulmuştur.
- Ersoy, A. (2015), *İktisadi Teoriler ve Düşünceler Tarihi*, Ankara: Nobel Yayınevi.
- Ersoy, A. & M.B. Altundere (2017), “The Market Institution and the State in Islamic Economics: From Past to Present and Future”, *International Journal of Economics, Management and Accounting*, 25 (2), 253-284.
- Essid, M.Y. (1986), “Islamic Economic Thought”, in: S.T. Lowry (ed.), *Pre-Classical Economic Thought, From the Greeks to the Scottish Enlightenment*, Boston: Kluwer Academic Publishers.
- Farabi, M.E.N. (1990), *El- Medinetü’l Fâzıla*, (Çev. N. Danışman), İstanbul: Milli Eğitim Bakanlığı Yayınları.
- Farıdi, F.R. (1980), “Zakât and Fiscal Policy”, in: K. Ahmad (ed.), *Studies in Islamic Economics*, Londra: The Islamic Foundation.
- İmam-ı Buhari (2011), *Sahih-i Buhârî*, (Çev. H. Yıldırım), İstanbul: Sağlam Yayınevi.
- Hamidullah, M. (1958), *Introduction to Islam*, Londra: IIFSO.
- Hayek, von F.A. (1995), *Kölelik Yolu*, (Çev. T. Feyzioglu & Y. Arsan), Ankara: Liberal Düşünürler Topluluğu.
- Hiti, P.K. (1980), *Siyasi ve Kültürel İslâm Tarihi*, (Çev. S. Tuğ), İstanbul: Boğaziçi Yayınları.
- Gencer, B. (2009), “Sosyal Devletten Kerim Devlete”, *Bilgi*, 19(2), 1-18.
- Ghazanfar, S.M. (2003), “Scholastic Economics and Arab Scholars: The ‘Great Gap’ thesis Considered”, S.M. Ghazanfar (ed.) *Medieval Islamic Economic Thought, Filling the “Great Gap” in European Economics* içinde, Londra: Routledge.
- Ghanem, M. (2013), *Islamic Economics: The Ultimate Alternative*, Londra: Kreatoc Ltd.
- Karagülle, S. (2014), *Adil Düzendeki Genel Hizmetler*, İstanbul: Medhal İlim Araştırmalar Derneği Yayını.
- Mannan, M.A. (1980), *İslâm Ekonomisi, Teori ve Pratik*, (Çev. B. Zengin), İstanbul: Fikir Yayınları.
- Moralı, D. (2002), “‘Yeni Dünya Düzeni’ ya da Yeni Emperyalist Paylaşım”, *Sınıf Mücadelesinde Marksist Tutum*, <marksist.net>, 05.04.2018.
- Neff, F.A. (1950), *Economic Doctrines*, New York: McGraw-Hill.
- Özçağlar, H. (2014), “Tarihsel Süreçte Bucakların Yönetsel Bölünüş İçindeki Yeri ve Önemi”, *TUCAUM VIII. Coğrafya Sempozyumu Bildiriler Kitabı*, Ankara, 285-296.
- Rothbard, M.N. (1995), *Economic Thought Before Adam Smith, an Austrian Perspective on the History of Economic Thought*, Londra: Edward Elgar.
- Seyyid, M. (2004), *Usul-i Fıkıh Medhal*, İstanbul: Medhal İlim Araştırmalar Derneği Yayını.

- Sıba’ı, M. (1984), *Some Glittering Aspects of the Islamic Civilization*, Beyrut: International Islamic Federation of Students Organization.
- Sırvanı, H.H. (1983), *İslâm’da Siyasi Düşünce ve İdare*, (Çev. K. Kuşçu), Ankara: Nur Yayınları.
- Ul Haq, I. (1996), *Economic Doctrines of Islam*, Herndon/Virginia: The International Institute of Islamic Thought.
- Wilson, R. (1997), *Economics, Ethics and Religion*, New York: New York Üniversitesi Yayını.
- Yücel, E. (2017), “İslam Hukukunda Tahkim ve Katılım Bankalarında Uyuşmazlıkların Tahkim Yoluyla Çözümü”, *İslam Ekonomisi ve Finansı Dergisi*, 3(2), 137-160.

Altundere-Doğan, M.B. & A. Ersoy (2019), “İslâm İktisadında Devletin Temel İşlevleri: İnsan Merkezli İktisadi İlkeler”, *Sosyoekonomi*, Vol. 27(39), 151-173.

İngiltere Kamu İç Denetim Sisteminde Merkezileşme ve Devlet İç Denetim Ajansının Kurulması¹

Halis KIRAL (<https://orcid.org/0000-0001-7022-872X>), Department of Economics, Social Sciences University of Ankara, Turkey; e-mail: halis.kiral@asbu.edu.tr

İlhan HATİPOĞLU (<https://orcid.org/0000-0001-5367-3194>), Internal Audit Coordination Board, Ministry of Finance, Turkey; e-mail: ilhan.hatipoglu@maliye.gov.tr

Centralization of the Public Internal Audit System in England and Establishment of the Government Internal Audit Agency²

Abstract

In recent years, there has been a major change in the field of public internal audit in England. The structure of the public internal audit has been transformed from a decentralized internal audit system into a centralized one. The lack of a standard methodology and the implementation differences between internal audit units are regarded as the main reasons for this transformation. In this direction, the Government Internal Audit Agency has been established aiming to improve the quality of services offered and the harmonization between internal audit units. In this study, we will examine the change in the field of public internal audit in England, the main reasons for this change and the Government Internal Audit Agency established because of this change, which represents a centralized structure of a public internal audit.

Keywords : Public Internal Audit, Internal Audit System in England, Government Internal Audit Agency, Centralized Public Internal Audit System.

JEL Classification Codes : H83, H11, H59.

Öz

Son yıllarda İngiltere’de kamu iç denetim alanında büyük bir değişim yaşanmakta ve kamu iç denetim yapılanması, merkezi olmayan iç denetim sisteminden merkezi iç denetim sistemine doğru dönüştürülmektedir. Söz konusu dönüşümün temel sebepleri arasında ise, iç denetim birimleri arasında standart bir metodolojinin olmayışı ve birimler arası uygulamalarda görülen farklılıklar sayılmaktadır. Bu doğrultuda, Devlet İç Denetim Ajansı kurularak, iç denetim birimleri arasında uyumun ve sunulan hizmet kalitesinin artırılması amaçlanmıştır. Bu çalışmada, İngiltere’de kamu iç denetim alanında görülen değişim, bu değişimin temel sebepleri ile bu değişimin sonucu olarak kurulan ve kamu iç denetim alanında merkezi bir yapıyı temsil eden Devlet İç Denetim Ajansı incelenecektir.

Anahtar Sözcükler : Kamu İç Denetimi, İngiltere İç Denetim Sistemi, Devlet İç Denetim Ajansı, Merkezi Kamu İç Denetim Sistemi.

¹ Değerlendirmeleriyle çalışmaya katkıda bulunan Ahmet Koray Kazancı, Jo Rowley, Fergün Siper, Gamze Yudum Süler, Seda Aroymak, Wayne Bartlett ile Zeynep Lalik’e teşekkür ederiz.

² We thank Ahmet Koray Kazancı, Jo Rowley, Fergün Siper, Gamze Yudum Süler, Seda Aroymak, Wayne Bartlett and Zeynep Lalik for their contributions.

1. Giriş

Küresel finansal kriz sonrası İngiltere, mali yönetim alanında köklü reform ihtiyacı hissetmiş ve bu reformun kapsamını belirlemek amacıyla çok sayıda gözden geçirme çalışmaları yapmıştır. Bu çalışmalar sonucunda Maliye Bakanlığı mali yönetim alanında; kamu maliyesinde liderlik, bilgi yönetimi, harcama kontrolleri ve iç denetim olmak üzere dört temel reform alanı belirlemiş ve bu alanlarda önemli değişiklikleri hayata geçirmeye başlamıştır (HM, 2013: 8). Ancak, yapılan iki önemli değişiklik İngiltere’de mali yönetim alanında yeniden merkezileşme eğiliminin varlığı konusunu gündeme getirmiştir (IMF, 2015: 15). Bu değişikliklerden ilki, Maliye Bakanlığında ikinci bir daimî müsteşarlık kadrosu (second permanent secretary) ihdas edilmesi ve bu müsteşara bakanlıkların mali yönetiminin gözetim sorumluluğu verilmesidir. Diğer önemli değişiklik ise, bakanlıklar adına iç denetim faaliyeti yürüten iç denetim birimlerinin merkezi olarak yürütülmesini sağlamak amacıyla Devlet İç Denetim Ajansının (GIAA-Government Internal Audit Agency) kurulmasıdır. Bu çalışmada İngiltere’de, son yıllarda kamu iç denetim alanında görülen değişim, bu değişimin temel sebepleri ile merkezi olmayan iç denetim sisteminden merkezi iç sistemine geçiş süreci ve bu sürecin en önemli sonuçlarından biri olan Devlet İç Denetim Ajansı incelenecektir.

Bu doğrultuda, ilk bölümde İngiltere’de kamu iç denetim alanında reform önerilerini içeren çalışmalar incelenecektir. İkinci bölümde ise, bu çalışmaların sonucunda kurulmasına karar verilen ve kamu iç denetim alanında merkezi bir yapıyı temsil eden Devlet İç Denetim Ajansının kuruluş ve yapısı ile Ajansın iç denetim stratejisi üzerinde durulacaktır. Sonuç ve değerlendirme bölümünde ise, merkezi yapıya geçiş ve Ajansın kuruluşunun İngiltere kamu iç denetim sistemine etkileri değerlendirilecektir. Bu kapsamda, İngiltere’de benimsenen ve genel hatları zaman içerisinde olgunlaşacak olan bu yapının takibinde ve süreç içerisinde Ülkemiz açısından çıkarılabilecek iyi uygulama örneklerinin izlenmesinde fayda görülmektedir.

2. Merkezi Olmayan Yapıdan Merkezi Yapıya Dönüşüm Çalışmaları

İngiltere Maliye Bakanlığı tüm merkezi hükümet organlarının bir iç denetim fonksiyonuna sahip olmasını zorunlu tutmaktadır. Bugün itibariyle İngiltere’de 400’den fazla kamu kurumunda yaklaşık 1.000 iç denetçi görev yapmaktadır (NAO, 2012: 5). Maliye Bakanlığı kamu iç denetimine ilişkin üst düzey politika ve standartları belirlemektedir. Bakanlık, merkezi yönetim için Kamu İç Denetim Standartlarını yayımlayarak; kamu iç denetiminin temel ilkelerini belirlemekte, iç denetim hizmetlerine ilişkin bir çerçeve ve iç denetim performansının değerlendirilmesi için bir temel oluşturmaktadır. Bu standart ve çerçeveyi oluştururken aralarında Kamu Maliyesi ve Muhasebe Enstitüsü (CIPFA), İç Denetçiler Enstitüsü (IIA) Londra Şubesi ile İngiltere ve Galler Yeminli Mali Müşavirler Enstitüsünün bulunduğu mesleki kuruluşlar ile birlikte çalışmaktadır (NAO, 2012: 10). Bununla birlikte, söz konusu ortak çalışmalara kurumsal bir yapı kazandırmak ve kamu iç

denetim standartlarını belirlemek için Aralık 2012’de daha geniş katılımı İç Denetim Standartları Danışma Kurulu kurulmuştur³.

İç denetim faaliyetini modern kamu mali yönetimi anlayışının temel bir parçası haline getiren Anglo-Sakson modelin, iç denetime atfettiği önem tartışılmazdır. Bununla birlikte, İngiltere hükümeti, iç denetim faaliyetlerinin kamu kurumlarına olan katma değerini ve kamu iç denetim fonksiyonunun etkinliğini artırmak amacıyla son yıllarda çeşitli çalışmalar yürütmektedir. Bu kapsamda, İngiltere Maliye Bakanlığı 2009 yılında kamu iç denetimin etkinliğini artırmak için “İç Denetim Dönüşüm Programı” başlıklı bir çalışma başlatmıştır. Çalışma sonucunda temel olarak (NAO, 2012: 11):

- İç denetimin gerek bakanlıklarda gerekse bağlı kuruluşlarda planlama, icra ve raporlama bakımından farklılık sergilediği,
- İç denetim başkanları ve temel paydaşlar arasında, hem iç denetimin rolü hem de iç denetim hizmetinin kalitesine ilişkin beklenti ve anlayışlarda farklılıklar bulunduğu,
- İç denetimin insan kaynağını geliştirmek için düzenlenmiş tutarlı bir programın bulunmadığı ve iç denetimin, yüksek kalitede insanları çekmekte her zaman başarılı olamadığı

yönünde bulgulara ulaşılmıştır. Bu bulgulardan hareketle, Mart 2012’de “İç Denetim Dönüşüm Programı”nın önerileri kamuoyu ile paylaşılmıştır. Bu doğrultuda, Maliye Bakanlığı merkezi hükümet genelinde iç denetimin uygulanmasında değişikliğe gidilmesi gerektiğini vurgulamıştır. Bakanlık, tespit edilen sorunlara ilişkin çözüm önerisi olarak, iç denetim insan kaynağının daha esnek ve etkili kullanılması ve bu amaçla “grup iç denetim hizmetleri”ne geçilmesini önermiştir. Böylece, iç denetim faaliyetleri farklı kurumlarda görev yapan ve farklı uzmanlıklara sahip olan iç denetçilerden oluşan gruplar aracılığıyla yürütülebilecektir (HM Treasury, 2013: 22).

Öte yandan, İngiltere Sayıştay tarafından Haziran 2012 tarihli ve “Merkezi Hükümette İç Denetimin Etkinliği” başlıklı bir rapor hazırlanmıştır (NAO, 2012). Raporda öncelikle merkezi hükümet kurumlarında görev yapan iç denetim birimlerinin denetim plan ve programları değerlendirilmiştir. Bu değerlendirmeler sonucunda, iç denetim planlarında yer alan denetim gün sayısının ortalama yüzde 21’inin kurumsal risklere, yüzde 23’ünün temel süreçler üzerine güvence faaliyetlerine, yüzde 9’unun danışmanlık faaliyetlerine ve yüzde 7 ila 30’u arası değişen oranlarda ise yönetim faaliyetlerine ayrıldığı tespit edilmiştir. Bunların dışında, iş sürekliliği, değişim yönetimi, tedarik veya proje yönetimi konularının

³ *Kurul, Maliye Bakanlığı, İskoç Hükümeti, Kuzey İrlanda Maliye ve Personel Bakanlığı, Galler Hükümeti, Sağlık Bakanlığı, CIPFA, İç Denetçiler Denetçi Enstitüsü (IIA), Uygulayıcılar (kamu ve özel sektör), dış denetim ile gözlemcilerden (İrlanda Cumhuriyeti Kamu Harcamaları ve Reform Bakanlığı, Avrupa Birliği İç Denetim Birimi) oluşmaktadır. Kurulun sekreteryaya hizmetleri Maliye Bakanlığı ve CIPFA tarafından yerine getirilmektedir.*

da denetim planlarında yer aldığı tespit edilmiştir. Raporlarda ayrıca merkezi hükümet kurumlarında gerçekleştirilen iç denetim faaliyetleri itibariyle Kamu İç Denetim Standartlarının tam olarak uygulanmasında eksikliklerin söz konusu olduğu, iç denetim birimleri arasında hizmet kalitesi açısından farklılıkların bulunduğu ve önem arz eden risklerin yeterince dikkate alınmadığı belirtilmiştir.

Öte yandan söz konusu raporda iç denetim plan ve programlarının yanı sıra iç denetim raporlarına ilişkin tespit ve değerlendirmelere de yer verilmiştir. Bu kapsamda raporda, Sayıştayın 400 civarında kamu kurumunun dış denetimi sırasında iç denetim raporlarından da faydalandığı ancak bu raporların kalitesinin oldukça değişken olduğu belirtilmiştir. Kalitedeki değişkenliğin başlıca nedeni olarak ise, kamu iç denetim standartlarının kanıt toplama, bilgileri analiz etme ve yazılı hale getirme ile sonuçların raporlanması ve iletilmesine ilişkin düzenlemelerinin yeterince açık ve detaylı olmaması gösterilmiştir. Bu sebeple, neredeyse her iç denetim başkanlığının kendine özgü bir raporlama tarzı geliştirdiği belirtilmiştir. Raporlarda çözüm olarak ise, Maliye Bakanlığı İç Denetim Dönüşüm Programında da belirtildiği gibi farklı kurumlarda görev yapan iç denetçilerden oluşturulan gruplar eliyle iç denetim hizmetinin yerine getirmesi önerilmiştir (NAO, 2012: 7).

Son olarak, İngiltere Maliye Bakanlığının Aralık 2013 tarihli "Kamu Mali Yönetiminin Gözden Geçirilmesi" başlıklı raporunda ise, kamu iç denetim faaliyetlerinin iç denetim grupları aracılığıyla yürütülmesi önerisi daha ileri bir noktaya taşınmıştır (HM Treasury, 2013: 22). Bu çerçevede Bakanlık, orta vadede tüm iç denetim hizmetlerinin tek bir merkezde toplanmasını ve iç denetim faaliyetlerinin bu merkezin iç denetçileri aracılığıyla gerçekleştirilmesini tavsiye etmiştir. Böylece, iç denetçi birikim ve yetkinliklerinin kamu idareleri arasında dengeli dağılımı ile iç denetim faaliyetlerinin daha etkin ve verimli biçimde yerine getirilebileceği belirtilmiştir.

3. Merkezi Bir Yapı Olarak GIAA'nın Kuruluşu

Kamu iç denetim reform çalışmalarında belirtilen ve tüm iç denetim hizmetlerinin tek bir merkezde toplanmasını içeren öneriler doğrultusunda 1 Nisan 2015 tarihinde Devlet İç Denetim Ajansı (GIAA / Government Internal Audit Agency) kurulmuştur. GIAA'nın stratejik amacı tüm merkezi hükümet kurumlarının iç denetim birimlerini tek bir çatı altında bir araya getirmektir. 1 Nisan 2017 tarihi itibariyle Çevre, Gıda ve Köyişleri Bakanlığının da GIAA bünyesine katılmasıyla Ajans, toplam 14 bakanlıkta hizmet vermektedir⁴. Söz konusu bakanlıklar ile ilişkili (arm's length bodies) veya bu bakanlıklardan bağımsız faaliyet gösteren birimler de dikkate alındığında, Mayıs 2017 itibariyle Ajansın hizmet verdiği

⁴ İngiltere'de 25 tanesi bakanlık seviyesinde, 21 tanesi bakanlık dışı olmak üzere toplam 46 kurum; ayrıca bu kurumlar ile ilişkili veya bu kurumlardan bağımsız toplam 380 birim bulunmaktadır (<https://www.gov.uk/government/organisations#cabinet-office>), 03.09.2017.

toplam 119 birim bulunmaktadır⁵. Bu kapsamda, Temmuz 2017 itibarıyla GIAA, merkezi hükümette görev yapan iç denetçilerin %75’ini istihdam etmektedir (GIAA, 2017a: 4). Ayrıca GIAA, Mart 2018 tarihine kadar, şu an itibarıyla kendi bünyesi dışında faaliyet göstermekte olan dört bakanlık iç denetim birimini de kendi bünyesine dâhil etmeyi planlamaktadır. Katılımın zorunlu tutulmayıp, iç denetim birimlerinin iradelerine bırakıldığı GIAA’nin başlıca görevleri;

- Kurumsal yönetim, risk yönetimi ve iç kontrol düzenlemelerini esas almak suretiyle, hizmet verdiği kurumların sistem ve süreçlerine güvence (denetim) hizmeti vermek,
- Program/proje ve bilgi teknolojisi gibi özel becerilere dayalı uzman denetim hizmeti vermek,
- Sahtecilikle mücadele ve soruşturma hizmeti vermek,
- Kurumların talepleri doğrultusunda kurumsal yönetim, risk yönetimi ve kontrolleri geliştirmelerine yardımcı olmak amacıyla danışmanlık hizmeti vermek

olarak belirlenmiştir (GIAA, 2017a: 7). Bu görevler, kadrosu Ajansa olan ve mali hakları Ajans tarafından karşılanan, öte yandan fiziki olarak Ajans öncesi kadrosunda oldukları kurumlar bünyesinde görev yapmaya devam eden ve bu kurumların üst yöneticilerine rapor veren iç denetçiler eliyle gerçekleştirilmektedir. Birimler, iç denetim raporlarının bir örneğini kendi kurumlarının üst yöneticisine sunarken bir örneğini de GIAA’ya iletmektedir.⁶ GIAA kendisine gönderilen raporları dikkate almak suretiyle yıllık bir iç denetim raporu yayımlamaktadır⁷ (GIAA, 2016; GIAA, 2017a).

GIAA’in gelir kaynağı kurumlara sunduğu hizmetlerden alınan denetim ve danışmanlık ücretleridir. Bu ücretler, yıllık olarak ve verilecek hizmetin içeriğine göre belirlenmektedir (GIAA, 2017b)⁸.

Kurulmasından bir yıl sonra, 2016 yılında GIAA’in teşkilat yapısı etkinlik açısından gözden geçirilmiş ve 2017 yılı başında teşkilat yapısında revizyona gidilmiştir (bkz. Şekil 1). Buna göre, Ajansın üst yönetimi Ajans Kurulu, Denetim ve Risk Güvence Komitesi ile Üst Düzey Yönetim Ekibinden oluşmaktadır. Ajans Kurulu, genel olarak Ajansın stratejik hedef ve performansını gözetmektedir. Denetim ve Risk Güvence Komitesi, Ajansın risk, kontrol ve yönetim süreçlerinin izlenmesi ve gözden geçirilmesinden sorumludur.

⁵ Bkz.

<https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/617547/GIAA_Customers_May_2017.pdf>, 18.09.2017.

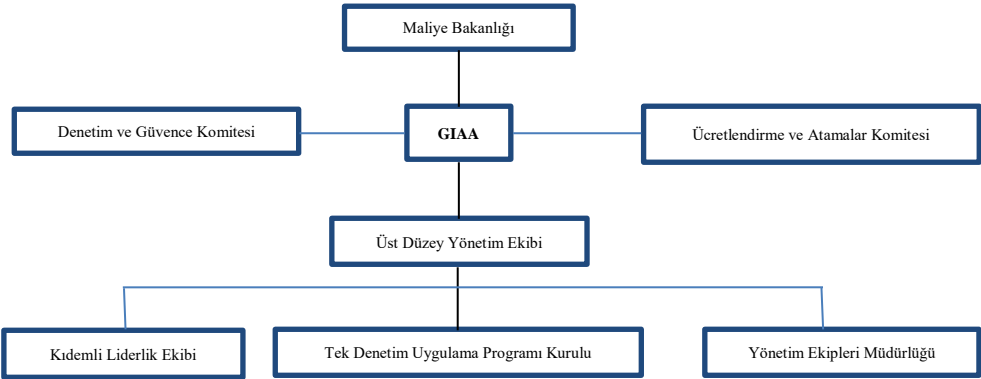
⁶ İç denetim raporlarının bir örneği de Sayıştay’a gönderilmektedir.

⁷ Yıllık rapor, GIAA’in yapısı, çalışanları, performans analizi ve ücretlendirme politikası gibi hususlara yer vermektedir.

⁸ GIAA, söz konusu ücretleri, İngiltere Maliye Bakanlığı tarafından Haziran 2013’de yayımlanan “Kamu Parasını Yönetim” belgesine göre belirlemektedir (GIAA, 2016: 41).

Ücretlendirme ve Atamalar Komitesi, atanan kıdemli görevlilerin intibak sürecinin gözetiminin yanısıra bu kişilere ödenen ücret ve teşviklerin gözden geçirilmesinden sorumludur. Üst Düzey Yönetim Ekibi, Ajansın genel yönetiminden sorumludur. Bu kapsamda, yeni strateji ve politikaları kabul eder ve uygulanmasını takip eder. Ekibin üyeleri arasında Yönetim Kurulu Başkanı, Operasyonel Direktörler, Kurumsal Hizmetler Direktörü ve Mesleki Uygulama Direktörü bulunmaktadır. Yönetim Kurulu Başkanlığında toplanan Kıdemli Liderlik Ekibi, Ajansın kurumsal planında belirtilen önceliklerinin takibinden sorumludur. Tek Denetim Uygulama Programı Kurulu, iç denetim birimlerinin Ajans bünyesine geçiş işlemlerinden sorumludur. Yönetim Ekipleri Müdürlüğü ise, Operasyonel Direktörler, Kurumsal Hizmetler Direktörü ve Mesleki Uygulama Direktöründen oluşmakta olup, iç denetim grup başkanları ve ekip liderleri ile birlikte çalışmaktadır (GIAA, 2017a: 34-38).

Şekil: 1
GIAA Teşkilat Şeması



Kaynak: GIAA, 2017a: 34.

GIAA, merkezi hükümet kurumları genelinde kamu iç denetim faaliyetlerinin koordinasyonunun geliştirilmesi ve etkinliğinin artırılması için beş temel eksen belirlemiştir. Bunlar (GIAA, 2017b);

- İşe alım ve çalışma stratejisi,
- Yeni denetim metodolojisi ve yönetim sistemi,
- Uzmanlık,
- İletişim ve katılım,
- Liderlik

olarak sayılmıştır. 'İşe alım ve çalışma stratejisi' kapsamında, farklı iç denetim birimlerinde görev yapan iç denetçilerin görev tanımları, aylıkları, çalışma koşulları ve benzeri unsurların uyumlaştırılması hedeflenmiştir. Bu strateji kapsamında, iç denetçilerin geçici görevli olarak farklı kurumlarda çalıştırılması suretiyle mesleki birikim ve tecrübelerinin artırılması ve birimler arası iç denetim uygulama birliğinin sağlanması amaçlanmıştır.

'Yeni denetim metodolojisi ve yönetim sistemi' bileşeniyle, iç denetim birimlerinin çalışma yöntemlerinin uyumlaştırılması hedeflenmiştir. Bu kapsamda, iyi uygulama örneklerinin tüm birimlerle paylaşılması, hükümet çapında yürütülen denetim uygulamalarında standardin sağlanmasına yönelik Birimler Arası İç Denetim Rehberinin hazırlanması ve Sayıştay tarafından iç denetim birimlerine kalite güvence hizmeti verilmesi planlanmıştır.

'Uzmanlık' bileşeniyle iç denetçilerin özel uzmanlık gerektiren bazı alanlarda uzmanlaşmaları hedeflenmiştir. Söz konusu alanlar, bilgi teknolojileri (BT) denetimi ile sahtecilikle mücadele ve soruşturma olarak belirlenmiştir. Bu alanlardan özellikle BT denetimi alanında farklı kurumlarda görev yapacak özel bir denetim ekibinin kurulması ve gerektiğinde bu ekibe dış hizmet desteğinin sağlanması planlanmıştır.

GIAA, 'iletişim ve katılım' bileşeni ile farklı birimlerde görev yapan iç denetçiler arasındaki iletişimin önemini vurgulamıştır. Ayrıca, 'liderlik' bileşeni kapsamında, farklı kurumsal kültüre sahip birimlerde, farklı çalışma kültürü ile görev yapan iç denetçilerin bir arada verimli bir şekilde çalışmalarının sağlanması için gerekli görülen politikaların hayata geçirilmesi amaçlanmıştır.

Öte yandan, GIAA kamu iç denetim faaliyetlerinin etkinliğini arttırmaya yönelik olarak kamu kurumlarının yöneticileri ile iletişim halinde olmayı planlamaktadır. Bu kapsamda, GIAA belirli periyotlarla üst yöneticiler ile bir araya gelmeye ve onların görüşlerini de dikkate alarak iç denetim faaliyetlerinin katma değerini arttırmaya çalışmaktadır. Ayrıca, üst yöneticilerin yanı sıra diğer kıdemli yöneticiler ile de gayri resmi görüşmelerde bulunmaktadır (GIAA, 2017b).

Kamu iç denetiminin güçlenmesinde katkısı olabilecek en önemli taraflardan birisi de kuşkusuz sayıştaylardır. İngiltere'de iç denetim birimlerince üretilen denetim raporlarının bir örneği Ajansa iletilirken, bir örneği de mevzuat uyarınca Sayıştaya (National Audit Office-NAO) gönderilmektedir. Ancak, İngiltere'de dış denetim ile iç denetim faaliyetleri arasında işbirliği ve koordinasyona ilişkin herhangi bir resmi düzenleme bulunmamaktadır. Dış denetim ve iç denetim arasındaki işbirliğinin güçlendirilmesine yönelik Sayıştay tarafından hazırlanmış bir yönlendirme dokümanı bulunmakla birlikte, söz konusu doküman, dış denetim ile iç denetim arasındaki ilişkilerin resmi olarak düzenlenmesinden ziyade, bu işbirliğinin güçlendirilmesi neticesinde elde edilebilecek faydalara ilişkindir⁹.

GIAA, kamu iç denetim faaliyetlerinin etkinliğinin izlenmesi ve geliştirilmesi adına bir takım performans göstergeleri belirlemiştir. Söz konusu göstergeler temel göstergeler ve kıyaslama (benchmarking) göstergeleri olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Temel göstergeler,

⁹ Bkz.

<https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/207223/Good_practice_guidance_-_co-operation_between_internal_and_external_auditors.pdf>, 22.01.2018.

iç denetim faaliyetleri düzeyinde düzenli olarak takip edilmekte ve sonuçları denetim hizmeti sunulan birimlere raporlanmaktadır. Söz konusu temel göstergeler arasında planlanan işlerin tamamlanma süreleri, bütçe ödenekleri ve gerçekleşen harcamalar arasındaki fark, mevcut insan kaynağının etkin kullanımı, dış hizmet alım miktarları, bulguların uygulanma oranı, dış kalite değerlendirme sonuçları ve denetim hizmeti sunulan kurumların memnuniyet düzeyleri gibi unsurlar yer almaktadır. Kıyaslama göstergeleri ise, iç denetim faaliyetlerinin kalitesinin ölçümü ve izlenmesine yöneliktir. Kıyaslama göstergelerine örnek olarak, personel başına maliyet, hizmet alımı başına maliyet, yetkin personel sayısı, mesleki tecrübe, işe alınan ve işten ayrılan personel sayısı gösterilebilir.

Bu kapsamda, GIAA 2016-2017 dönemine ilişkin performans sonuçlarını yayımladığı yıllık rapor aracılığıyla kamuoyu ile paylaşmıştır¹⁰. Rapora göre, 2016-2017 döneminde toplam 1.546 adet denetim tamamlamıştır (GIAA, 2017a: 12). Ayrıca GIAA bünyesinde görev yapan iç denetçiler, yolsuzluk ve suiistimal soruşturmalarına yönelik 556 komisyonda görevlendirilmiş ve bunlardan 247 adedini tamamlayarak yaklaşık 9 milyon £ tutarında hileli işlem tespit etmişlerdir (GIAA, 2017a: 10). GIAA, iç denetim hizmeti sunduğu merkezi hükümet kurumlarına yönelik yaptığı memnuniyet anketini cevaplayanların %76'sı 10 üzerinden 8 veya daha fazla puan vererek Ajans faaliyetlerine karşı memnuniyetlerini bildirmişlerdir (Bu oran bir önceki dönemde %68'dir) (GIAA, 2017a: 4).

GIAA'nın 2016-2017 döneminde merkezi hükümet kurumlarına verdiği denetim hizmeti ücretlerinden elde ettiği toplam geliri, yaklaşık 30 milyon £ tutarındadır (GIAA, 2017a: 23). Ajansın 2016-2017 döneminde gerçekleşen gideri ise, 22 milyon £'luk kısmı personel giderleri olmak üzere yaklaşık 32 milyon £ olarak gerçekleşmiştir. Gelir ve gider arasındaki fark olan 2,6 milyon £ ise Maliye Bakanlığından borçlanılmıştır (GIAA, 2017a: 24).

4. Sonuç ve Değerlendirmeler

Son yıllarda İngiltere'de kamu iç denetim alanında büyük bir değişim yaşanmakta ve kamu iç denetim yapılanması, merkezi olmayan iç denetim sisteminden merkezi iç denetim sistemine doğru dönüştürülmektedir. Söz konusu dönüşümün temel sebepleri arasında ise, iç denetim birimleri arasında standart bir metodolojinin olmayışı ve birimler arası uygulamada görülen farklılıklar sayılmaktadır. Bu doğrultuda, kamu iç denetim alanında merkezi bir yapı olarak Devlet İç Denetim Ajansı (GIAA) kurularak, iç denetim birimleri arasında uyumun ve sunulan hizmet kalitesinin artırılması amaçlanmıştır. GIAA'nın kurulmasıyla birlikte merkezi hükümet kurumlarındaki iç denetçiler, fiziki olarak Ajans öncesi kadrosunda oldukları kurumlarda görev yapmaya devam etmelerine rağmen, kadroları Ajansa geçmiş ve aylıklarını Ajanstan almaya başlamışlardır. İç denetim birimleri,

¹⁰ İngiltere'de mali yılbaşı Nisan ayında başladığı için söz konusu dönem 1 Nisan 2016 ila 31 Mart 2017 tarihleri arasında kapsamaktadır.

iç denetim raporlarının bir örneğini kendi kurumlarının üst yöneticisine sunarken bir örneğini de Ajansa iletmektedir.

GIAA öncelikli olarak bünyesinde bulunan kurumlarda standart ve uygulama birliğini sağlamak için rehber çalışmasını başlatmıştır. Ancak, iç denetimin genel süreçlerini düzenleyen rehber kadar gelişen kamu hizmetleriyle birlikte önemi daha da artan uzman denetim alanlarında da rehber ve düzenlemelere ihtiyaç olduğu açıktır. GIAA bu alanları, BT denetimi ile sahtecilikle mücadele ve soruşturma olarak belirlemiştir. Öte yandan, bu alanlarda rehberlerin yayımlanması kadar önemli diğer iki hususun da altını çizmekte yarar bulunmaktadır. Bu hususlar, kamu iç denetiminde uygulama birliğini artıracak olan iç denetim yazılımının geliştirilmesi ve iç denetçilerin yetkinliklerinin artırılmasıdır. Ancak, İngiltere’de hâlihazırda kamu iç denetiminde kullanılan ortak bir iç denetim yazılımı bulunmamaktadır. İç denetçilerin yetkinliklerinin artırılması hususunda ise, özellikle BT denetimi için ihtiyaç duyulan nitelikli iç denetim kaynağına ilişkin olarak, farklı kurumlarda çalışacak yetkin bir denetim ekibi kurulmuş ve yapılan denetimlerde gerektiğinde dışarıdan hizmet alımına gidilmeye başlanmıştır. İngiltere’de kamu kurumlarında ortalama olarak iç denetimin %57’si birimlerin kendi iç denetim kaynağı, %25’i eş kaynak kullanımı ve %12’si ise dış kaynak kullanımıyla gerçekleştirilmektedir. Bu oran bakanlıklarda %80 iç kaynak ve kalanı eş kaynak kullanımı olarak gerçekleşmekte; diğer idarelerde ise %34 iç kaynak, %30 eş kaynak ve %24 dış kaynak olarak gerçekleşmektedir. Dolayısıyla, eş kaynak ve dış kaynak kullanımı yönteminin yaygın olarak kullanıldığı İngiltere’de iç denetimin insan kaynağı niteliğinin bu yöntemler ile desteklenmesi makul gözükmektedir.

Ancak, özellikle orta ve uzun dönemde bu yöntemlerin yapısal tedbirler ile desteklenmesi gerekmektedir. Bu amaçla GIAA’in benimsediği işe alım ve çalışma stratejisi oldukça önemlidir. İşe alım kapsamında, GIAA öncesinde merkezi hükümet kurumları kendi iç denetçilerini kendileri işe alırken, GIAA sonrası işe alımların Ajans tarafından yapılması hedeflenmektedir. Çalışma stratejisi kapsamında ise, her üç yılda bir merkezi hükümet kurumlarında görev yapan iç denetçilerin %30’unun kurumlararası rotasyonu planlanmaktadır. Her ne kadar söz konusu rotasyon ile iyi uygulama örneklerinin paylaşımı, iç denetim birimlerinin sundukları hizmetlerin daha standart hale gelmesine katkı sağlayacak olsa da denetim hizmeti sunulan kurum yönetimi açısından iç denetimin kalite standardı kadar kendi kurumsal farklılık ve ihtiyaçlarının dikkate alınmasının da önemli olduğu göz ardı edilmemelidir (Squire & Beazley, 2016: 40). Dolayısıyla, kurumlararası rotasyon planlanırken, tecrübelerin kurumlararası paylaşımıyla sağlanan kalite standardı ile kurumların kendine özgü yapı ve düzenlemelerine hâkim iç denetçilerin kuruma sağladığı katma değer arasındaki denge gözetilmelidir.

Öte yandan, hâlihazırda GIAA yalnızca merkezi hükümet kapsamında yer alan kamu idarelerine yönelik hizmet sunmaktadır. Ancak, merkezi hükümet kapsamı dışında bulunan iç denetim birimlerinin GIAA bünyesine dâhil edilip edilmeyeceği konusunda henüz net bir karar verilmemiştir. Bu durum, özellikle yerel idare düzeyinde iç denetim uygulamalarında gözlenen standart birliği sorununu gündemde tutmaktadır.

Bu değerlendirmeler Ülkemiz açısından dikkate alındığında, İngiltere’de kamu iç denetim sisteminde uygulama birliğini sağlamaya yönelik yayımlanması planlanan rehber ve düzenlemelerin, İç Denetim Koordinasyon Kurulu (İDKK) tarafından yayımlandığı görülmektedir. Aralarında Kamu İç Denetim Rehberi (İDKK, 2013), Bilgi Teknolojileri Denetimi Rehberi (İDKK, 2014), Kamu İç Denetçileri İçin Performans Denetimi Rehberi (İDKK, 2016a) ile Kalite Güvence ve Geliştirme Rehberinin (İDKK, 2016b) de bulunduğu genel iç denetim süreçleri ile uzmanlık denetimlerine yönelik ayrıntılı rehber ve düzenlemelerinin yanısıra iç denetimin planlamadan izlemeye kadar tüm aşamalarını kapsayan Kamu İç Denetim Yazılımının (İçDen) varlığı Ülkemizin kamu iç denetim alanında geldiği noktayı göstermesi bakımından önemlidir. Ancak, iç denetim birimleri arasında uygulama birliğinin sağlanması ve hizmet kalitesinin artırılması sorunu İngiltere’de olduğu gibi Ülkemizde de önemini korumaktadır.

İngiltere’de kamu iç denetim alanında son dönemde yaşanan gelişmeler güçlü bir düzenleyici ve yönlendirici fonksiyona sahip merkezi yapının eksikliği sebebiyle kurumlararası bilgi ve tecrübe paylaşımının yetersiz olmasının, iç denetimin etkinliğini azalttığı gibi kurumlararası uygulama farklılıklarına da sebep olduğunu ortaya koymaktadır. Ülkemizde kamu iç denetim fonksiyonu on yıl gibi kısa bir sürede önemli bir mesafe kaydetmekle birlikte, iç denetim merkezi uyumlaştırma fonksiyonun ülke genelinde yapılan iç denetim faaliyetleri üzerinde daha fazla koordinasyon ve yönlendirme araçlarına sahip olmasının kamu iç denetim fonksiyonunun etkinliğini artıracığı da bir gerçektir. Böylece, kurumlararası iyi uygulama örneklerinin paylaşımı, iç denetimin insan kaynağının kurumlararası geçişkenliğinin sağlanması ve dış kaynak kullanımıyla güçlendirilmesi sonucunda iç denetim birimleri arasında uyum ve sunulan hizmet kalitesi daha da artacaktır. Bu bakımdan, İngiltere’de gerçekleştirilen reformların takibinde ve süreç içerisinde ülkemiz açısından çıkarılabilecek iyi uygulama örneklerinin izlenmesinde fayda görülmektedir.

Kaynaklar

- Allen, R. & Y. Hurcan & P. Murphy & M. Queyranne & S. Ylaoutinen (2015), “The Evolving Functions and Organization of Finance Ministries”, *IMF Working Paper*, WP/15/232.
- GIAA Government Internal Audit Agency (2016), *Annual Report and Accounts 2015-16*, Londra.
- GIAA Government Internal Audit Agency (2017a), *Annual Report and Accounts 2016-17*, Londra.
- GIAA Government Internal Audit Agency (2017b), “Türk Delegasyonu Sunumları”, Dünya Bankası Kamu Sektörü İç Denetim Reform Uygulamalarının Derinleştirilmesi Projesi kapsamında İç Denetim Koordinasyon Kurulu İngiltere *Çalışma Ziyareti*, 2.5.2017, Londra.
- HM Treasury (2013), *Review of Financial Management in Government*, <https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/266174/review_of_financial_management_in_government.pdf>, 23.01.2018.
- İDKK İç Denetim Koordinasyon Kurulu (2013), *Kamu İç Denetim Rehberi*, Ankara.
- İDKK İç Denetim Koordinasyon Kurulu (2014), *Bilgi Teknolojileri Denetimi Rehberi*, Ankara.
- İDKK İç Denetim Koordinasyon Kurulu (2016a), *Kamu İç Denetçileri İçin Performans Denetimi Rehberi*, Ankara.
- İDKK İç Denetim Koordinasyon Kurulu (2016b), *Kalite Güvence ve Geliştirme Rehberi*, Ankara.

Kıral, H. & İ. Hatipoğlu (2019), "İngiltere Kamu İç Denetim Sisteminde Merkezileşme ve Devlet İç Denetim Ajansının Kurulması", *Sosyoekonomi*, Vol. 27(39), 175-185.

- NAO National Audit Office (2012), *Comptroller and Auditor General Report: The Effectiveness of Internal Audit in Central Government*, HC: 23, 2012-2013, June 20, 2012, <<https://www.nao.org.uk/report/the-effectiveness-of-internal-audit-in-central-government/>>, 23.01.2018.
- Squire, S.J. & I. Beazley (2016), *Increasing Professionalism in Public Finance Management, a Case Study of the United Kingdom*, Dünya Bankası.

Kıral, H. & İ. Hatipoğlu (2019), "İngiltere Kamu İ Denetim Sisteminde Merkezileşme ve Devlet İ Denetim Ajansının Kurulması", *Sosyoekonomi*, Vol. 27(39), 175-185.

Krizden Demokratik Çıkış: İzlanda Siyasetinde 2008-2017 Arası Gelişmeler

Yavuz YILDIRIM (<https://orcid.org/0000-0002-1031-1537>), Department of Political Science and International Relations, Niğde Ömer Halisdemir University, Turkey; e-mail: yavuz.yildirim@ohu.edu.tr

Democratic Exit from the Crisis: The Developments in Iceland Politics between 2008-2017

Abstract

Iceland experienced the 2008 economic crisis intensely as the banking system collapsed. The various developments occurred in the country over the past decade, such as a new constitution making process, the loss of legitimacy of the long-running ruling parties, the formation of new parties, the rise of old minor parties, frequently renewal of elections, coalition building efforts, referendums on debts and EU membership. The study aims to explain how democratic claims in Iceland govern economic crisis and change the established political spectrum. Icelandic politics, with its peaceful street demonstrations and the possibility of institutional new political construction, has brought democracy beyond the liberal democracy. This tiny island is a concrete case that the economic crisis can be overcome by staying within the democratic initially announced as collapse, explosion, melting.

Keywords : 2008 Crisis, Iceland, European Politics, Participatory Democracy, Left-Green Movement.

JEL Classification Codes : H800, H830, F630, F690.

Öz

İzlanda, bankacılık sisteminin çökmesiyle 2008 ekonomik krizini çok şiddetli biçimde deneyimledi. Ülkede son on yıl içinde yeni anayasa yapım süreci, uzun süredir iktidarda olan partilerin meşruiyet kaybı, yeni partilerin oluşumu, eski küçük partilerin yükselişi, sıklıkla yenilenen seçimler, koalisyon kurma çabaları, kriz ve AB üyeliği konularındaki referandumlar gibi çeşitli gelişmeler yaşandı. Çalışma İzlanda'da demokratik taleplerin ekonomik krizi nasıl yönettiğini ve yerleşik siyasal yelpazeyi nasıl değiştirdiğini açıklamaktadır. Gerek barışçıl sokak gösterilerine gerekse kurumsal açıdan yeni siyasi yapılara olanak tanıyan İzlanda siyaseti, demokrasi anlayışını liberal demokratik işleyişin ötesine taşıyabilmiştir. Bu küçük ada ülkesi, başlangıçta çöküş, patlama, erime olarak duyurulan ekonomik krizin demokratik çerçeve içinde kalarak aşılabileceğine dair somut bir örnek oluşturur.

Anahtar Sözcükler : 2008 Krizi, İzlanda, Avrupa Siyaseti, Katılımcı Demokrasi, Sol-Yeşil Hareket.

1. Giriş

İzlanda, bankacılık sisteminin çökmesiyle 2008 ekonomik krizinin en şiddetli hissedildiği ülkelerden biri oldu. Kriz nedeniyle ülkenin siyasal sistemi ve kurumlarına dair önemli tartışmalar yaşandı. Ülkede son on yıl içinde yeni bir anayasa yapım süreci, uzun süredir iktidarda olan partilerin yaşadığı meşruiyet kaybı, yeni partilerin oluşumu, eski küçük partilerin yükselişi, sıklıkla yenilenen seçimler, koalisyon kurma çabaları, borçların ödenmesi ve AB üyeliği konularındaki referandumlar gibi çeşitli konularda önemli gelişmeler oldu. Bunlar, demokrasi üzerine odaklanan siyasal teori çalışmalarına yönelik pek çok örnek olay barındırmaktadır. 2017'nin sonunda Sol-Yeşiller'in liderliğinde kurulan koalisyonun iktidara gelmesiyle ülkenin kriz-sonrası süreci yeni bir noktaya gelmiş durumdadır. Avrupa'nın kuzeybatısında yaklaşık 330 bin nüfuslu (120 bini başkent Reykjavik'te yaşayan) küçük bir ada ülkesi olan İzlanda, küreselleşme döneminde neoliberalizmin belirlediği demokrasinin sınırlılıklarını, bundan çıkış yollarının nasıl aranacağını ortaya koyan önemli süreçlere tanıklık etti.

Neoliberal düzenin demokrasiden uzaklaşarak piyasacı doğruları, genelgeçer doğru haline getirmesi ve devamında bireylerin siyasal müdahale alanlarının azalarak tüketici konumlarıyla vatandaşlıktan ziyade müşteri konumlarıyla anlaşılması bu noktadaki eleştirinin temelini oluşturmaktadır. Bu tartışmaların İspanya'da Podemos'un, Yunanistan'da Syriza'nın yükselişinde görmek mümkündür. Yerleşik parti sistemlerinin sorgulandığı, eski ekollerin ve kurumların yetersizliklerinin öne çıkarıldığı ve alternatif arayışlarının arttığı bu süreçte sol ve sağ popülizmlerin de yükselişine tanıklık edilmektedir. Ekonomik krizler, daha radikal yorumların gelişmesine neden olurken bu radikalliğin siyaseti genişleten mi yoksa daraltan şekilde mi işleyeceği tartışmalıdır. Bu yeni süreç, demokrasinin yeniden tartışmaya açılmasıdır. Diğer bir deyişle krizlerin içe kapanmacı bir milliyetçilikle mi yoksa farklı yerlerde uygulanabilecek evrensel doğrular üretmek mi çözüleceği, siyasetin nasıl işleyeceğini belirleyecektir.

Dolayısıyla buradaki temel sorunun, serbest piyasanın önerdiği ve yer yer dayattığı doğrultuda bir demokrasi mi yoksa bir halk yönetimi olarak vatandaşların müdahalesine açık olan bir demokrasi mi olduğu tespiti yapılabilir. 21. yüzyılda istenen demokrasi, bir yüzyıldır devam ettiği gibi seçimlerde fikri sorulan ve parlamenter/temsili demokrasiyle daraltılan bir siyasal tartışma alanı mı olacak yoksa genişleyen katılım olanaklarıyla yeni bir biçim alacak ve doğrudanlık boyutu aratacak bir demokrasi mi olacaktır? İzlanda örneğinde ikinci cevapların somut bir yol olarak hayata geçtiği görülmektedir. Bu küçük ada ülkesinde bu yönde adımların atılabilmiş olması, demokrasinin nasıl yenilenebileceğinin küçük bir örneği olsa da değişimin hangi doğrultuda olabileceğine dair ipuçları vermektedir. Avrupa'daki sosyo-kültürel farklılıklarla karşılaştırıldığında görece homojen bir ülkede demokratik bir değişimin yaşanması, ekonomik krizin seyrinin vatandaş müdahalesiyle belirlenmesi diğer ülkelere, daha heterojen toplumlar ve yapılarla ne gibi öneriler sunmaktadır?

Bu çerçevede öncelikle çalışmada İzlanda'nın yaşadığı ekonomik kriz genel çerçevesiyle aktarıldıktan sonra ülkede yaşanan protestolar ve devamında siyasal gelişmeler ve partiler arasındaki değişim aktarılacaktır. Çalışmanın amacı demokratik taleplerin

ekonomik krizi nasıl yönettiğini ve yerleşik siyasal yelpazeyi nasıl değiştirdiğini açıklamaktır. Bu doğrultuda ekonomik krizle birlikte siyasetten uzaklaşma yerine başta anayasa yazım sürecinde olmak üzere siyasal pratik, doğrudan katılım ve aktivizm eksenli ilerlemiştir. Tencere-tava protestoları olarak bilinen uzun süreli eylemlerle, meclis önünde buluşan halkın baskısı, ekonomik krizin siyasal sorumlularının hesap vermesini sağlamıştır. Yeni partilerin de oluşumuyla birlikte İzlanda siyasetinde önemli değişiklikler olmuştur. Diğer bir deyişle ekonomik kriz, siyasal hayatın yoğunlaşmasına olanak tanımıştır. Krizlerin yaratacağı olası sosyal patlamalar veya çalkantılardan ziyade siyasal tartışmaların öne çıkması ile dışlayıcı ya da daraltıcı bir demokratik sistem yerine halkın farklı kesimlerini kapsayıcı bir demokrasi modeli güçlenmiştir. Böylece Avrupa'da ekonomik kriz yaşayan diğer ülkelerden farklı olarak İzlanda'nın ekonomik krizden demokrasisi güçlenerek çıktığı tespiti yapılacaktır.

2. Kısa Siyasi Tarih, Partiler ve Siyasal Sistem

Kıta Avrupası ve Anglo-Sakson geleneklerin doğrudan etkisi altında olmayan, coğrafi olarak yakın olduğu Nordik ülkelerle de çeşitli farklılıkları olan İzlanda'da, ülkeyi cumhuriyet rejimine taşıyan 1944 Anayasası ile yönetilmektedir. Siyasal sistemlerde belirleyici olan ülkelerden biri olmasa da Althingi adı verilen İzlanda parlamentosu 930 yılına tarihlenen kuruluşuyla dünyadaki en eski parlamento olarak bilinmektedir (<althingi.is>, 2017). Parlamentonun eskiliği, siyasal tartışma pratiğinin yerleşikliğini göstermek açısından önemli bir semboldür. Althingi, 1800 ile 1845 arasında Yüksek Mahkeme'ye dönüştürülse de 1845 seçilmiş üyelerle faaliyetlerine yeniden başladı (<europa.eu>, 2013). Önce Norveç Krallığı ve 1380'den sonra da uzun süre Danimarka monarşisinin kontrolü altındaki ülke, 1662'de tam olarak Danimarka kontrolüne girdi. 1848'te Danimarka'da mutlakiyetin son bulmasıyla çeşitli demokratik reformlar yaşandı ve 1928'te Danimarka ile ortaklığı devam eden egemen bir ülke haline geldi. 1830-1944 arasındaki bağımsızlık mücadelesi, modern İzlanda'nın kuruluşunda ve siyasal söyleminde belirleyici dönem oldu (Bergmann, 2017: 95-96). 1944'te tam olarak bağımsızlık sağlanarak bugünkü İzlanda kuruldu.

1944 Anayasası başlangıçta sistemin işleyişini parlamenter hükümetten yarı-başkanlık sistemine doğru değiştirmiştir. Bu doğrultuda, Danimarka ile görevlerini paylaşan İzlanda Kralı, parlamento tarafından seçilmekteydi. Ancak daha sonra halk tarafından seçilen başkan ile parlamento, hükümet ve başkanlık arasındaki kuvvetler ayrılığına yönelik anayasa değişiklikleri gerçekleşti. Böylece farklı siyasal aktör ve kurumlar arasındaki etkileşime dayanan ve güç ilişkilerindeki dalgalanmaya açık bir siyasal yapı yerleşti (Kristijansson, 2004: 155-156).

Birkaç kez değişen seçim sisteminin son hali 2003 yılında yürürlüğe girdi; d'Hont sistemine yakın bu uygulamada 63 sandalyeli meclise 6 bölgeden temsilci seçilirken %5 ülke barajı bulunmaktadır. Yaklaşık 150 bin seçmenin bulunduğu ve çok partili sisteme sahip İzlanda'da seçimlerde ağırlıklı olarak 4 ana partinin yarıştığı görülmektedir. Bunlar geleneksel sol/sağ ayırımına ve uluslararası işbirliği ile izolasyon tartışmaları eksenindeki tartışmalara denk gelen siyasi sahneyi oluşturur. Bu yapısal ikilemlerle birlikte yakın

dönemde krizden nasıl çıkılacağı, borçların hangi uygulamalarla ödeneceği ve AB'ye üyelik konusunda hangi adımların atılacağı yönünde tartışmalar yaşanmaktadır.

Ülkedeki siyasi tartışmalarda ulusal bağımsızlık mücadelesi anlatıları ve muhafazakâr fikirler belirleyicidir. Sosyal Demokrat Parti AB üyeliğini destekleyen ve öneren tek parti konumundadır (Bergman, 2014: 55). Ancak aşağıda değinilecek olan ekonomik krizin etkisiyle farklı siyasi parti oluşumları ve küçük partilerin etkisi arttı. Krize kadar tarihsel olarak ülkede merkez sağın siyasal gücünden bahsetmek mümkündür. Sağ partiler 1970'lerden bu yana %40 civarında oy almaktadır. Sağ oyları birleştiren muhafazakâr Bağımsızlık Partisi (*Sjálfstæðisflokkurinn*), ülkenin çeşitli serbest piyasa oluşumlarına üyeliğini sağlasa da AB üyeliğine karşıdır. Bu parti, 1944'ten 2000'lerin başına kadar kurulan hükümetlerin neredeyse doğal ortağı olmuştur ve hükümette yer alma süresi toplamda 40 yıldan fazladır. Partinin uzun süreli iktidar deneyimi iş dünyasıyla bağlantılarını güçlendirmiş ve ekonomik gelişmelerin yönlendirilmesini belirlemiştir. Kırsal oylara hitap eden ve çoğunlukla Bağımsızlık Partisi ile koalisyonda bulunan İlerici Parti (*Framsóknarflokkurinn*) 37 yıl boyunca hükümetlerde yer almıştır. Merkez solda ise Sosyal Demokrat Parti (*Samfylkingin*) 30 yıl, Sosyalist Parti/Halk Birliği ise toplamda 15 yıl iktidar ortağı olmuştur. Bu durumda İzlanda'nın, sosyal demokrat partilerin güçlü olduğu Norveç, İsveç, Danimarka gibi diğer Kuzey ülkelerinden farklı olduğu söylenebilir (Jonsson, 2014: 518).

Bu açıdan her ne kadar İzlanda siyasi sistemi ve parti sistemi barışçıl bir tarihe ve çoğulcu bir demokratik sisteme dayansa da Nordik ülkelerdeki konsensüs (oydaşma) demokrasisinin izlerini görmek pek mümkün değildir. Farklı çıkarları ortak hedeflerde uyumlu hale getirebilen konsensüs demokrasisi, sendikalarla ve diğer örgütlü gruplarla işbirliğini (korporatizm) hedefler. İzlanda demokrasisi ise, Jonsson'a göre (2014: 511), yasama süreçlerine daha az işbirliği ve çıkar grupları arasındaki yoğun çekişmeye eğilimli olduğu için çekişmeli (*adversarial*) demokrasiye yakındır. Farklı grupların oluşumundaki çoğulculuğa rağmen işleyişte daha çok çoğunlukçu bir demokrasiyi temsil eder (Jonsson, 2014: 523).

Siyasal işleyişin hegemon partisi olan Bağımsızlık Partisi, 2008 ekonomik krizinden sonra önemli derecede meşruiyet kaybına uğramıştır. 2007 Parlamento seçimlerinde yaklaşık 67 bin oy, %36,94'lük oy oranına ve 25 sandalyeye sahip Parti, kriz etkisiyle 2009'da yenilenen seçimlerde 43 bin oyla %23'lük orana gerilemiş ve sandalye sayısı da 16'ya düşmüştür. İlerici Parti, %11 ve 7 sandalyeden %14 oran ve 9 sandalyeye yükselmiştir. 2007'nin ikinci partisi olan Sosyal Demokrat Birlik, 2009 seçimlerinde birinci olmuştur. Parti, oylarını 48 binden 55 bine, oy oranını %26'dan 29'a ve sandalye sayısını 18'den 20'ye yükseltmiştir. En büyük değişim ise Sol-Yeşil Hareketinde olmuştur. 2007'de 26 bin oyla %14 oy oranı ve 9 sandalyeye sahip Sol-Yeşiller, 2009'da 40 bin oyla %21'e ve 14 sandalyeye ulaşmıştır.

2007 seçimlerine 6 ve 2009 seçimlerine 7 siyasi parti girmişken, 2013 seçimlerinde bir parti patlaması yaşanmış ve 15 parti seçimlerde yarışmıştır. Bu durum yerleşik siyasi partilere yönelik tepki ve güvensizliğin bir yansıması olarak görülebilir. Ekonomik krize

dair ilk tepkilerin verilmesinin ardından krizden çıkma politikaları ve yeni önerilerin ortaya konması sürecinde İzlanda'da yoğun siyasi tartışmalar yaşanmıştır. Aynı zamanda aşağıda değinilecek olan yeni bir Anayasa yapım süreci de bulunmaktadır. 2013, 2016 ve en son 2017 seçim süreçlerindeki tartışmalara yeniden değinilecektir ancak kısaca belirtmek gerekirse 2013 seçimleri sistemin eski ana unsurları Bağımsızlık Partisi ve İlerici Parti'nin geri dönüşüne sahne olmuştur. Her iki parti de 19 vekil çıkararak, %26 ve 24 oy oranları alarak ilk iki parti konuma gelmiştir. Artan parti sayısı ve oyların bölünmesi gibi ana nedenlerle Sosyal Demokratlar ve Sol-Yeşiller, üçüncü ve dördüncü parti olarak 9 ve 7 sandalye alabilmiştir. İki yeni oluşum, Parlak Gelecek ve Korsan Parti, 6 ve 3 sandalye ile meclise girmiştir. Parlak Gelecek Partisi, eski bir müzisyen olan Guðmundur Steingrímsson tarafından kurulan ve sol-liberal eğilimli bir partiyken (<grapevine.is>, 2015a), Korsan Partisi ise örnekleri farklı ülkelerde de oluşmaya başlayan bir eğilimin İzlanda versiyonu olarak özellikle internette ifade özgürlüğünü savunan ve doğudan demokrasi eksenli bir siyasal çizgidedir (<pp-international.net/pirate-parties/>, 2018; <grapevine.is>, 2015b).

2016 yılında Panama Belgeleri'nde İlerici Parti lideri Başbakan Gunnlaugsson ve eşinin adının karışması ve devamında yükselen protestolarla bir erken seçim yapılmış, İlerici Parti ile beraber Sosyal Demokratlar büyük düşüş yaşarken merkez sol gittikçe Sol-Yeşil ve Korsan Parti'ye yönelmiştir. Bu seçimde Bağımsızlık Partisi 21, Sol-Yeşiller 10 ve Korsan Parti 10 vekil çıkarmıştır. Reform ve Parlak Gelecek Partileri de meclis girmiştir.

Son yapılan 2017 seçimlerinde ise Bağımsızlık Partisi, %25 oyla 16 vekil ve Sol-Yeşil Hareket %16 oyla 11 vekil kazanarak ilk iki parti konumundadır. İlerici Parti, 8 ve Sosyal Demokratlar 7, Merkez Parti 7, Korsan Parti 6, Halkın Partisi 4, Reform Partisi 4 sandalye ile meclise girmiştir.

Tablo: 1
Kriz Sonrası Seçimler, Oy Oranları ve Temsilci Sayıları

| Parti | 2017 Oy Sayısı | 2017 Oy Oranı | 2017 Temsilci | 2016 Oy Oranı ve Temsilci | 2013 Oy Oranı ve Temsilci | 2009 Oy Oranı ve Temsilci | 2007 Oy Oranı ve Temsilci |
|---------------------------|----------------|---------------|---------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|
| Bağımsızlık Partisi | 49,543 | 25.2 | 16 | %29 ve 21 | %19 ve 16 | % 23 ve 16 | %36 ve 25 |
| Sol-Yeşiller | 33,155 | 16.9 | 11 | %15 ve 10 | %10,8 ve 7 | % 21 ve 14 | % 14 ve 9 |
| Sosyal Demokrat Koalisyon | 23,652 | 12.1 | 7 | %5 ve 3 | %12,8 ve 9 | % 29 ve 20 | %26 ve 18 |
| Merkez Parti | 21,335 | 10.9 | 7 | - | - | - | - |
| İlerici Partisi | 21,016 | 10.7 | 8 | %11 ve 8 | %19 ve 14 | % 14 ve 9 | %11 ve 7 |
| Korsan Parti | 18,051 | 9.2 | 6 | %14 ve 10 | %5 ve 3 | - | - |
| Halkın Partisi | 13,502 | 6.9 | 4 | %3 ve 0 | - | - | - |
| Reform Partisi | 13,122 | 6.7 | 4 | %10 ve 7 | - | - | - |
| Parlak Gelecek | 2,394 | 1.2 | 0 | %7 ve 4 | %8,2 ve 6 | - | - |
| İzlanda Halk Cephesi | 375 | 0.2 | 0 | %0.3 ve 0 | - | - | - |
| Ufuk | 101 | 0.1 | 0 | %1 ve 0 | - | - | - |

Aşağıda değinileceği gibi 2017 sonlarında Sol-Yeşil Hareket tarihlerinde ilk kez hükümet kurmuştur. Kriz sonrası siyasal süreç, merkez sağın eski gücünü kaybettiği ve alternatif siyasal yapıların belirdiği bir şekilde ilerlemiştir. Sol-Yeşiller, Sosyal Demokrat Parti'den farklı olarak yeni bir sol anlayışla krize ve yerleşik sisteme karşı bir alternatif haline gelmiştir. Yunanistan'da Syriza ve İspanya'da Podemos'un gösterdiği atılıma benzer bir süreci yaşayan İzlanda bu durumyla, kriz döneminde radikal ve popülist sağın yükselişinin etkisine giren, aşırı-sağın iktidar ortağı olduğu diğer (Avusturya, İsviçre gibi)

Avrupa ülkelerinden farklı bir konuma gelmektedir. Bu durumun tek istisnası İlerici Parti'nin kriz sürecinde popülist söylemlerle oylarını artırması olarak gösterilebilir. Ancak bu partideki 2016'da yaşanan lider değişikliği ve partinin bölünmesi, partiyi ana akım çizgisine yeniden yaklaştırırken İzlanda Ulusal Cephesi isimli yeni bir oluşumun ulusal popülist çizgiyi sahiplenmeye çalıştığı belirtilmektedir (Bergmann, 2017: 93). Kısacası önemli dalgalanmalara tanıklık etmeyen İzlanda siyasi hayatı, 2008 krizinden sonra görece sert çalkantılara ve değişikliklere sahne olmuştur.

3. Ekonomik Kriz

İzlanda ekonomisi enerji, denizcilik, balıkçılık ve hizmet sektörü üzerine kurulu bir yapıdan 1990'larda bankacılık eksenli bir hatta yoğunlaşmıştır. Ülke, Avrupa Birliği (AB) üyesi olmasa da Avrupa ile yoğun ticari ilişkiler içinde olmuştur. 1970'de Avrupa Serbest Ticaret Birliği'ne (EFTA), 1994'te Avrupa Ekonomik Alanı'na (EEA) üye olan İzlanda, AB üyeliği başvurusu içinse 2009'a kadar beklemiştir. Ekonomik kriz tartışmaları nedeniyle üyelik başvurusu askıya alınmıştır. AB üyeliğinin ekonomik olarak İzlanda'ya yararı olacağı yorumlarına rağmen (Bjarnason, 2010: 245-248), ülkedeki siyasi bölünmüşlük bu sürecin tıkanmasındaki ana neden olarak gösterilebilir. Ayrıca ülkenin İngiltere ve Nordik ülkelerle olan siyasi ve ekonomik teması ve bu ülkelerin AB'yle olan gevşek bağları, Kıta Avrupası kontrolünde olan AB'ye karşı İzlanda'nın yoğun bir ilgi duymamasının gerekçeleri olarak sıralanabilir. Merkez sağın güçlü olduğu ülkede AB'nin getireceği sosyal, ekonomik ve hukuki sorumluluklara karşı bir mesafe içerdiği de vurgulanabilir.

Ancak İzlanda, Dünya Ticaret Örgütü'nün de kurucu ülkelerinden biri olarak, serbest piyasa ve kapitalist sistemin dışında bir ülke olmamıştır. Dolayısıyla piyasanın dalgalanmalarından ve krizlerden de etkilenmiştir. Ekim 2008'te İzlanda bankacılık sektörünün %85'i birkaç gün içinde çökerken aynı durum para birimi Krona için de gerçekleşti. Finans-dışı pek çok kurum da iflasını açıkladı ve işten çıkarmalar başladı; enflasyon ve işsizlik oranları hızla yükseldi. 2007'de %9,4 olarak gerçekleşen GSMH büyümesi 2008'de %2'ye düşerken 2009'da %-6,8 ve 2010'da %-3,4 oranlarında gerilemiştir. %5 civarındaki enflasyon %12'ye, %3'lardaki işsizlik de %7'lere yükselmiştir (<state.is/>, 2018; <data.oecd.org/>, 2018). Krizin farklı ülkeleri ne düzeyde etkilediğine dair yapılan çalışmalarda İzlanda listenin ilk sırasında gösterilmiştir (Rose & Spiegel, 2012: 7). OECD ülkeleri içinde GSMH bazında en küçük ekonomiye sahip olan İzlanda (Jackson, 2010: 84), krize direnebilecek güçlü bir ekonomik yapıya ve büyük bir merkezi bütçeye sahip değildi.

Sürecin başlangıcı, Soğuk Savaş sonrasında hızla yaygınlaşan bir düşüncenin etkisi altında, kamu bankalarının etkisiz olduğu düşüncesiyle yeni bir para politikasına geçilmesiyle başlamıştı. Ekonomisini bankacılığın genişlemesi üzerine kurarak yenileyen İzlanda için bankaların çökmesi, ekonominin tamamının çökmesi anlamına geliyordu. Uzun süre enerji kaynakları, denizcilik/balıkçılık ve turizme dayalı hizmet sektörü üzerine kurulu olan ekonomi, 1990'ların başından itibaren seyir değiştirdi. Kamu bankaları 1990'lardan itibaren özelleştirildi ve kısa sürede ağırlık olarak dış borca dayanan büyük bir genişleme gösterdi (Bernburg, 2016: 1).

1990’da Íslandsbanki, devlet bankası Utvegsbankinn ve küçük işletmelere çalışan üç küçük bankanın yerine kuruldu. Bu banka daha sonra Glitnir ismini aldı. Kalan diğer iki devlet bankası, Landsbanki ve Búnaðarbanki de 1998-2003 arasında özelleştirildi. Hedef, sermayenin daha etkin dağıtılmasını sağlamak, faizleri düşürerek kamuya daha ucuz borçlanma imkânı sunmak ve yatırımları için daha uygun bir ortam oluşturmaktı (Mattiahsson, 2008: 3). İzlanda, zamanın ruhuna uygun olarak küresel piyasaların beklediği çizgide ilerlemekteydi. Ekonomik vaatler, bu dönemin temel siyasi argümanı haline geldi. O dönem hükümetteki koalisyonun küçük ortağı İlerici Parti, 2003 seçimleri kampanya döneminde bir mülk için maksimum kredi tutarlarını artırmak vaadiyle hareket etti. 1995’ten beri hükümette olan koalisyonun büyük ortağı Bağımsızlık Partisi daha az vergi alınacağını gündemlerine aldı. Özelleştirilen bankalar, piyasa paylarını artırmak için düşük döviz kuru üzerinden yatırımcıları desteklemek için yarışa girdi (Mattiahsson, 2008). Kısacası kamu harcamalarını azaltmayı ve gelir dağılımında özel sektörün ve bireylerin tercihlerini önceleyen neoliberal doktrinler, İzlanda merkez siyasetinin gündemine yerleşmiş ve partileri yönlendirmeye başlamıştı. Ekonomik belirleyiciler, siyasetin temel haline gelmekteydi.

Krediye kolay ulaşım, inşaat sektörünün genişlemesine ve milli gelirin önemli bir kısmına sahip olmasına olanak tanıdı. Kredi maliyetlerindeki düşüşle, küresel sermaye akışını kendine doğru çeken ve piyasasını bu konuda dereğüle eden İzlanda’da ticari bankaların payı mortgage kredilerinde kamu kuruluşu olan Konut Finans Fonu’nun yerini almaya başladı. Bankalar, Birleşik Krallık ve İskandinav ülkeleri başta olmak üzere diğer ülkelere doğru yayıldı. İzlanda’nın 5 ticari bankası, Glitnir, Kaupthing, Nyi Landsbanki, Straumur Investment Bank ve Icebank, İzlanda’nın GSMH’sinin 14 katı büyüklüğe (168 milyar dolar) ulaştı. Daha küçük düzeydeki 20 tasarruf bankası da 2007’nin sonunda 9 milyar dolarlık büyüklüğe ulaşmıştı (Jackson, 2010: 86).

New York Times, İzlanda’yı bu dönemde “bankacılığa takıntılı” olarak nitelendirirken, Nobel Ödüllü iktisatçı Paul Krugman ise İzlanda için “finansal aşırılığın afiş çocuğu” tabirini kullanmaktaydı (Burgess & Keating, 2013: 422). Ekonomi yönetiminin bu şekilde gelişmesinde, yukarıda değinildiği gibi İzlanda’daki sağ partilerin güçlü olması ve sendikalarla emek yanlısı partilerin güçsüzlüğü ile yakından ilgilidir. Aşırı büyüyen bankacılık sektörünün gelişimine direnecek ya da muhalefet edecek yapılar, siyaseten güçsüzdü. Sendikalar ve emek eksenli mücadeleler, İzlanda siyasi tarihinde belirleyici bir unsur olmamıştır. Siyasal dengenin bu şekilde oluşu, Nordik ülkelerinden farklı olarak örgütlü güçlerin belirleyici olduğu korporatist bir ekonomik ve siyasal modelin İzlanda’da gelişmesini engelledi (Jonsson, 2014: 517).

ABD’de küresel bankacılık devi Lehman Brothers’ın 15 Eylül 2008’te batması, 2008 küresel ekonomik krizi olarak bilinen sürecin sembol olayıydı. Bu şok gelişme, kısa sürede uluslararası finansal sistemin krizine dönüştü. Ancak bu uluslararası kriz ilk kez bir ülkeyi tam anlamıyla çökartecek noktadaydı ve buna verilen tepki de aynı derecede büyük oldu (Boyes, 2009). İzlanda’da kredi ve bankacılık sektörünü denetimiyle görevli bağımsız devlet kuruluşu Finansal Gözetim Kurumu, İzlanda’nın 3 büyük bankasının kontrolünü eline aldı. Önce 6 Ekim’de ikinci ve üçüncü büyük bankalar, Landsbank ve Glitnir; 7 Ekim’de de en büyük banka olan Kaupthing hükümet kontrolüne geçti. Bu üç bankanın büyüklüğü,

bankacılık sektörünün %85’ine denk gelmekteydi; dolayısıyla çok büyük bir krizin işaretiydi (Matthiasson, 2008). Bu bankaların büyüklüğü devlet bütçesinin onlarca katına ulaşmıştı.

6 Ekim 2008’de iktidardaki Bağımsızlık Partisi lideri ve Başbakan Geir Haarde yaptığı televizyon konuşmasıyla krizin ilanını sağladı. Haarde konuşmasında uluslararası bankaların diğer bankalara desteğini kestiklerini, bu nedenle İzlanda bankalarının da durumunun birkaç gün içinde gittikçe kötüleştiğini ve bunun ulusal ekonomi için iflas anlamına geldiğini duyuruyordu (Bernburg, 2016: 1-2).

Bu sadece bankacılıkla sınırlı olmayan; mali, siyasi ve diplomatik bir krizin tetikleyicisiydi. Özellikle Landbanski’de 400 bin civarında (İzlanda nüfusundan daha fazla) İngiliz ve Hollandalı yatırımcının parası bulunmaktaydı (Bernburg, 2016: 4). Dönemin İngiltere Başbakanı Gordon Brown, 10 Ekim’de İngiliz yatırımcıların paylarını tehdit altına alan bu uygulamasından dolayı İzlanda hükümetini eleştirdi ve bankalara yönelik adımları yasadışı ve kabul edilemez bulduğunu açıkladı. İngiltere hükümeti, bu ülkede bulunan İzlanda bankalarının varlıklarını dondurmak için anti-terörizm yasası uyguladı. Buna karşılık İzlanda hükümeti de bir İngiliz hukuk firmasıyla anlaşarak İngiliz otoritelere karşı yasal süreç başlattı (<news.bbc.co.uk>, 2009). Devamında IMF’yle 2,1 milyar dolarlık bir anlaşma yapıldı. Böylece İzlanda 1976’da İngiltere’nin başvurusundan sonra IMF ile anlaşma yapan ilk Batı Avrupa ülkesi oldu. IMF, İzlanda’ya uygulanacak programın (Icesave) daha önce Asya ve Güney Amerika ülkelerine uygulananlar kadar katı olmayacağını açıkladı (Jonsson & Sigurgeirsson, 2016: 5).

Ancak ulusal para Krona çok hızlı değer kaybetti, enflasyon rekor kırarak %17’ye çıktı, uluslararası medyanın konuya odaklanmasıyla ülkenin uluslararası imajı dibe inerken halkın refah seviyesindeki hızlı düşüş yoğun protestolara sahne oldu. “Çöküş” kelimesi (hrunið) İzlanda kamuoyunun genel tartışması haline geldi ve finansal boyutları fazlasıyla aştı; bir bütün olarak cumhuriyetin kurumsal çöküşü olarak ele alındı¹ (Bernburg, 2016: 4; Jonsson & Sigurgeirsson, 2016: 33). 26 Ocak 2009’da hükümet istifa ederken Sosyal Demokratlar ve Sol-Yeşiller, dışarıdan İlerici Parti’nin desteğiyle azınlık hükümeti kurdu ve ülkeyi 25 Nisan 2009’da genel seçime götüreceğini duyurdu. Bu ülkenin ilk merkez-sol koalisyonuydu. Yeni başbakan, aynı zamanda ülkenin ilk kadın başbakanı olan Johanna Sigurdardottir, “Yeni İzlanda”yı yaratmak için öncelikle krizin gelişini öngöremeyen Merkez Bankası’nın yeniden yapılandırılacağını ve AB ile üyelik başvurusunun yapılacağını açıkladı. Aynı zamanda yeni bir anayasa yazımı için komisyon kurulması, çöken neoliberal model yerine Nordik refah devleti uygulamalarına yakın politikalar izlenmesi için aralarında başta balıkçılık ve alüminyum firmalarının olduğu büyük işletmelere ve zenginlere yönelik yeni vergi uygulamaları öngören politikalar açıkladı (Jonsson & Sigurgeirsson, 2016: 6;

¹ *Krizin ekonomik nedenlerine dair çalışmalar konunun farklı boyutlarını ele alsın da (bkz. Björnsson & Valtýsson, 2009; Benediktsson & Karlsdóttir, 2011; Ingimundarsonn vd, 2016) burada özellikle krize karşı halkın tepkisi, protestolar ve siyasi sonuçları ele alınacaktır.*

Bergman, 2014: 9). Bunlar sonraki süreçte çokça tartışılan, bir kısmı hayata geçemeyen planlar oldu.

4. Kriz Sonrası Protestolar ve Anayasa Yapım Süreci

Krizin patlak verdiği ve henüz durumun netleşmediği kargaşa günlerinde Hordur Torfuson isimli sanatçı, parlamento binasının önünde gitarıyla protesto içerikli şarkılar söyleyerek eylemlerin fitilini ateşleyen kişi oldu. Torfuson başkalarını da kendine katılmaya davet etti ve 16 hafta boyunca cumartesi günleri giderek artan sayıda katılımcının desteğiyle parlamento binasının önünde eylemler düzenlendi (Burgess & Keating, 2013: 422). Bu protestolar daha sonra *Tencere-Tava Protestoları / Devrimi* (Pots and Pans Revolution) olarak adlandırılacak sürecin başlangıcıydı.

Ekim’de patlak veren kriz sonrası 20 Ocak 2009’da başkent Reykjavik’te parlamento binası önünde geniş katılımlı protestolar başladı. Eylem pratiği, Güney Amerika’daki örneklerini taklit ederek mutfak aletlerinin birbirine vurulması ve ses çıkarılmasıyla gerçekleşti. Toplananlar içinde polisle çatışmaya giren küçük gruplar da vardı. Tencere-tava protestolarına halkın katılımı çok fazlaydı. Araştırmalar, Reykjavik yetişkin nüfusunun dörtte-birinin “eylemlere katıldım” dediğini göstermektedir; bu da yaklaşık 30 bin kişi etmektedir. Zaman zaman 6 bine ulaşan alandaki katılımcı sayısı aynı zamanda İzlanda nüfusunun da %2’sini oluşturmaktaydı (Bernburg 2015: 234; Burgess & Keating, 2013: 422-423). Protestoların genişliği ve yoğunluğunun yarattığı baskı hükümetin istifasındaki en büyük unsurdur. Merkez Bankası önünde de protestolar devam etti. 26 Ocak’taki istifa sonrası yukarıda değinildiği gibi bir merkez-sol koalisyonu azınlık hükümeti kuruldu ve Nisan için seçim kararı alındı. Hükümetin aldığı ilk önlem kararlarıyla geniş katılımlı gösteriler zamanla azaldı ve protestolar, farklı ülke örneklerinde görüldüğü gibi bir tür iç savaşa ya da çatışmaya dönüşmedi. Kurumsal siyaset yeniden yerleşti.

Buna rağmen siyasetin eski uzlaşılardan üzerinden yürüdüğünü söylemek zordur. Sol kanat aktivistleri ve eleştirileri bu krizi önemli derecede fırsat olarak algıladı ve krizden sorumlu tuttıkları sağ-kanat parti ve siyasetçilerine yönelik eleştirilerini ortaya koydukları açık toplantılar ve forumlar düzenlediler. Bu süreçte ekonomik kriz, bir tür ahlaki kriz üzerinden anlamlandırıldı ve siyasal bir tavra dönüştü; yaşanan ahlaki şok krizin nasıl algılandığını ve protestolara katılma eylemini önemli derecede belirledi (Bernburg, 2015: 247-248).

İzlanda’daki protestolar, somut mücadeleci pratiklerle bir demokrasinin yenileceğine dair belirgin bir örnek haline gelmiştir. Bu eylemlerde ortaya çıkan çeşitli yapılar seçimlerde başarısız olsa da eylemler yerleşik siyasetin köklü biçimde sorgulanmasını sağlamıştır (Swinden, 2012). Elitler olarak tanımlanabilecek ve kriz öncesi sürecin karar-verici ya da hegemon parti ve güçler tarafından karar-verme sürecinin tekelleştirilmesine karşı İzlandalı aktivistler, kolektif bir karar-verme süreci geliştirmek için platformlar kurdular. “Sokağın parlamentosu” olarak adlandırılmaya başlayan bu girişimler, bağlayıcı olmasa da kapalı kapılar arkasında kalan tartışmaları kamuoyuna açmaya ve bu tartışmaları elinden geldiğinde belirlemeye çalıştı (Burgess & Keating, 2013: 428). Bu protestolar, ekonomik

kriz süreci içinde hükümetten istifa eden ilk partinin İzlanda’da olmasını sağladı. Bu açıdan devrim adını alması aşırı bir kullanım olsa da gerek İzlanda siyasi tarihinde gerekse krizden etkilenen ülkeler için önemli bir gelişmeydi (Bergmann, 2014: 146).

Protestolar devam ederken 25 Nisan 2009 için seçim kararı alındı ve Sosyal Demokratlarla koalisyon halindeki Bağımsızlık Partisi lideri Başbakan Geir Haarde sağlık sorunlarını gerekçe göstererek istifa etti. Merkez Bankası Başkanı da aynı şekilde istifa etmek zorunda kaldı. Hükümetin Sosyal Sorunlar Bakanı Sosyal Demokrat Johanna Sigurdardottir, Liberal ve İlerici Partilerin desteğiyle hükümet kurdu. Şubat 2009’da Başbakan olan (1942 doğumlu) Sigurdardottir, İzlanda’nın ilk kadın başbakanı olmasının yanı sıra dünyanın eşcinsel kimliğini açıklamış ilk lezbiyen lideriydi. Nisan’daki seçimler sonrası yukarıda değinildiği gibi Sosyal Demokratlar birinci parti oldu, Bağımsızlık Partisi ikinci ve Sol-Yeşil Hareket de üçüncü parti konumundaydı. İlerici Parti ve kriz sonrası kurulan Vatandaş Hareketi meclise giren diğer partiler oldu. Önceki seçimde mecliste yer alan Liberal Parti meclis dışı kaldı.

Protestoların önemli taleplerinden biri yeni anayasa yazma sürecinin hızlandırılmasıydı ve bu konuda “The Anthill” (Karınca Yuvası) adıyla kurulan taban oluşumları hükümetle işbirliği yaptı (<icelandreview.com>, 2009). Bu oluşum, 1200 kişinin farklı yaş gruplarından rastgele ve 300 kişinin de çeşitli kurum temsilcilerinden seçildiği 1500 kişilik bir yapıydı. Her biri 9 kişiden oluşan 162 çalışma grubu oluşturuldu. Bu gruplarda yazılan tasarımlar çeşitli süreçlerden geçtikten sonra anayasa taslağına dönüştü. Bir tür “ulusal beyin fırtınası” durumunun yaşandığı bu süreçlerde internet aracılığıyla halkın doğrudan görüş bildirmesine olanak tanındı ve klasik anayasa yapım tekniklerinden farklı olarak katılımcı anayasa yazımının önü açılarak katılımcı demokrasinin sınırları son aşamaya kadar zorlandı (Burgess & Keating, 2013: 424; Çağ, 2013: 82; Gylfason, 2012; Blokker, 2012).

Halk ve Anayasa Konseyi ortaklaşa çalışarak dünyada katılımcı anayasa hazırlanması anlamında bir ilk olan anayasa taslağı 29 Temmuz 2011’de Parlamento’ya sunulmuş ve 20 Ekim 2012’de referanduma sunulması kararlaştırılmıştır. Taslak, ABD Anayasası’ndaki gibi “Biz, İzlanda’da yaşayan İzlanda halkı” ifadesi ile başlamaktadır. Taslağın en önemli değişikliklerinden biri ise Evanjelik Lutheran Kilisesi’nin resmi kilise olmaktan çıkarılması olmuştur. Mevcut durumda bu kilise, resmi kilise olarak devlet tarafından korunmakta ve desteklenmektedir. Taslağın bir diğer önemli yeniliği, birçok konuda referandum ve halk girişimi gibi doğrudan demokrasi araçlarına yer vermesiydi. Referandum, seçimlere göre düşük bir katılım oranıyla (%49) gerçekleşirken üçte iki çoğunlukla evet oyu çıkmıştır (Çağ, 2013: 84-85; Landemore, 2015, 167). Ancak 1944 İzlanda Anayasası gereği referandum, halkın son sözü söylediği bir referandum değil, bir danışma referandumudur. Bu konuda yetki Parlamento’ya verildiği için son sözü söyleme yetkisi Parlamento’daydı. Sürece en başından beri karşı olan merkez sağın güçlü temsilcisi Bağımsızlık Partisi, yürürlükteki Anayasanın anayasa değiştirme yetkisini Parlamento’ya verdiğini belirterek metinde değişiklik talebinde bulunmuştur. 2013 seçimlerinde yeniden siyasi gücü kazanan Bağımsızlık Partisi ve İlerici Parti, anayasa taslak metninin referandumda onaylanan halini rafa kaldırmıştır (Çağ, 2013: 86).

Ülkede anayasa referandumu dışında bu dönemde iki kez (2010 ve 2011) borçların ödenme sürecine dair referandum yapıldı ve ayrıca AB'ye üyelik konusunda referandum yapıp yapılmayacağı tartışması da sürekli gündemdeydi. Borçlara dair referandumların her ikisi de devletin bankaların borçlarını ödemesi ve İngiltere ile Hollanda'ya yönelik uygulamaları içeren paketler, büyük oranda hayır oyuyla reddedilmişti. 2009'da Sosyal Demokrat Parti'nin iktidarı döneminde yapılan AB'ye üyelik başvurusu daha sonra geri çekildi ve yeterli halk desteği olmadığı gerekçesiyle, AB-yanlısı partiler de son dönemde yaptıkları açıklamalarda bu yöndeki taleplerini geri çekeceklerini bildirmektedir (<icelandmonitor.mbl.is>, 2018).

Kriz sonrası 10 yıl içinde katılımcı demokrasinin pek çok örneğini gösteren ülkede demokratik kültürün, Avrupa'daki pek çok ülkeden ileride olduğu yorumu yapılabilir. Avrupa'da ekonomik kriz, krizin gerçek nedenlerini gölgeleyen bir dil üzerinden azınlıklara, göçmenlere ya da Müslümanlara öfkeye dönüşürken aşırı/popülist sağın yükselişini de sağlamıştır. İzlanda'da ise demokratik siyaset pratikleri ekonomik krize tepki verilerek krizin siyasal sorumlularının hesap vermesi sağlanmıştır. Özellikle kriz nedeniyle demokratik siyasetin alanını daraltmak, "zor günleri aşmak" için halkın sabretmesini ya da siyasi elitlerle uyum içinde olmasını beklemek yerine, halkın yeniden yapılanma sürecinin doğrudan içinde olması sağlanmıştır. Gerek barışçıl sokak gösterileri gerek çeşitli müzakere araçları ile resmi siyasetin dışında kamusal alanı genişleten ve bununla birlikte aşağıda değinileceği gibi seçime katılım oranlarını artırırken kurumsal açıdan yeni siyasi yapılara olanak tanıyan İzlanda siyaseti, demokrasi anlayışını liberal demokratik işleyişin ötesine taşıyabilmiştir. Bu son dönemde çokça tartışılan demokrasinin nasıl yeniden canlandırılacağına dair araştırmaların içinde kritik önemdedir (Tormey, 2015; della Porta, 2013; 2016).

5. 2016 ve 2017 Seçimleri

İzlanda'da 2013 seçimlerine daha önce değinildiği gibi 15 siyasi parti girmiştir; bu durum ülkede yaşanan siyasal tartışmaların sonucu olarak görülebilir. Eski partilerde yaşanan lider değişimleri sonrasında 19'ar sandalye kazanan Bağımsızlık Partisi ve İlerici Parti, yeni bir koalisyon oluşturdu. 2012'de yeniden seçime girmeyeceğini ve siyaseti bıraktığını açıklayan Sigurdardottir'dan sonra yeni lideriyle seçime giren iktidardaki Sosyal Demokratlar üçüncü parti oldular. Yeni hükümette, İlerici Parti lideri Gunnlaugsson Başbakanlığı, Bağımsızlık Partisi lideri Benediktsson Finans Bakanlığı'nı aldı. AB karşıtı iki partinin kurduğu koalisyon, Mayıs 2013'te halk desteğinin üyelik konusunda yeterli olmadığı gerekçesiyle AB ile görüşmelerin askıya alındığını açıkladı. Yeniden başvuru için bir referandum düzenlenmesi tartışmaları yaşanırken 2016 yılı başında Panama Belgeleri'nde koalisyonun İlerici Partili başbakanı Gunnlaugsson'un adının geçmesi, finansal kriz sonrası yaşanan protesto dalgasına benzer bir süreci yeniden yarattı. İzlanda nüfusuna göre kayda değer miktarda kişi Nisan ayı boyunca süren bu eylemlere katıldı. Bir kaynağa göre 6 bine yakın (dw.com, 2016), başka bir kaynağa göre 9 bin ile 23 bin arasında değişen sayıda protestocu (<icelandmonitor.mbl.is>, 2016), Başbakan'ın gizli yatırımlarını ortaya koyan belgeler nedeniyle hükümetin istifasını isteyen eylemler düzenledi. Başbakan önce istifa etmeyeceğini duyurdu ancak daha sonra istifa etti ve Balıkçılık Bakanı

önderliğinde kurulan yeni hükümet de güvenoyu alamayınca 2016 içinde yeni seçimlere gidildi.

29 Ekim 2016'daki seçimlerde Bağımsızlık Partisi birinci, Sol-Yeşiller ikinci ve Korsan Parti üçüncü parti oldu. İlerici Parti, Reform Partisi, Parlak Gelecek, Sosyal Demokratlar meclise giren diğer yapılar oldu. Korsan Parti'nin koalisyon ortağı olma ihtimali, yerleşik parti yapısını eleştirerek kurulan radikal sol bir parti için Avrupa çapında bir ilk olma özelliği gösterdi. Uzun süre devam eden koalisyon görüşmeleri sonucunda merkez sağ Bağımsızlık Partisi, merkez Reform Partisi ve merkez-sol Parlak Gelecek Partisi, 1 temsilci farkla çoğunluğu oluşturarak 10 Ocak 2017'de hükümeti kurdular (<icelandreview.com>, 2017a).

Ancak bu pamuk ipliğine bağlı koalisyon da yeni bir krizle dağıldı. Başbakan Bjarni Benediktsson'un babasının, pedofiliden ceza yemiş birinin yasal haklarını geri alması için bir güven mektubu² yazdığının ortaya çıkması sonrasında, Parlak Gelecek Partisi hükümetten çekildiğini duyurdu ve yeni bir seçim tartışması başladı. Bu durum 2008 krizi sonrası siyasetçilere duyulan güven bunalımının bir yansıması olarak değerlendirildi (<bbc.com>, 2017).

Yoğun siyasal tartışmalar içinde 9 ay süren üçlü koalisyon sonrası İzlanda 28 Ekim 2017'de yeniden seçime gitti. Seçim öncesi İlerici Parti eski lideri Gunlaugsonn, Merkez Parti isimli yeni bir parti kurdu (<nytimes>, 2017). Siyasilere duyulan güvensizlik, İzlanda kamuoyunun genel tartışması haline gelse de seçime katılım oranı %80'nin üzerinde oldu. Özellikle 18-19 arasındaki gençlerin katılımı önceki seçimlere göre yükseldi. Gençlerin seçime katılımı 2016'da %68 iken 2017'te %75'e ulaştı (<icelandmag.is>, 2017b). Seçim sonrası 8 partili yeni mecliste, Benediktsson liderliğindeki Bağımsız Parti 5 vekil kaybetse de bir kez daha birinci parti oldu. Sol-Yeşil Hareket 1 temsilci artırarak 11, Sosyal Demokratlar 4 vekil artırarak 7 vekil kazandı. Yeni kurulan Merkez Parti 7 ile ayrıldığı İlerici Parti 8, Korsan Parti 6, Halk Partisi 4, Reform Partisi 4 vekil çıkardılar. Eski hükümet ortağı Parlak Gelecek meclise giremedi. Seçim sonrası Sol-Yeşil lideri Katrin Jakobsdottir'in Başbakanlığına dair genel bir kamuoyu oluştu. Hükümet kurmakla görevlendirilen Jakobsdottir, koalisyon kurma görüşmelerine önce Bağımsızlık Partisi'ni dışarıda bırakarak 4 parti arasında yürütse de etkili bir çoğunluk oluşturulamayacağı düşüncesiyle 3 partili süreci başlattı. Sol-Yeşiller, Bağımsızlık Partisi ve İlerici Parti ile hükümet kurdu. Bu durum, merkez sağ Bağımsızlık Partisi'nin, 1944-1947 arasındaki Sosyalist Parti dışında, merkez-sol dışında bir sol partiyle kurduğu ilk koalisyondu. Bağımsızlık Partisi ile hükümet kurulması Sol-Yeşiller içinde çeşitli tartışmalara ve üyelik

² İzlanda yasal sistemi, cezasını tamamlamış bir suçlunun kamu görevinde yer almak gibi yasal haklarına yeniden kavuşması için üç güven mektubu almasını gerekli görmektedir. Başbakan'ın oldukça varlıklı babası, üvey kızına 5 yıl boyunca tecavüz etmekten ceza yemiş eski bir arkadaşı için bu mektubu yazmıştır (<islandmag.is>, 2017a).

istifalarına yol açsa da bu üçlü koalisyonun 2008 krizi sonrası kurulan hükümetler arasında en çok güven duyulanı olduğuna dair anketler paylaşıldı (<icelandreview>, 2017b).

İzlanda'nın ikinci kadın başbakanı olan 1972 doğumlu, 3 çocuk sahibi Jakobsdottir, 1999'da kurulan Sol-Yeşillerin 2008 krizinden bu yana yükselişinin önemli figürü olmuştur. 2003'te partide başkan yardımcısı olan Jakobsdottir, 2009-2013 arası Sosyal Demokratlarla yapılan koalisyonda Eğitim Bakanı görevinde bulunmuştu (<bbc.com>, 2017b; <guardian.com>, 2017). Sosyalist, çevreci ve feminist olarak tanımlanan Jakobsdottir, ülkenin 2 yıl içindeki dördüncü başbakanı olarak ilk işlerinin siyasetçilere duyulan güvensizliğin aşılması olduğunu söylemektedir (Henley, 2018). Jakobsdottir, krizin sorumlusu olarak görülen merkez ve sağ partilerle işbirliğine gittiği için yapılan eleştirilere "masadaki herkese ihtiyacımız var. Bu duruma ahlaki değil pragmatik bakıyorum. Bunun bir kumar olduğunu biliyorum. Ancak kendimizi yeniden bulmak ve düşünmek için bir fırsat olarak görüyorum. Güveni sağlayarak sistemi değiştirmek istiyoruz" şeklinde cevap vermektedir (Henley, 2018).

Ülke tarihinde ilk kez sosyalist sol bir partinin hükümetin büyük ortağı olduğu İzlanda'da Sol-Yeşiller, demokratik ilişkilerin denklemini yeniden oluşturmak söylemiyle güç kazanmıştır. Sol-Yeşiller'in seçim manifestosunda, ekonominin ve iş dünyasının daha demokratik hale getirileceğini vaat ederek, komünal bankaların, kooperatiflerin, toplumsal olarak işletilen sigorta şirketlerinin kurulmasının önünü açacak yasal düzenlemelerin yapılacağını vaat etmiştir. Yeni vergilendirme uygulamalarının getirileceği, finansal sistemin ve bankacılık uygulamalarının yenileneceğini, finansal akışların vergiye tabi tutulacağı bildiren Manifesto ayrıca 2010 yılında başlayan yeni anayasa sürecinin tamamlanacağını, Althingi'nin yasama rolünün güçlendirileceğini içermektedir (<vg.is>, 2018).

6. Sonuç: Krizden Demokratik Çıkış

Kriz sonrası Avrupa'da neoliberalizmin hegemonyasıyla nasıl mücadele edileceğine dair yeni mevzi savaşları gelişmektedir (Worth, 2016). Bu süreçte ağırlıklı olarak yükselen aşırı ya da popülist sağın argümanları olmuştur. Yerleşik ve köklü siyasi partiler pek çok ülkede güç kaybı yaşamış ve alternatif partiler öne çıkmıştır. Kriesi'nin yaptığı araştırmaya göre (2012: 519), 30 ülkede (27 AB ülkesi ile İzlanda, Norveç, İsviçre) Lehman Brothers'ın çöküşünden sonraki ilk parlamento seçiminde ekonomik nedenlerle oy verme yaklaşımı belirleyici olmuştur ve bu seçimlerde iktidardaki partiler olumsuz ekonomik sonuçlar nedeniyle açık biçimde cezalandırılmıştır. Batı Avrupa demokrasilerinde bu durum daha belirgindir. Ancak İzlanda'daki durum bir açıdan farklıdır; o da krizin etkisiyle uluslararası kuruluşların ve borçların ödenmesi prosedürünün ülke üzerindeki etkisi gerek protestolar gerekse yasal sistemin getirisi olan referandumlar nedeniyle pek çok ülkeden daha az olmuştur (Kriesi, 2012: 521). Bu durumu, krizden demokratik çıkış olarak yorumlamak mümkündür. Gerek siyasal partiler arasındaki uzlaşma arayışının devam etmesi gerekse mali krizin aşılabilmesi ve ekonominin toparlanması bağlamında İzlanda'nın farklı bir örneği oluşturduğu görülebilir. Krize neden olan yetkililer ve eski Başbakan Haarde yargılanırken geçen 10 yıl içerisinde ekonomik krizin etkileri azalmaktadır (<bbc.com>, 2016). Ülke

ekonomisinin ağırlığı turizme kayarken ülkenin sermaye hareketleri üzerindeki kontrolleri de 2017 içinde kaldırdığı görülmektedir.

Bu çerçevede İzlanda, başlangıçta çöküş, patlama, erime olarak duyurulan ekonomik krizin demokratik çerçeve içinde kalarak aşılabileceğine dair somut bir örnek oluşturur. Ülkenin az nüfusu bu noktada bir avantaj olarak görülebilir. Ancak bu az nüfus, demokratik sistemin temelini oluşturan halk katılımını aktif şekilde kullanmıştır. Bu katılım gerek protestolar gerekse seçimler aracılığıyla kendini göstermiştir. Krize ve yaşanan pek çok tartışmaya rağmen İzlanda, Economist'in hazırladığı 2018 Demokrasi endeksinde, 10 üzerinden 9,58 puanla dünyadaki en demokratik ikinci ülke olarak gösterilmiştir. Farklı kriterler üzerinden değerlendirilen ülkeler içinde İzlanda, seçimlerin işleyişi ve çoğulculukta 10 üzerinden tam puan almıştır (<icelandmag.is>, 2018).

Burgess ve Keating'in tabiriyle (2013: 418-429) İzlanda toplumu kriz sonrasında yeni bir sözleşme yapmıştır ve bu katılımcı süreç güç ilişkilerinin koşul ve şartlarını yeniden belirlemektedir. Sol-Yeşil hareketin iktidara gelerek eski güçlü kurumlarla bağını koparmadan yeni bir işleyiş kurmaya çalışması da bunun göstergesidir. Partinin, 2009'da kriz sonrası iktidara gelip daha sonra düşüş yaşayan Sosyal Demokrat Birlik'ten farklı olmak adına merkez sağ partilerle koalisyon yaptığı söylenebilir. O dönem hükümetin küçük ortağı olan Sol-Yeşiller, ülkedeki yerleşik siyasetin kısa sürede aşılamayacağını öngörmektedir. Keza Avrupa'nın diğer ucunda Yunanistan'da benzer ekonomik kriz dönemlerinden sonra yükselen görece küçük sol parti Syriza'nın yaşadığı sıkıntı da kemer-sıkma politikalarıyla tek başına mücadele etmesiydi. Hükümette bulunmanın radikal söylemleri törpüleyeceği öngörüsüyle İzlanda'da Sol-Yeşiller'in ülkenin tarihsel olarak soldan uzak duran seçmenine dair düşünceleri değiştirmesi için manifestosundaki ilkeleri aynen uygulayamayacağı düşünülebilir. Ancak atacağı olumlu adımların Avrupa çapında gerileyen merkez solun yeniden toparlanması için de yeni bir yol açması beklenebilir.

İzlanda'nın son 10 yılda yaşadığı deneyimler, girişte değinilen nasıl bir demokrasi ve buna bağlı olarak nasıl bir siyaset soruları için katılım ve müzakere gibi kavramları yeniden hatırlatarak; farklılıkları dışarıda bırakmayan bir uzlaş ve kamusal tartışmaların belirlediği bir demokrasi boyutlarıyla umut verici bir örnek oluşturmaktadır.

Kaynaklar

- althingi.is (2017), *Althingi*, <http://www.althingi.is/pdf/Althingi2017_enska.pdf>, 15.02.2018.
- bbc.co.uk (2009), *Timeline: Iceland Economic Crisis*, (02.02.2009), <<http://news.bbc.co.uk/2/hi/europe/7851853.stm>>, 15.02.2018.
- bbc.com (2016), *How Did Iceland Clean Up Its Banks?*, (10.02.2016), <<http://www.bbc.com/news/business-35485876>>, 17.02.2018.
- bbc.com (2017a), *Iceland Government Collapses over Paedophile Furore*, (15.09.2017), <<http://www.bbc.com/news/world-europe-41280080>>, 16.02.2018.
- bbc.com (2017b), *Iceland's Left-Green Leader Jakobsdóttir Becomes New PM*, (30.09.2017), <<http://www.bbc.com/news/world-europe-42175628>>, 16.02.2018.

- Benediktsson, K. & A. Karlsdottir (2011), "Iceland: Crisis and Regional Development - Thanks for All the Fish?", *European Urban and Regional Studies*, 18(2), 228-235.
- Bergmann, E. (2014), *Iceland and the International Financial Crisis: Boom, Bust and Recovery*, New York: Palgrave.
- Bergmann, E. (2017), *Nordic Nationalism and Right-Wing Populist Politics*, New York: Palgrave.
- Bernburg, J.G. (2015), "Economic Crisis and Popular Protest in Iceland", *Mobilization*, 20(2), 231-252.
- Bernburg, J.G. (2016), *Economic Crisis and Mass Protest: The Pots and Pans Revolution in Iceland*, New York: Routledge.
- Bjarnason, M. (2010), *Political Economy of Joining the European Union: Iceland's Position at the Beginning of the 21st Century*, Amsterdam University Press.
- Björnsson, E.J. & K.T. Valtýsson (2009), *Financial Crisis in Iceland*, (Aralık 2009), <<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.456.8094&rep=rep1&type=pdf>>, 22.02.2018.
- Blokker, P. (2012), *Grassroots Constitutional Politics in Iceland*, (16.01.2016), <<https://blokkerpaul.wordpress.com/2012/01/16/grassroots-constitutional-politics-in-iceland/>>, 18.02.2018.
- Boyes, R. (2009), *Meltdown Iceland: How the Global Financial Crisis Bankrupted an Entire Country*, New York: Boomsbury.
- Burgess, S. & C. Keating (2013), "Occupy the Social Contract! Participatory Democracy and Iceland's Crowd-Sourced Constitution", *New Political Science*, 35(3), 417-431.
- Çağ, B. (2013), "Katılımcı Anayasa Yapımı ve İzlanda Örneği", *Yasama Dergisi*, No. 25, 71-91.
- data.oecd.org (2018), *Iceland*, <<https://data.oecd.org/iceland.htm>>, 15.11.2018.
- Della Porta, D. (2013), *Can Democracy Be Saved?: Participation, Deliberation And Social Movements*, John Wiley & Sons.
- Della Porta, D. (2016), *Where Did The Revolution Go?: Contentious Politics and the Quality of Democracy*, Cambridge University Press.
- dw.com (2016), *Huge Anti-Government Rally in Iceland amid Panama Papers Scandal*, (09.04.2016), <<http://www.dw.com/en/huge-anti-government-rally-in-iceland-amid-panama-papers-scandal/a-19175680>>, 16.02.2018.
- europa.eu (2013), *A Short History of Alþingi - The Oldest Parliament in the World*, <http://europa.eu/youth/is/article/61/4215_en>, 15.02.2018.
- grapevine.is (2015a), *Is the Future Bright for Iceland's Bright Future Party*, (21.05.2015), <<https://grapevine.is/mag/interview/2015/05/21/is-the-future-bright-for-icelands-bright-future-party/>>, 14.11.2018.
- grapevine.is (2015b), *Hacking Politics*, (19.11.2015), <<https://grapevine.is/mag/feature/2015/11/19/hacking-politics/>>, 14.11.2018.
- guardian.com (2017), *Iceland seeks return to political stability with new prime minister*, (30.11.2017), <<https://www.theguardian.com/world/2017/nov/30/iceland-prime-minister-katrin-jakobsdottir-left-green-movement>>, 19.02.2018.
- Gylfason, T. (2012), "From Collapse to Constitution: The Case of Iceland", *CESIFO Working Paper*, No. 3770, <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2034241>, 19.02.2018.

- Henley, J. (2018), *Iceland's new leader: 'People don't trust our politicians'*, (09.02.2018), <<https://www.theguardian.com/world/2018/feb/09/icelands-new-leader-people-dont-trust-icelandic-politicians>>, 20.02.2018.
- Ingimundarson, V. & P. Urfalino & I. Erlingsdóttir (eds.) (2016), *Iceland's Financial Crisis: The Politics of Blame, Protest, and Reconstruction*, London: Routledge.
- icelandmag.is (2017a), *Government Falls in Shocking Scandal Involving One of Iceland's Most Notorious Child Abuse Cases*, (15.09.2017), <<http://icelandmag.is/article/analysis-government-falls-shocking-scandal-involving-one-icelands-most-notorious-child-abuse>>, 16.02.2018.
- icelandmag.is (2017b), *Dramatic Increase in Voter Turnout Among Young People in Iceland*, (21.12.2017), <<http://icelandmag.is/article/dramatic-increase-voter-turnout-among-young-people-iceland>>, 21.02.2018.
- icelandmag.is (2018), *Iceland is World's Second Most Democratic Country, Study Finds*, (15.09.2018), <<http://icelandmag.is/article/iceland-worlds-second-most-democratic-country-study-finds>>, 21.02.2018.
- icelandmonitor.mbl.is (2016), *More Protests Today: 'This Government Must Go!'*, (05.04.2016), <https://icelandmonitor.mbl.is/news/politics_and_society/2016/04/05/more_protests_today_this_government_must_go/>, 17.02.2018
- icelandmonitor.mbl.is (2018), *Iceland's pro-EU parties abandon their push for fresh EU accession talks*, (07.11.2017), <https://icelandmonitor.mbl.is/news/politics_and_society/2017/11/07/pro_eu_parties_abandon_push_for_fresh_eu_accession/>, 21.02.2018.
- icelandreview.com (2009), *Iceland's Government to cooperate with the Anthill*, (24.11.2009), <<http://icelandreview.com/news/2009/11/24/icelands-government-cooperate-anthill>>, 19.02.2018.
- icelandreview.com (2017a), *Government's Agenda Introduced*, (10.01.2017), <<http://icelandreview.com/news/2017/01/10/governments-agenda-introduced>>, 16.02.2018.
- icelandreview.com (2017b), *Most Supported Government since Banking Collapse*, (20.12.2017), <<http://icelandreview.com/news/2017/12/20/most-supported-government-banking-collapse>>, 19.02.2018.
- Jackson, J.K. (2010), "Iceland's Financial Crisis", in: Baron L. Whitley (ed.), *European Response to the Financial Crisis*, Nova Science Publishers Inc.
- Jonsson, A. & H. Sigurgeirsson (2016), *The Icelandic Financial Crisis*, London: Palgrave.
- Jonsson, G. (2014), "Iceland and the Nordic Model of Consensus Democracy", *Scandinavian Journal of History*, 39(4), 510-528.
- Kristjánsson, S. (2004), "Iceland: Searching for Democracy along Three Dimensions of Citizen Control", *Scandinavian Political Studies*, 27(2), 153-174.
- Landmore, H. (2015), "Inclusive Constitution making: The Icelandic Experiment", *Journal of Political Philosophy*, 23(2), 166-191.
- Matthiasson, T. (2008), "Spinning out of Control, Iceland in Crisis", *Nordic Journal of Political Economy*, Volume 34, 1-18.
- nytimes.com (2017), *Iceland Goes to Polls amid Scandals, Disgust and Distrust*, (28.10.2017), <<https://www.nytimes.com/2017/10/28/world/europe/iceland-elections-gunnlaugsson.html>>, 17.02.2018.

- pp-international.net (2018), *Pirate Parties*, <<https://pp-international.net/pirate-parties/>>, 14.11.2018.
- Rose, A.K. & M.M. Spiegel (2012), “Cross-Country Causes and Consequences of the 2008 Crisis: Early Warning”, *Japan and the World Economy*, 24(1), 1-16.
- statistic.is (2018), <<https://www.statice.is/statistics/economy/>>, 15.11.2018.
- Swinden, S. (2012), *The 'Pots and Pans Revolution' in Iceland and Its Aftermath*, (27.05.2012), <<https://jhaines6.wordpress.com/2012/05/27/the-pots-and-pans-revolution-in-iceland-and-its-aftermath/>>, 20.02.2018.
- Tormey, S. (2015), *The End of Representative Politics*, John Wiley & Sons.
- Vg.is (2018), *Election Manifesto*, <<http://vg.is/english/>>, 19.02.2018.
- Worth, O. (2018), “The Battle for Hegemony: Resistance and Neoliberal Restructuring In Post-Crisis, Europe”, *Comparative European Politics*, 16(1), 126-142.

Yıldırım, Y. (2019), “Krizden Demokratik Çıkış: İzlanda Siyasetinde 2008-2017 Arası Gelişmeler”, *Sosyoekonomi*, Vol. 27(39), 187-203.

Social Capital and Turkish-German Academic Linkages

Yeşim KUŞTEPELİ (<https://orcid.org/0000-0001-9600-2892>), Department of Economics, Dokuz Eylül University, Turkey; e-mail: yesim.kustepeli@deu.edu.tr

Sedef AKGÜNGÖR (<https://orcid.org/0000-0002-5178-8948>), Department of Economics, Dokuz Eylül University, Turkey; e-mail: sedef.akgungor@deu.edu.tr

Yaprak GÜLCAN (<https://orcid.org/0000-0001-7779-8071>), Department of Economics, Dokuz Eylül University, Turkey; e-mail: yaprak.gulcan@deu.edu.tr

Sosyal Sermaye ve Türk-Alman Akademik Bağlantıları

Abstract

This study investigates linking social capital aspect and transnationality of academia through networks via European Framework Programme (FP5, FP6, FP7) ICT projects in which i) Turkey is coordinator and Germany is partner, ii) Germany is coordinator and Turkey is partner, iii) both Turkey and Germany are partners. Social Network Analysis results depict that in European FP ICT projects where Turkey and Germany collaborated, social capital in Turkey increased. Transnational network linkages provided basis and opportunities for knowledge transfer, innovation networks, and formation of social capital. Further research will analyze social capital creation of the institutions in Turkey and Germany individually.

Keywords : Social Capital, Academic Linkages, Social Networks, European Framework Programmes, ICT Sector.

JEL Classification Codes : O35, I23, O5.

Öz

Bu çalışma, i) Türkiye koordinatör ve Almanya'nın ortak olduğu, ii) Almanya'nın koordinatör ve Türkiye'nin ortak olduğu, iii) hem Türkiye hem de Almanya'nın ortak olduğu Avrupa Çerçeve Programı (FP5, FP6, FP7) BIT projelerinde ulusötesi akademik ağların sosyal sermaye yönünü araştırmaktadır. Sosyal Ağ Analizi sonuçları, Türkiye ve Almanya'nın işbirliği yaptığı Avrupa'daki FP BIT projelerinde, Türkiye'de sosyal sermayenin arttığını göstermektedir. Ulusüstü ağ bağlantıları, bilgi transferi, yenilik ağları ve sosyal sermaye oluşumu için temel ve fırsatlar sağlamıştır. İleride araştırmalar, Türkiye'deki ve Almanya'daki kurumların toplumsal sermaye yaratımını ayrı ayrı analiz etmeyi planlamaktadır.

Anahtar Sözcükler : Sosyal Sermaye, Akademik Bağlantılar, Sosyal Ağlar, Avrupa Birliği Çerçeve Programları, BİT Sektörü.

1. Introduction

The concept of social capital initially appeared in community studies emphasizing the importance of networks which provide the basis for trust, cooperation, and collective action developed over time (Jacobs, 1965: 281). Since then, social capital has been used to explain a wide range of social phenomena, in addition to the development of human capital, economic performance of firms, geographic regions and nations (Putnam, 1993: 40-1; Fukuyama, 1995: 90-2). The most common definition of social capital features social organizations, such as networks, norms and social trust that facilitate coordination and cooperation for mutual benefit (Putnam, 1995). Thus, the major three central elements of social capital are networks, norms of civic cooperation, and trust. Trusting societies not only have stronger incentives to innovate and to accumulate physical capital but are also likely to have higher returns to accumulation of human capital (Knack & Keefer, 1997: 1251-5).

Social capital also refers to the nature and extent of participation in informal networks and formal civic organizations, including network access. Social capital is multifunctional and a valuable asset as it embraces essential factors of economic production and provides a basis for collective action within society (Glaeser et. al., 2002: 438-44; Mones et. al., 2015: 2). *Ceteris paribus*, communities with high stocks of social capital may be expected to be wealthier and better governed, because members of these communities are able to find good jobs, initiate projects that serve public interests, use existing resources more efficiently and respond to public concerns more promptly (Woolcock, 1998: 155-6).

There are at least two significant properties of social capital. First one is that it facilitates the flow of information about opportunities and choices otherwise not available and reduces the transaction cost for an organization to recruit appropriate individuals and for individuals to find appropriate organizations which can use their capital and provide rewards (Routledge & Amsberg, 2003:168-9). In addition, social ties through social capital carry more valued resources and exercise greater power in organizational agents' decision making. Furthermore, social credentials and reinforcement explain why social capital works in instrumental and expressive actions not accounted for by forms of personal capital such as economic capital or human capital (Lin, 1999: 31-6).

The second crucial property of social capital is the existence of effective network relationships. Such network relationships bring individuals and groups together for a positive mutual reward. For example, social capital works as horizontal ties and combines heterogeneous groups of people with different backgrounds that otherwise would have never come into contact (Sabatini, 2009: 430-1).

Thus, in regard to the relationships of connections between actors at different levels, social capital has been categorized as bonding, bridging, and linking. In very general terms, *bonding* social capital refers to connections to people in close circles (family, relatives, etc.) whereas *bridging* social capital is defined as the connections to people in remoter circles (e.g. colleagues). *Linking* social capital is related to connections with people in power either politically, financially or institutionally (Dahal & Adhikari, 2008: 3-4). While bonding and

bridging social capital refer to horizontal social networks, linking social capital reflects how actors are vertically networked with institutional structures (Poortinga, 2012: 287-9). This study focuses on linking social capital with regards to academic linkages.

The aim of this study is to analyze research networks in academia with specific focus on information and communication technology (ICT) sector between Turkey and Germany in terms of European Framework Programmes. One of the main reasons of considering ICT sector is that ICT sector has been and is still a substantial driver of change in social capital and academic research. It has contributed to the internationalization of academics and growth of the research output through student portals, use of the Internet, digital libraries, etc. (Larsen & Vincent-Lancrin, 2006). Researchers are able to collaborate and share ideas and knowledge across the world without travelling, just through e-mails. Easier and quicker access to information, datasets and recent research decreased the cost of academic R&D and led to the increase in research output. Another reason that this study focuses on ICT sector is that it is a knowledge-intensive technology field in which Turkey and Germany collaborate in the European Framework Programmes. Turkey and Germany collaborated in 9 ICT projects in FP5, 48 in FP6 and 60 in FP7 Programme. All of these numbers of projects are the highest in the total collaborative ICT projects of Turkey and Germany (Gülcan & Aldemir, 2017). Furthermore, German organizations have the highest share in terms of participating organizations in almost all ICT academic networks with Turkish participation in FP5 to FP7 (Peschkov & Pyka & Heller-Schuh, 2017: 56-7).

The rest of the paper is organized as follows: section 2 provides the conceptual framework; section 3 gives the background for Turkish-German academic network. Data and method and the results of the analysis are explained in sections 4 and 5 respectively. Finally, section 6 concludes.

2. Conceptual Framework

In a developing economy with increasing complexity, social capital is valuable if networks are able to soften the communication constraint without reducing inclusiveness. Gains from participation in networks can be high also in personalized exchange settings as long as the communication capacity in a social network is high (Lin, 1999: 38-40). Social networks constitute fertile grounds for nurturing trust and shared values that reduce monitoring costs and facilitate transactions. Repeated interactions among group members foster information diffusion that raises reputations' relevance. If social capital is defined as a player's reputation for being cooperative within a social network (Putnam, 1993: 41-2), an individual's qualities have to be known by others and this knowledge constitutes an asset that influences this individual's stream of benefits over time. An understanding of differences in network characteristics is crucial in order to determine the economic value of social capital created in these networks which may also include "transnational linkages" (Annen, 2003: 452-5).

Transnational linkages include various kinds of interactions between economic agents such as vertical organizational linkages to international organizations/actors, transfer

of expert knowledge, and horizontal organizational linkages to foreign actors. In pursuing self-interest, economic agents incorporate knowledge by consulting various knowledge holders, by engagements in foreign training or transnational networks and, more fundamentally, through the universality of scientific knowledge. These actors establish bilateral or multilateral cross-national connections in networks with innovators and organizations based on their own need to reach knowledge, effective practices, tactics, discourses, or organizational structures (Wang & Hosoki, 2016: 4-5).

In terms of effective transnational linkages and achievement of social capital, networks form a strategic response to the challenges and opportunities facilitated by the globalization of capital and by technological changes, particularly the expansion of information and communication technologies (ICTs). In comparison to other relationships between organizations, they have the potential to provide a more flexible and non-hierarchical means of exchange and interaction which promises to be more innovative, responsive and dynamic. These supposed advantages of networks provide development opportunities to industry with its comparative advantage over the state and market. Particularly, the main functions of knowledge networks include the collective production, accumulation and dissemination of knowledge and the enhancement of the participants' resource base and political status (Henry et. al., 2004: 845).

Rapid technological and economic developments and complex nature of innovation processes require special efforts for innovation policies. Through external networking, it is possible to reach new technologies and information by boundary spanning activities. In this sense, networks with long-term relationships are essential to innovation as they offer a competitive advantage in terms of innovations, especially in industries characterized by short product cycles and rapid market changes. Thus, networks and particularly innovation networks are structures and social communication processes through which information and knowledge can easily be exchanged (Cooke, 1996: 162; Frenken, 2000: 262; Pyka & Buchmann, 2011: 469-70). Innovation networks are found to consist of various layers from regional to national/international and higher levels; and these layers seem to complement rather than to substitute each other (Tödtling, 1999: 694; Zander, 1999: 200).

Innovation networks have crucial impacts on the development and integration of economies. Saxenian (2006) stresses the role of individuals which transfer competences from the core to the periphery regions by using the core/periphery model of economic development. These commuting entrepreneurs immigrate to core regions to be academically trained and to create their first business and social networks in core regions. Then, they either stay in the core regions or return to their home periphery regions. In either case, they help the development of prolific network structures for knowledge and economic transactions and significantly push development in their periphery regions. With increasing knowledge intensity and transformations of the world economy, commuting entrepreneurs can clearly mitigate this delaying mechanism and support in an increasing number of regions worldwide to manage catching up processes more successfully. Saxenian's approach reflects the new characteristics for knowledge-based economies, namely cheap transportation costs and easy coordination over long distances by means of modern information and communication

technologies. According to Avnimelech and Teubal (2008: 155-6), the industrial policy of a periphery region focusing on catching up needs to create multi-agent network structures which support the entrepreneurial creation of innovation networks which then relate core and periphery regions.

Various forms of network connections between innovative sub-national regions in different countries, hence the *transnational* innovation networks emphasize the significance of external networks that contribute to innovative activity with the movement of knowledgeable individuals. These transnational networks encompass the formation of transnational technical communities by mutually beneficial connections and the circulation of people, capital, technologies and ideas. Thus, innovation extends beyond the strictly technical or technological realm and is clearly embedded in broader social and historical processes. Transnational networks are shaped by the political and corporate structures of the global economy in a mutually constitutive manner. The need for these knowledgeable individuals to circulate comes from the demand in industrial economies for embodied technological skills and knowledge. It is not only that they possess knowledge for the replication of existing innovative activity, but they also engage in networks facilitating the external renewal and reworking of practices that define innovation (Coe & Bunnell, 2003: 447-50).

The structure of an innovation network is very important for it to work well and produce innovations. Knowledge mobility, innovation appropriability and network stability are the crucial characteristics of innovation networks (Dhanaraj & Parkhe, 2006: 664). Knowledge mobility is the convenience of sharing, acquiring and deploying knowledge within the network. The higher the knowledge mobility the greater will be the performance of innovation network and of an organization in the network. Innovation appropriability is the ability of the innovator to capture the returns generated by an innovation. Obviously, innovation activities will be stimulated in a network where innovation appropriability is guaranteed. Finally, network stability is the dynamic stability meaning that the network grows at a positive rate, taking into account the entry and exit of organizations. No doubt, a stable innovation network will create higher returns for the network and its members.

While the analysis on innovation networks applies well for the knowledge transfer at the organization and regional level, additional factors play role at the national level. Literature documents that there are asymmetries in technological and production capabilities of the countries. Such asymmetries demand some modifications in the analysis of innovation networks across countries in different stages of development. While organizational internal research and development (R&D) activities are important, no single organization can keep pace with the current speed of technological development in isolation and accessing external knowledge and actively engaging in international innovation networks becomes crucial (Pyka & Scharnhorst, 2010: 7-8). Several large developing and emerging countries like Turkey, Malaysia, Brazil, India or China diversified their economies and initiated a technological catch-up process by the help of international investment, migrant diasporas and innovation networks. To become a dynamic knowledge-based economy in the world

and to create more and better jobs, the mobility of knowledge, which emphasizes the role of cultural diversity and interactive learning, becomes an important issue.

In the light of the above discussions, the hypothesis of this study is that through transnational linkages in European Framework Programme networks and collaboration with Germany in ICT thematic area, Turkey has benefitted from opportunities for knowledge transfer and innovation networks, and most importantly she has increased her "linking" social capital. This hypothesis is tested initially with descriptive statistics and then with Social Network Analysis data metrics and maps.

3. Turkish-German Academic Network

This paper focuses on research innovation networks and social capital between Turkey and Germany in academia. Undoubtedly, academia has a special importance in terms of a nation's development of all kinds (economic, social, political, etc). Research and Development in academia fosters advances and innovation in industrial sectors of the economy and thus triggers social capital, growth and development. Academic research and development is undertaken in the higher education sector, including universities and research centers that have close links with higher education institutions. One of the main outputs of academic R&D is scientific articles. There has been a massive increase of academic R&D in the world through the years. Between 2000 and 2010, the number of researchers in R&D in the world increased by 18.38% on average. About 1.5 million scientific and technical journal articles were published globally in 2006, a 44% increase compared to the 2.2 million articles published in 2013 (World Bank, 2013). The emergence of knowledge economy has been one of the main drivers of this growth in academia sector. In addition, increased international academic mobility and collaboration have led to the growth of internationally coauthored scientific articles (Vincent-Lancrin, 2006). Academic mobility, mostly geographical movements for professional activities such as research stays, guest professorships and conference travel play a key role in maintaining a strong research capacity but also in the long term development of transnational networks within and beyond the academy. Scientific practice is thus understood as a network-building and social capital-enhancing process (Jöns, 2007: 98).

This study investigates the *linking social capital aspect and transnationality of academia* through academic networks in ICT sector via FP5, FP6, FP7 projects in which

- Turkey is the coordinator of the project and Germany is a partner,
- Germany is the coordinator of the project and Turkey is a partner,
- Both Turkey and Germany are partners in the project.

The case of Turkey and Germany is of interest for several reasons. First of all, the history of Turkish-German relations entails cases in terms of knowledge transfer and collaboration through innovation Networks, fostering catching-up processes as well as cross-border mutual learning. Turkey and Germany are two nations with various historical, political, economic, social and cultural ties. Although Turkey's innovation activities are not

still at desired levels, in the last decade, she succeeded to be a dynamic emerging economy with diversified export portfolio into more advanced sectors and advances in academia sector by the foundation of several new universities and research centers.

Within the long history of Turkish-German relations of various kinds, the exchange of knowledge can be said to start with the establishment of the Germany Military Commission (GMC) in 1882, which helped the Ottoman army in the reorganization and the introduction of the modern military exercises. Since then, German academicians and educators helped in increasing the effectiveness of the higher education system, establishing and/or developing academic organizations (such as departments and universities) and create manifold academic links between both countries (Gülcan & Aldemir, 2017: 336).

In the early twentieth century, many German schools and hospitals were built in Istanbul. In 1913, almost 1300 Ottomans (students and foreign workers) lived in Berlin. In the first half of 1940s, Turkey accepted German emigrants who fled from the Nazi regime. These German scholars contributed remarkably to Turkey's scientific and academic studies. Their heritage includes the reformation of higher education, establishment of new faculties and institutions, and education of Turkish scholars. Today, these emigrants still play an important role in the ongoing modernization of Turkey (Pyka et. al., 2017: 3).

Turkish-German relations intensified with the Contract of Labor Migration signed by the two countries in 1961. This agreement leads to large-scale emigration from Turkey to Germany and made Turks the largest group of the immigrants reaching almost three million in the 1980s (İçduygu, 2012: 12). This large level of migration between Germany and Turkey has also significantly contributed to the knowledge exchange and social networks between both countries. In 2009, Germany and Turkey jointly celebrated 50 years of bilateral development cooperation. During this period, more than €4.3 billion of funding has been provided to Turkey from Germany in the form of loans and grants. Meanwhile, economic cooperation is continuously expanded by various bilateral research and technology projects. The Federal Ministry of Education and Research of Germany implements and conducts scientific initiatives with Turkey, including cooperation with the Scientific and Technological Research Council of Turkey (TUBITAK) (Kustepeli et.al, 2013: 29).

The role and effect of Germany in Turkish higher education system is unignorable. As a result of a long and effective historical collaboration between Germany and Turkey, currently, there is a multi-actor social network in academia sector; in addition to a high-level transfer of knowledge and economic integration. Gülcan and Aldemir (2017: 311-6) demonstrate that the network relations between Turkish and German institutions in the academia sector are strong and persistent, producing many academic project and patents.

In this regard, EU Framework Programmes (FPs) constitute a driving force for the formation of dynamic networks, in which, organizations involved in R&D networking projects and their cooperation serve as a channel for knowledge spillovers (Güler & Kara, 2011: 3-4). Turkey participated in the 4th and 5th FPs on a project basis and is regarded an associated country in the following Framework Programmes (FP6, FP7, Horizon2020).

European Framework Programme being the main instrument of European research policy, has been conceived as an instrument of transnational collaborative research aimed at improving the international competitiveness of European industry, while at the same time strengthening EU cohesion (Güler & Kara, 2011: 4-5; Heller-Schuh et. al., 2011: 17-18).

Thus, we aim to shed light to the development of social capital in Turkish and German ICT academics, through transnational linkages in social research networks in European Framework Programmes. The historical and intensive Turkish-German relationships bear a large potential for knowledge transfer and innovation dynamics which are thought to result in higher social capital and higher economic welfare in both countries.

4. Data and Methodology

The data used in this study is collected from the European Commission CORDIS website (<http://cordis.europa.eu/projects/home_en.html>). For each Framework Programme (5, 6 and 7), after choosing the ICT thematic area, the projects in which Turkey and Germany collaborated are isolated and all the partner countries in these projects are individually listed. These projects are then classified according to the criteria that i) Germany is the coordinator and Turkey is a partner, ii) Turkey is the coordinator and Germany is a partner, iii) both Germany and Turkey are partners.

We first investigate the hypothesis of the study by descriptive statistics. Then we use Social Network analysis to further analyze the social capital formation in Turkey through collaboration in European FP ICT projects.

Social network analysis (SNA) is an effective method of visualizing network relations by means of determining places of and relations between different actors. In addition to the mapping of network ties, SNA approach provides graph metrics as statistical information, which demonstrates the quantity and structure of connection paths between these actors. This methodology elucidates the descriptive questions, such as degree measures, as well as the more complex question of function, such as centrality and clustering characteristics.

Among much statistical information that can be collected about the actors (nodes) in a network through SNA, the most widely used measures are centrality measures; namely, degree centrality, closeness centrality, betweenness centrality, eigenvector centrality and clustering coefficient.

Degree centrality refers to the number of direct links attached to other nodes in the network. The most successful node should have the highest number of relationships with the other nodes. The degree centrality is also interpreted in terms of the immediate possibility of a node for catching whatever is flowing through the network, such as an knowledge, money etc. Actors with high degree centrality are integrated stronger within a network with prominent collaborative experience and are assumed to have many advantages: to be highly visible, to easily receive or diffuse information, or to have better access to more resources.

Having many connections and thus high degree centrality provides influence and power to a node, but the quality of the connections is also important. Connections to actors who are themselves well connected (high degree) will provide actors with more influence than connections to poorly connected (low degree) actors. Degree centrality is calculated as follows where x is the number of links that actor i has with other actors, j , in the network:

$$d_i = \sum_j x_{ij} = \sum_j x_{ji} \quad (1)$$

The distance metric between all nodes in a network is defined by the length of their shortest paths. The lower the total distance of a node to all other nodes, the more central that node is. *Closeness centrality* takes into account the reachability of an actor and higher closeness centrality scores indicate short distances. Nodes with short distances from any other node (lower closeness centrality measures) can obtain or spread information within the network more efficiently than more distant ones. Assuming that information takes the shortest paths when spreading in a network, vertices that are at a short distance from any other are likely to receive them more quickly than more distant vertices. Closeness centrality is calculated as the reciprocal value of the *geodesic* distances (shortest paths measured as the number of steps/ties between two actors):

$$c_i = \frac{(n-1)}{\sum_{j=1}^n d(n_i, n_j)} \quad (2)$$

Betweenness centrality measure of a node within the network quantifies the number of times a node acts as a bridge along the shortest path between other nodes. It examines the role of actors according to their importance as an intermediary within the network. In this regard, betweenness centrality is interpreted as a measure of control of information flow, as actors lying on many shortest paths between actors, may act as gatekeepers without the necessity to maintain direct ties. Those actors, who are located on the shortest paths between many actors, therefore hold a key position for controlling the flow of information within the network (gatekeeper function). Betweenness centrality is the probability that the communication between the actors k and j goes via actor i . Therefore, the probability b_{jk} for every pair j and k is calculated by dividing the amount of geodesics (i.e. shortest paths) $g_{jk}(n_i)$ between j and k that go via i by the total number of shortest paths g_{jk} between j and k . These probabilities are then summed up for every pair of actors in the network:

$$b_{jk}(n_i) = \frac{g_{jk}(n_i)}{g_{jk}} \quad (3)$$

$$b_i = \sum_{j<}^n \sum_k^n b_{jk}(n_i) \tag{4}$$

Eigenvector centrality is also an important measure, which is directly and positively related with the degree centrality. Eigenvector centrality accords each node a centrality that depends both on the number and the quality of its connections by examining all nodes in parallel and assigning centrality weights that correspond to the average centrality of all neighbors; and is calculated as follows:

$$\lambda c_i = \sum_{j=1}^n a_{ij}c_j \tag{5}$$

We aim to demonstrate (linking) social capital formation increased in Turkey with her participation in FP5, FP6, and FP7 in ICT sectors and Germany as a strategic partner, by the use of SNA analysis. The position of Turkey in the European Framework Programmes in ICT sector will be determined by her position in the academic network. We expect that degree centrality, betweenness centrality and eigenvector centrality values for Turkey have increased and closeness centrality measure have increased.

5. Results and Discussion

For the aim of analyzing social capital formation and transnational linkages in Turkish-German research innovation networks in ICT sector, Turkish-German collaboration is analyzed in detail in terms of thematic areas in 5th, 6th and 7th European Framework Programmes and considering the cases where Germany is the coordinator and Turkey is a partner, Turkey is the coordinator and Germany is a partner, and where both countries are partners in the project.

Table: 1
Total Number of Turkey and Germany Collaboration FP5 Projects (1998-2002)

| Thematic areas | Germany Coordinator, Turkey Partner | Turkey Coordinator, Germany Partner | Both Countries Partners | Total Joint Projects | % Share |
|----------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------|----------------------|------------|
| ICT | 1 | - | 8 | 9 | 26,5 |
| INCO 2 | 3 | - | 4 | 7 | 20,6 |
| EESD | 1 | - | 6 | 7 | 20,6 |
| GROWTH | 1 | - | 4 | 5 | 14,7 |
| H. POTENTIAL | - | - | 3 | 3 | 8,8 |
| LIFE QUALITY | 1 | - | 2 | 3 | 8,8 |
| TOTAL | 7 | 0 | 27 | 34 | 100 |

ICT: Information Society, INCO 2: International Collaboration, EESD: Energy, environment and sustainable development GROWTH: Growth, H. POTENTIAL: Human Potential, LIFE QUALITY: Life Quality. Source: Gülecan and Aldemir (2017).

During the FP5 period (1998-2002), Turkey and Germany collaborated in a total of 34 projects, where in 7 of these projects Germany was coordinator and Turkey participant; and 27 of them both countries participant in 7 different fields. Turkey did not coordinate any

FP5 projects. Table 1 demonstrates that out of total 34 projects, ICT sector had the highest number of total joint projects of Germany and Turkey, with 26,5% (9/34).

Turkish-German academic collaboration in FP6 reached to 220 projects with an increase of 5.5 folds in 15 different fields. The number of projects that Germany was the coordinator and Turkey partner increased six folds from 7 in FP5 to 42 in FP6. Turkey coordinated a total of 9 projects; and two countries acted as partners in 169 projects, which is again more than six folds. ICT sector ranks first in Turkish-German academic collaboration in FP6 (as in FP5) with a total of 48 projects where in 6 of these Turkey was a coordinator and Germany partner (Table 2).

Table: 2
Total Number of Turkey and Germany Collaboration FP6 Projects (2003-2006)

| Thematic areas | Germany Coordinator, Turkey Partner | Turkey Coordinator, Germany Partner | Both Countries Participants | Total Joint Projects | % Share |
|----------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-----------------------------|----------------------|------------|
| ICT | 9 | 6 | 32 | 47 | 21,36 |
| SUSTDEV | 9 | - | 34 | 43 | 19,55 |
| NMP | 1 | - | 17 | 18 | 8,18 |
| CITIZENS | 4 | 1 | 12 | 17 | 7,73 |
| FOOD | 3 | - | 12 | 15 | 6,82 |
| INNOVATION | 3 | - | 9 | 12 | 5,45 |
| MOBILITY | 2 | 2 | 8 | 12 | 5,45 |
| POLICIES | 1 | - | 11 | 12 | 5,45 |
| SME | 3 | - | 7 | 10 | 4,55 |
| COORDINATION | 1 | - | 7 | 8 | 3,64 |
| LIFESCIHEALTH | 2 | - | 5 | 7 | 3,18 |
| INCO | 2 | - | 5 | 7 | 3,18 |
| INFRAST | 1 | - | 4 | 5 | 2,27 |
| AEROSPACE | - | - | 5 | 5 | 2,27 |
| SOCIETY | 1 | - | 1 | 2 | 0,91 |
| TOTAL | 42 | 9 | 169 | 220 | 100 |

LIFESCIHEALTH: Life sciences, genomics and biotechnology for health, SUSTDEV: Sustainable development, global change and ecosystems, INFRAST: Research infrastructures, COORDINATION: Co-ordination of research activities, INNOVATION: Research and Innovation, MOBILITY: Marie Curie Actions - Human resources and mobility, SME: SME activities, CITIZENS: Citizens and governance in a knowledge-based society, FOOD: Food quality and safety, NMP: Nanotechnologies and nano-sciences, knowledge-based multifunctional materials and new production processes and devices, AEROSPACE: Aeronautics and space, POLICIES: Development of research/innovation policies, SOCIETY: Science and Society, Source: Gülcan and Aldemir (2017).

Table 4 isolates the ICT sector in FP5, FP6 and FP7 and shows the share of Germany as a partner in Turkey's total participation in the Framework Programmes. In Seventh Framework Programme (FP7), Turkey and Germany continued to work together in academic projects and thus research networks. Table 3 shows that Turkish and German scholars collaborated in 17 fields in a total of 495 projects (corresponding to an increase of more than 2 folds). There are 15 projects where Turkey was the coordinator with Germany partner and there are 100 projects as Germany coordinator and Turkey partner. The number of jointly carried out projects with both countries' participant is 378. With a total of 72 projects, ICT sector was again the field where Turkey and Germany collaborated the most among other fields. Of these 72 projects, in 6 of them Turkey was the coordinator and 11 of them Germany was the coordinator.

As a result, Turkish-German collaboration in European Framework Programmes increased from FP5 to FP6 and to FP7, with total joint projects of 34, 220 and 495,

respectively. In addition, the ICT thematic area had the highest share among other fields in this collaboration.

Table: 3
Total Number of Turkey and Germany Collaboration FP7 Projects (2007-2013)

| | Germany Coordinator, Turkey Partner | Turkey Coordinator, Germany Partner | Both Countries Participants | Total Joint Projects | % Share |
|------------------|----------------------------------------|----------------------------------------|-----------------------------|----------------------|------------|
| ICT | 11 | 6 | 55 | 72 | 14,54 |
| SME | 14 | 1 | 42 | 57 | 11,52 |
| KBBE | 9 | - | 44 | 53 | 10,71 |
| NMP | 4 | 1 | 37 | 42 | 8,48 |
| ENV | 7 | 1 | 30 | 38 | 7,68 |
| TRANSPORT | 10 | - | 27 | 37 | 7,47 |
| SSH | 8 | 2 | 24 | 34 | 6,87 |
| INFRAS. | 4 | - | 23 | 27 | 5,45 |
| INCO | 8 | 1 | 17 | 26 | 5,25 |
| PEOPLE | 9 | 3 | 12 | 24 | 4,85 |
| HEALTH | 5 | - | 16 | 21 | 4,24 |
| SIS | 3 | - | 14 | 17 | 3,43 |
| ENERGY | 2 | - | 14 | 16 | 3,23 |
| SEC | 3 | - | 9 | 12 | 2,42 |
| SPACE | 3 | - | 8 | 11 | 2,22 |
| REGIONS | - | - | 5 | 5 | 1,01 |
| REGPOT | - | - | 1 | 1 | 0,20 |
| TOTAL | 100 | 15 | 378 | 495 | 100 |

SSH: Socio-economic Sciences and Humanities, ENERGY: Energy, SIS: Science in Society, PEOPLE: People, TRANSPORT: Transport, SEC: Security Research, HEALTH: Health, KBBE: Knowledge Based Bio-Economy, REGIONS: Regions of knowledge, SPACE: Space, ENV: Environment, REGPOT: Research potential of Convergence Regions, Source: Gülecan and Aldemir (2017).

In FP5, Turkey participated in 18 ICT projects in which Germany was a partner in 9 of these. Turkey participated in a total of 53 6th Framework Programme ICT projects with Germany as a collaborator in 47. Germany's share in total Turkish participation in ICT projects increased from 50% in FP5 to 89% in FP6. This number was slightly decreased in FP7 with 86%.

Table: 4
The Share of Germany in Total Turkish Participation in FP5, FP6, FP7 in ICT Sector

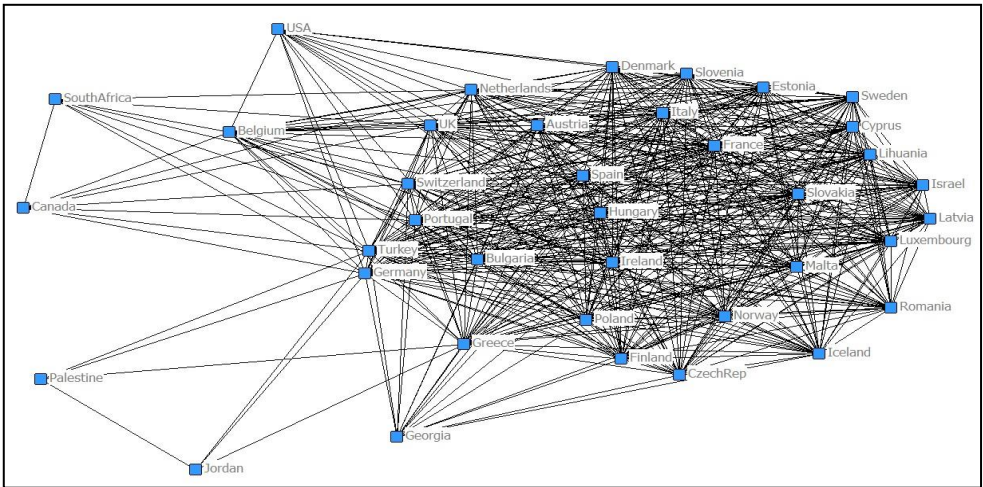
| | FP5 | FP6 | FP7 |
|------------------------------|-----|-----|-----|
| German-Turkish Collaboration | 9 | 47 | 72 |
| Total Turkish Participation | 18 | 53 | 84 |
| Share of Germany | 50% | 89% | 86% |

The analysis above demonstrates that Turkish-German collaboration in European Framework Programmes increased dramatically from FP5 to FP6 and FP7; referring to the fact that Germany has been a very crucial partner for Turkey in the European research arena. In addition, ICT thematic area was the area in which Turkish and German actors cooperated the most. The next step is to investigate the (linking) social capital formation in Turkey as a result of these transnational linkages that are expected to provide the basis and opportunities for knowledge transfer and innovation networks, especially in terms of the connections in these networks.

6. Linking Social Capital in Turkey via Social Network Analysis

Figures 1, 2 and 3 present the network maps of total ICT projects where Turkey and Germany are participants in FP5, FP6, and FP7 respectively. All projects where Germany is the coordinator and Turkey is the partner, Turkey is the coordinator and Germany is the partner and both countries are partners are included in the SNA maps. Each node represents a country and all the nodes are of identical size regardless of their centrality measures.

Figure: 1
SNA Map of ICT Projects in FP5 (Turkey and Germany are Participants)



It can be observed from the maps that the networks get denser and the links between the countries increase as we move from FP5 to FP6 and to FP7. In addition, in FP5 Turkey and Germany are positioned at the left outer circle of the network but they move inside the network in FP6 with increased links. In FP7, both countries are part of the dense network, but still father from the center. This means that Germany and specifically Turkey increased their network relationships in the European research area from Framework Programmes 5 to 6 to 7. It is proposed that as the number of projects that they collaborated increased, knowledge transfers and spillovers took place which led to an increase in “linking” social capital in Turkey.

Betweenness centrality which was 34.52 in FP5 decreased to 10.50 but tremendously increased to 97.65 in FP7. This implies that throughout FP5, 6 and 7, Turkey improved her role as an intermediary in the European research arena and thus her control of information enhanced. Eigenvector centrality depends both on the number and the quality of connections and shows the average centrality of all neighbors. As it can be seen from Table 5, Turkey's eigenvector centrality consistently increased from FP5 to FP6 to FP7 (0.296, 0.331, and 0.396 respectively).

Table: 5
Centrality Measures for Turkey in ICT Projects (with Germany Participant) in FP5, FP6 and FP7

| | FP5 | FP6 | FP7 |
|------------------------|-------|-------|-------|
| Degree centrality | 107 | 616 | 592 |
| Closeness centrality | 37 | 50 | 52 |
| Betweenness centrality | 34.52 | 10.59 | 97.65 |
| Eigenvector centrality | 0.296 | 0.331 | 0.396 |

The results from the SNA analysis by the maps and the centrality measures depict that in the 5th, 6th and 7th Framework Programmes ICT projects where Turkey and Germany collaborated, by means of transnational linkages in the social research networks, social capital in Turkey increased through the linking property of social capital.

7. Conclusion

For countries to cope with increasing competition and complexity in the global world, social capital which can be developed by participation in networks, is deemed valuable and is most desirable. Networks provide fertile grounds for breeding trust and shared values that reduce transaction and monitoring costs and enable knowledge transfer and innovation. Transnational linkages help increase social capital of a country by means of various kinds of interactions between economic agents in the networks. Economic agents incorporate knowledge by these transnational networks through the universality of scientific knowledge and recruit social capital in their country while they continue to pursue their self-interest.

This study investigates the linking social capital aspect and transnationality of academia through academic networks in ICT sector via European Framework Programme (FP5, FP6, FP7) projects in which i) Turkey is the coordinator of the project and Germany is a partner, ii) Germany is the coordinator of the project and Turkey is a partner, iii) Both Turkey and Germany are partners in the project.

The analysis of Turkish-German collaboration in ICT thematic area in the European Framework Programmes shows that Germany has been a very crucial partner for Turkey. ICT sector constituted the area in which Turkish and German actors cooperated the most. The results from the SNA analysis which investigated the (linking) social capital formation in Turkey by the maps and the centrality measures depict that in the 5th, 6th and 7th Framework Programmes ICT projects where Turkey and Germany collaborated, social capital in Turkey increased through the linking property of social capital. This proves the proposition of this study that transnational linkages in networks provided the basis and

opportunities for knowledge transfer and innovation networks, contributing to the formation of social capital in Turkey.

Based on the findings of this study which puts forward the absolute value of social capital formation in Turkey with specific focus in ICT projects and collaboration with Germany, further research aims to enhance the analysis to include the institutions in Turkey and Germany and to analyze in detail the social capital creation of these institutions individually through statistical testing.

References

- Avnimelech, G. & M. Teubal (2008), "From Direct Support of Business Sector R&D/Innovation to Targeting Venture Capital/Private Equity: A Catching-Up Innovation And Technology Policy Life Cycle Perspective", *Economics of Innovation and New Technology*, 17(1-2), 153-172.
- Annen, K. (2003), "Social capital, inclusive networks, and economic performance", *Journal of Economic Behavior and Organization* 50(4), 449-463.
- Bilecen, B. & G. Çatır & A. Orhon (2015), "Turkish-German Transnational social Space: Stitching across Borders", *Population, Space and Place*, 21(3), 244-256.
- Coe, N.M. & T.G. Bunnell (2003), "Spatializing knowledge communities: towards a conceptualization of transnational innovation networks", *Global Networks*, 4, 437-456.
- Cooke, P. (1996), "The New Wave of Regional Innovation Networks: Analysis, Characteristics and Strategy", *Small Business Economics*, 8, 159-171.
- Cordis (2017), *Projects and Results*, <http://cordis.europa.eu/projects/home_en.html>, 25.08.2017.
- Dahal, G.R. & K.P. Adhikari (2008), "Bridging, Linking, and Bonding Social Capital in Collective Action", *Working Paper*, CGIAR Systemwide Program on Collective Action and Property Rights (CAPRI), Working Paper No: 79, May.
- Dhanaraj, C. & A. Parkhe (2006), "Orchestrating Innovation Networks", *Academy of Management Review*, 31(3), 659-669.
- Frenken, K. (2000), "A complexity approach to innovation networks", *Research Policy*, 29, 257-272.
- Fukuyama, F. (1995), "Social capital and the global economy", *Foreign Affairs*, 74(5), 89-103.
- Glaeser, E.L. & D. Laibson & B. Sacerdote (2002), "An economic approach to social capital", *The Economic Journal*, 112(483), 437-458.
- Gülecan, Y. & C. Aldemir (2017), "Analysis of historical roots and context of Turkish-German academic and scientific-innovative networks", in: *International Innovation Networks and Knowledge Migration: The German-Turkish nexus*, A. Pyka & Y. Kuştepli & D. Hartmann (eds.), New York, USA, 303-17.
- Güler, H. & O. Kara (2011), *Enhancing Knowledge Spillovers through International R&D Networking: The Case of Turkey's Participation in the 6th EU Framework Programme*, DRUID 2011, Innovation, Strategy, and Structure -Organizations, Institutions, Systems and Regions, Denmark.
- Heller-Schuh, B. & M. Barber & L. Henriques & M. Paier & D. Pontikakis & T. Scherngell & G.A. Veltri & M. Weber (2011), *Analysis of Networks in European Framework Programmes (1984-2006)*, EUR 24759 EN Joint Research Centre Institute for Prospective Technological Studies.

- Henry, L. & G. Mohan & H. Yanacopulos (2004), "Networks as transnational agents of development", *Third World Quarterly*, 25(5), 839-855.
- Icduygu, A. (2012), "50 Years after the Labour Recruitment Agreement with Germany: The Consequences of Emigration for Turkey", *Perceptions*, 17(2), 11-36.
- Jacobs, J. (1965), *The Death and Life of Great American Cities*, London: Penguin Books.
- Jöns, H. (2007), "Transnational mobility and the spaces of knowledge production: a comparison of global patterns, motivations and collaborations in different academic fields", *Social Geography*, 2, 97-114.
- Knack, S. & P. Keefer (1997), "Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation", *The Quarterly journal of economics*, 112(4), 1251-1288.
- Kustepeli, Y. & C. Balkır & S. Akgungor & Y. Gulcan & M.A. Beyzatlar & S. Gunduz (2013), "Turkish-German economic relations via foreign direct investment and patents", *Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 1(2), 23-50.
- Lin, N. (1999), "Building a network theory of social capital", *Connections*, 22(1), 28-51.
- Mones, R.A. & R.A. Bautista & M.R. Rola (2015), "Promoting lifelong learning: what marketers can learn from social capital theory", in: *Third International Conference on Asian Studies*, T. Endo (ed.), Niigata: International Center for Research and Development, Niigata, Japan, 20-21 June 2015, 124-130.
- Poortinga, W. (2012), "Community resilience and health: The role of bonding, bridging, and linking aspects of social capital", *Health and Place*, 18(2), 286-295.
- Putnam, R.D. (1993), "The prosperous community", *The American Prospect*, 4(13), 35-42.
- Pyka, A. & Y. Kustepeli & C. Balkır & D. Hartmann (2017), "Introduction", in: *International Innovation Networks and Knowledge Migration: The German-Turkish nexus*, A. Pyka & Y. Kustepeli & D. Hartmann (eds.), New York, USA, 1-12.
- Pyka, A. & A. Scharnhorst (2009), *Innovation Networks: New Approaches in Modelling and Analyzing*, Berlin: Springer-Verlag.
- Pyka, A. & T. Buchmann (2011), "Innovation networks", in: *Handbook on the Theory of the Firm*, J. Krafft & M. Dietrich (eds.), Cheltenham: Edward Elgar, 466-483.
- Routledge, B.R. & J. Von Amsberg (2003), "Social capital and growth", *Journal of Monetary Economics*, 50(1), 167-193.
- Sabatini, F. (2009), "Social capital as social networks: A new framework for measurement and an empirical analysis of its determinants and consequences", *The Journal of Socio-Economics*, 38(3), 429-442.
- TGIN (2014), "Knowledge Transfer in Turkish-German Innovation Networks in the Context of European Integration", *IntenC Programme Project funded by TÜBİTAK*, August 2011 - August 2014.
- Tödtling, F. (1999), "Innovation Networks, Collective Learning, and Industrial Policy in Regions of Europe", *European Planning Studies*, 7(6), 693-97.
- Wang, C.T.L. & R.I. Hosoki (2016), "From Global to Local Transnational Linkages, Global Influences, and Taiwan's Environmental NGOs", *Sociological Perspectives*, 59(3), 561-58.
- Woolcock, M. (1998), "Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework", *Theory and Society*, 27(2), 151-208.

Kuştepli, Y. & S. Akgüngör & Y. Gülecan (2019), “Social Capital and Turkish-German Academic Linkages”, *Sosyoekonomi*, Vol. 27(39), 205-222.

Zander, I. (1999), “How do you mean ‘global’? An empirical investigation of innovation networks in the multinational corporation”, *Research Policy*, 28, 195-213.

Vergiye Uyum Sürecinde Davranışsal Yaklaşım: Mükellef Davranışları ve Tipolojileri

Serdar ÇİÇEK (<https://orcid.org/0000-0003-4085-7474>), Department of Public Finance, Süleyman Demirel University, Turkey; e-mail: serdarcicek@sdu.edu.tr

Hüseyin Güçlü ÇİÇEK (<https://orcid.org/0000-0003-2883-9468>), Department of Public Finance, Süleyman Demirel University, Turkey; e-mail: huseyincicek@sdu.edu.tr

Elif Ayşe ŞAHİN-İPEK (<http://orcid.org/0000-0003-1256-8325>), Department of Public Finance, İzmir Kâtip Çelebi University, Turkey; e-mail: elifa.sahin.ipek@ikc.edu.tr

Behavioral Approach to Tax Compliance Process: Taxpayer Behaviors and Typologies

Abstract

Taxpayers' decisions on paying taxes or not paying taxes can not be explained only by expected economic gains and costs. There are many psychological, sociological and demographic variables affecting taxpayer decisions. In this study, taxpayer behaviors and typologies affecting tax compliance and non-compliance are evaluated within the systematic framework determined by Mitu (2016). Taxpayers' typologies constitute important determinants of tax compliance in terms of being personality types that exhibit regular and specific framework behaviors. It will be possible for tax administration to increase tax compliance and tax collection to a degree with conventional tools and practices. Beyond legal obligations; it is necessary to analyze the ethical-cultural norms of the individuals and the society and the behavior of taxpayers and to produce the policy accordingly, in order to increase the voluntary tax compliance and motivate the taxpayer.

Keywords : Taxpayer Attitudes and Behaviours, Taxpayer Typologies, Tax Compliance, Social Taxpayer.

JEL Classification Codes : H2, H26.

Öz

Mükelleflerin vergi ödeme veya ödememeye ilişkin kararları sadece beklenen ekonomik kazançlar ve maliyetler ile açıklanamaz. Mükellef kararlarını etkileyen pek çok psikolojik, sosyolojik ve demografik değişken söz konusudur. Bu çalışmada, vergi uyumuna ve uyumsuzluğuna etki eden mükellef davranışları ve tipolojileri Mitu (2016)'nın belirlediği sistematik çerçevesinde değerlendirilmiştir. Mükellef tipolojileri, düzenli ve belli bir çerçevede davranışlar sergileyen kişilik tipleri olmaları açısından, vergi uyumunun önemli belirleyicilerini oluşturmaktadır. Vergi idaresinin alışlagelmiş uygulamalar ile vergi uyumunu ve tahsilâtını arttırması bir dereceye kadar mümkündür. İdarenin, yasal zorunlulukların ötesinde; gönüllü vergi uyumunu arttırarak ve mükellefi motive etmek için, bireylerin ve toplumun ahlaki-kültürel normlarını ve mükelleflerin davranışlarını analiz etmesi ve buna göre politika üretmesi gerekmektedir.

Anahtar Sözcükler : Mükellef Tutum ve Davranışları, Mükellef Tipolojileri, Vergi Uyum, Sosyal Mükellef.

1. Giriş

Vergi millet ve devlet olmanın bir fiyatıdır. Devletin ihtiyacı olan vergi gelirlerinin toplanması, bir sanat ve başarıdır (Lillemets, 2010: 251). Medeniyetin bir işareti olarak kabul edilen bu sanatı, Adam Smith “insanların cebinden parasını tahliye eden bir devletin bir başka devletten daha önce öğrendiği bir sanat yoktur” şeklinde ifade etmiştir (Samson, 2002: 21). Gelişmiş medeniyetlerin erken dönemlerinde ortaya çıkan vergilerin en temel olgunlaşmamış hali, eski İran, Yunan, Mısır ve Roma devletleri döneminde ilerlemiş; servet vergileri, satış vergileri, miras vergileri şeklinde evrimleşmiştir. Politik ve ekonomik olarak insanların devletine vergi ödemesi, toplumun genel refahının sürdürülebilir olması bakımından oldukça önemlidir. Ancak soyut ve dolaylı olarak yararlanan kamu hizmetlerine vergi ödemekten ziyade, doğrudan doğruya fayda sağlanan özel hizmetlere fiyat mekanizması aracılığıyla ödeme yapmak bireyin daha çok tercih ettiği ve uyum gösterdiği bir durumdur. Vergi sistemi, yasal bir zorunluluk olsa da, özünde gönüllü uyuma dayanmaktadır.

Bir toplumda kurallar; resmi nitelikte olan anayasalar, yasalar, mevzuat ve düzenlemeler şeklinde olabileceği gibi, otokontrol sağlayan ve resmi nitelikte olmayan davranış kalıpları, sosyal normlar veya gelenekler şeklinde de olabilir. Yani özünde, kişilerin ne yapması ve bazı durumlarda nasıl davranması gerektiğine ilişkin çerçeveyi belirleyen ve kuralları oluşturanlar da bireylerdir. Söz konusu kurallar ve kurallara uyulmaması neticesinde ortaya çıkan zorlayıcı vergi uygulamaları ve cezalar, bunların dışında piyasa fiyatları, kişisel gelir gibi faktörler; bireylerin olasılıklar dâhilinde mali davranışlarının sınırlarını belirler. Bireyler toplumun beklentileri doğrultusunda kurallara saygı göstererek, uyum sağlayabilecekleri gibi cezalandırılma korkusu ile de uyum sağlayabilirler.

Vergilerin ortaya çıkışı ile birlikte vergiden kaçınma ve vergi kaçırma eylemleri de başlamıştır. Aynı zamanda bireylerin vergi ödemeleri konusunda motive olmaları, onların niçin vergiden kaçma davranışı sergilediği kamu mali politikalarının temel araştırma konularını oluşturmuştur (Hallsworth vd., 2014: 2). Vergi kaçırma evrensel bir olgudur ve bütçe gelirlerinin azalması, vergi adaletinin sarsılması, rekabet ortamının bozulması, adaletin sınırlandırılması, suç oranlarının artması gibi negatif sonuçlar doğurur. Vergi kaçırmanın ve vergiden kaçınmanın nedenlerinin yanlış ve eksik değerlendirilmesi, mükelleflerin vergi yükünü aşırı ölçüde arttıran ilave vergilere ve maliyetlere başvurulmasına neden olabilir (Sowinski, 2012: 357).

Gelişmiş ülkeler günümüzde harcamalarının %90'ına ulaşan oranlardaki kısmını vergi gelirleri ile sağlamakta ve vergi gelirlerinin GSYH'ye oranları %25-30 aralığında yer almakta iken, gelişmekte olan ve gelişmemiş ülkelerde bu oranlar sırasıyla %28 ile %5 dolaylarına kadar düşmektedir (Ahangar vd., 2011). Oranlardaki farklılığa pek çok faktör etki etmekle birlikte vergi uyumsuzluğu (veya vergi uyumu) ana nedenlerden biri olarak görülmektedir (Ahmet & Kadir, 2015: 8). Bireylerin devletine vergi ödemesi, toplumun genel refahının sürdürülebilir olması bakımından oldukça önemlidir. Vergi, bireyler açısından yasal bir zorunluluk olsa da, özünde gönüllü uyuma dayanmaktadır. Bu sebeple

mükelleflerin vergiye uyum kararlarının altında yatan dinamikleri çözümlenmek sosyal refahı arttırmak için kritik bir rol oynamaktadır (Seçilmiş & Didinmez, 2016: 211).

Vergi uyumu konusundaki alandaki yazın 1970’li yıllardan itibaren yerleşik neoklasik teori kapsamında Allingham-Sandmo (1972) tarafından geliştirilen Rasyonel Tercih Teorisi çerçevesinde gelişmiştir. Neoklasik teori ile şekillenen iktisadi anlayışta bireylerin tamamen rasyonel oldukları ve dolayısıyla sadece kendi çıkarları için hareket edecekleri öngörülmektedir. Bireylerin vergi denetimi ve cezalandırılma riski gibi yaptırımlara göre davranmak zorunda kaldıkları kabul edilmekte, yani informel şekilde gelişen içten gelen davranışların vergi uyumuna ilişkin etkileri göz ardı edilmektedir (Mlay, 2015: 14). Oysa ki, vergi mükelleflerinin psikolojik algılamaları, ahlaki duyarlılıkları, sosyal normlardan etkilenme derecesi gibi içsel motivasyon unsurlarının da dikkate alındığı sosyal-psikolojik model ile klasik modelin bir sentezinin yapılması (Kitapçı, 2011: 2), mükelleflerin vergiye uyum süreçlerinin daha doğru bir şekilde anlaşılmasına yardımcı olabilecektir.

Özellikle Simon’un türettiği “sınırlı rasyonellik” kavramı çerçevesinde şekillenen bilişsel yaklaşım ile psikolojik etkenlerin iktisadi analize yeniden ve daha yoğun bir şekilde dâhil edilmesi vurgulanmıştır. Daniel Kahneman’ın belirsizlik altında karar alma mekanizmaları çerçevesinde bilişsel psikolojiyi ekonomiye entegre etmeyi amaçlayan çalışmaları ile “Davranışsal İktisat Teorisi” gelişmiştir (Seçilmiş & Didinmez, 2016: 205, 206).

Nitekim günümüzde Davranışsal İktisat Teorisi ile gelişen anlayışla vergi uyumunun analiz edilmesinde ekonomik faktörlerin yanı sıra sosyal-psikolojik faktörlerin de dikkate alınması mümkün hale gelmiş, bu çerçevede vergi mükellefi tipolojileri oluşturulmuştur. Bu sayede mükellef ile vergi otoriteleri arasındaki ilişkinin istenen şekilde yönlendirilebilmesi için mükellef tipolojisine uygun vergi politikası uygulama imkânı ortaya çıkmıştır. Davranış ve tipolojileri; sosyal çevre, vergi oranları, vergi denetimi, vergi yükü, vergi adaleti, vergi yönetimi, yaş, eğitim, cinsiyet, cezalar, mükelleflerin vergiyi nasıl algıladıkları gibi pek çok faktör etkilemektedir.

Uluslararası literatürde mükellef tipolojilerinin belirlenmesine ilişkin sınırlı sayıda çalışma bulunmaktadır (Vogel, 1974; Braithwaite, 2002; Torgler, 2003; Wenzel, 2005; Cardozo, 2011; Leonardo, 2011). Bu çalışmalar çerçevesinde günümüzde gelinen nokta; vergi uyum politikalarının oluşturulmasında mükellef tipolojisinin dikkate alınması gereğinin ortaya çıkmasıdır. Ülkemizde ise vergi uyumuna ilişkin çok sayıda çalışma bulunmasına rağmen, mükellef tipolojilerinin tanımlanmasına ve belirlenmesine ilişkin bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bu çalışmada Mitu (2016)’nın metodolojisinden faydalanarak mükellef tipolojilerinin tanımlanmasına ilişkin yapılan uluslararası çalışmaların genel değerlendirmesi yapılmıştır. Bu yönüyle çalışmanın Türkiye’deki literatüre katkı sağlaması beklenmektedir.

2. Mükellef Tipolojisinin Belirlenmesinde Tutum ve Davranışlar

En geniş tanımıyla davranışlar; belirli amaçlar, kişiler, gruplar ve eylemler hakkında insanların onayladığı veya onaylamadığı değerlendirmelerdir. İnsanlar, içinde buldukları sosyal yaşamın işleyişi ve devlet düzeni hakkında belirli davranışlara sahip olduğu gibi, vergi sistemi ve yerine getirmekle yükümlü oldukları vergi ödemeleri hakkında belirli davranışlara sahiptirler. Bazı insanlar vergileme düzeni hakkında kronik olarak antipati duyma (hoşlanmama) davranışları geliştirirken, diğerleri vergi ödemeye taraf olan davranışlara sahiptirler (Onu, 2016: 3).

Mali davranış, mali amaçlarla öngörüle bulunan ve yasal bazı yükümlülükleri yerine getirmek zorunda olan kişilerin (vergi yükümlülükleri, vergi sorumluları vb.) belirgin davranışlar sergilemesidir (Mitu, 2016: 78). Ekonomik davranışların beş temel özelliği bulunmaktadır: Belirgin bir amacı vardır, doğaldır, isteğe bağlıdır yani keyfiliği içinde barındırır, belirgin açık kuralları söz konusudur ve dış etkenlere bağlıdır (Dinga: 4-5).

Vergi yükümlülükleri vergiye uyum gibi pozitif davranışlar sergileyebileceği gibi, vergiyi reddetme veya benimsememe gibi negatif mali davranışlar da sergileyebilir. Mali davranışların iyi bir şekilde anlaşılması ve bu davranışlara yönelik motivasyonların geliştirilmesi, vergiye uyumu ve vergi idaresinin etkinliğini arttıracaktır. Cesaretlendirme, kişisel ve sosyal normlar, vergi idaresine olan güven ve adalet duyguları mali davranışları etkileyen önemli faktörlerdir. Ekonomik bir aktör olarak mükellef davranışları pek çok faktörden etkilenir. Ödenecek gerçek vergi miktarı, gerçek vergi miktarını belirleyen mükellefin kapasitesi (geliri), mükellefin devlete ve mali olaylara yönelik davranışları, devletin vergi gelirlerini yerinde kullanımı, mevzuatın vergi mükellefinin lehinde kullanılması başlıca faktörleri oluşturur (Nicoleta, 2013: 26).

Mükelleflerin vergiye ilişkin sergilediği temelde iki tip davranış sözkonusudur. Birincisi vergiye uyum, kabul veya rıza gösterme; ikincisi itaatsizlik, karşı gelme, vergiye riayet etmeme davranışlarıdır (Mitu, 2016: 78).

Vergi uyumu, mükelleflerin vergi kanunlarına ve düzenlemelerine uyma derecesini gösterir (Ahmet & Kadir, 2015: 7). Geniş anlamda tanımlanacak olursa vergi uyumu, vergi mükellefinin yürürlükteki kanun, yönetmelik ve mahkeme kararlarına uygun şekilde gerekli tüm vergi bildirimlerini zamanında yapması, vergi beyannamelerini doğru bir şekilde düzenleyerek, zamanında vergi idaresine beyanda bulunması anlamına gelmektedir. Mükelleflerin bu yükümlülüklerini yerine getirmeleri, okuma- yazma bilmelerinin yanısıra, matematik bilgisi, kayıt tutma, muhakeme yapma gibi temel yetilere sahip olmalarını da gerektirmektedir. Vergi yükümlülüğünün zamanında ve doğru bir şekilde yerine getirilmemesi (beyanda bulunmama veya eksik beyanda bulunma) vergi uyumsuzluğu anlamına geldiğine göre, vergi uyumsuzluğu bir yandan mükellefin düşük vergi ödemek için kasıtlı bir eyleminden kaynaklanabileceği gibi, dikkatsizlik, ihmal, hata yapma, yanlış anlama gibi mükelleflerin şahsi durumları ve yetenekleri ile ilgili sebeplerden de kaynaklanabilir (Roth vd., 1989: 1-2).

Vergi kanunlarındaki tanımlamaların geniş yorumlanması veya mükelleflerin kasıtlı olmayan hatalarından, dikkatsizliklerinden, yanlış anlamalarından kaynaklanan vergi uyumsuzlukları da söz konusu olabilmektedir. Böyle bir durumda, açılan vergi davası sonucunda kasıtlı bir şekilde vergi yükümlülüğünün düşürüldüğü ispat edilirse, vergi uyumsuzluğu aynı zamanda vergi kaçakçılığını yaratmış olacaktır (Igbeng vd., 2012: 191). Aksi halde vergi uyumsuzluğu her zaman vergi kaçırma anlamına gelmemektedir.

Mali amaçların gerçekleştirilmesinin en önemli araçlarından olan vergi gelirlerinin etkin bir şekilde toplanmasında gönüllü vergi uyumu oldukça etkin bir mükellef davranışıdır. Vergiye gönüllü uyum gösteren mükellefler eş zamanlı olarak dört temel davranış sergilerler: vergi beyanlarını doğru şekilde bildirirler, yükümlülüklerini doğru hesaplarlar, vergi beyanlarını zamanında bildirirler ve zamanında ödemede bulunurlar. Bunun dışında yapılan her davranış mali açıdan uyumsuzluk anlamına gelir (Franzoni, 1999: 55). Yapılan çalışmalarda, yaş, cinsiyet, cezalandırma, denetim, basitlik, vergi adaleti, devletin tutumu, vergi oranları, gelir düzeyi gibi vergi uyumunu etkileyen pek çok faktörün olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Ahmet & Kadir, 2015: 9-12). OECD'nin yapmış olduğu bir çalışmada vergi uyumunu etkileyen faktörler; iş dünyasının yapısı (büyüklüğü, güvenilirliği, geçmişi, yerel veya uluslararası faaliyetleri, sermaye yatırımları), sektörel faktörler (kâr marjı, sektörel düzenlemeler, rekabetin düzeyi, mevsimsel ve yapısal etkenler), sosyolojik faktörler (kültürel ve etik normlar ve bunların geçmişi, hükümetin davranışları, yaş, cinsiyet, eğitim seviyesi), ekonomik faktörler (yatırım, faiz oranları, vergi sistemi, hükümet politikaları, uluslar arası etkiler, enflasyon, piyasa), psikolojik faktörler (hırs, risk, korkular, güven, değerler, adalet ve eşitlik, vergi kaçırma fırsatları) olarak ifade edilmiştir (Khwaja vd., 2011: 15).

Vergi uyumsuzluğu ise, gelirleri düşürerek, piyasa sistemini bozarak, hilekarlık/dolandırıcılık algısını güçlendiren ve sonuç olarak toplumu yozlaştıran, tahrip eden olumsuz bir mükellef davranışıdır. Vergi uyumsuzluğunu motive eden faktörlerin başında mükellefin vergi sisteminin adaletsiz olduğu yönündeki inancı ve farklı mükelleflere yönelik devletin davranışlarındaki eşitsizlik gelmektedir (Hanno & Violette, 1996: 60). Vergi uyumsuzluğu çoğunlukla yasal olmayan bir şekilde vergi kaçırma veya yasal vergiden kaçınma davranışları ile ilişkilidir (Lillemets, 2010: 235). Vergi mükelleflerinin davranışlarını ve tipolojilerini anlamak ve buna yönelik motivasyonları arttırmak vergi uyumunun güçlenmesinde ve artmasında önemli bir rol oynayacaktır.

2.1. Mükellef Davranışları

Vergi mükelleflerinin vergiye ve vergi otoritelerine karşı; bağıllık, şartlı teslim olma, direnç ve geri çekilme şeklinde dört tip davranış sergilediği görülmektedir.

Tablo: 1
Vergi Mükelleflerinin Vergiye ve Vergi Otoritelerine Karşı Tutumları

| Tutum/Tavır | Açıklama |
|------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Bağlılık | * Vergi mükelleflerinin, vergi kanunlarına ve otoritelerine karşı pozitif uyumu (itibak) söz konusudur. * Vergi sisteminin cazibesine ilişkin (çekiciliğini) inançları yansıtmaktadır. * Vergi konusunda “ahlaki yükümlülük” duygusu hâkimdir. |
| Şartlı Teslim Olma | * Vergi mükelleflerinin, vergi kanunlarına ve otoritelerine karşı pozitif uyumu (itibak) söz konusudur. * Mükellef ve vergi otoritesi arasında uyumlu bir ilişki söz konusudur. Vergi otoritesinin iyi niyetli (yumuşak güç kullanma) davranışlarına karşılık olarak, mükellef tarafından vergi idarelerinin uygulamalarına karşı gösterilen kabul/razi olma davranışdır. * Vergi otoritesinin olumlu davranışlarının sonucunda mükellefte oluşan olumlu hissiyattır. |
| Direnç/Karşı Çıkma ve İnançsız Yitirme/Düş Kırıklığı | * Vergi mükelleflerinin, vergi kanunlarına ve otoritelerine karşı negatif bir uyumu söz konusudur. * Vergi mükelleflerinde vergi otoritesinin işbirliği ve iyi niyetle hareket etme söylemlerine karşı kuşkuyla yaklaşımın yanı sıra her an dikkatli olmak, haklarını almak için çaba göstermek ve vergi idaresinin gücünü frenlemek gibi düşünceler oluşmaktadır (Braithwaite, 2002: 18). |
| Geri Çekilme/İlişkiyi Kesme | * Vergi mükelleflerinin vergi mevzuatı ile ilişkisini kesme niyetidir. Vergi mevzuatı bazı kişilerin amaçlarını gerçekleştirmesi için kalıplaşmış şeyler olarak görülmektedir. Vergi mükelleflerinin adeta bir polis gibi algularlar. |

Kaynak: Mitu, 2016: 78; Braithwaite, 2002: 20.

Söz konusu davranış tipleri temel değerleri, tutumları ve inançları yansıtmakta olup, mükellefler ile vergi idaresi arasındaki dinamik etkileşimin bir sonucu olarak ortaya çıkarlar. Bu davranış tipleri arasında bağlılık ve şartlı teslim olma, vergi uyumuna yönelmektedir. Ancak diğer davranış tiplerinde, mükellef ile vergi idaresi arasındaki mesafe psikolojik düzeyde yükselmekte, çatışmacı davranışlar ortaya çıkmakta ve mükellefler kendilerini vergi sisteminin bir parçası olarak görmek istememektedirler. Uyumsuzluğun yüksek düzeyde olduğu bu davranış tiplerinde vergi uyumunu sağlamak için mükellefi gözetim/denetim altında bulundurmaya ve cezalandırmaya gerekebilmektedir (Taylor, 2002: 78).

2.1.1. Bağlılık

Bağlılık davranışı sergileyen vergi mükellefleri adalet duygularıyla, vatandaşlık bilinciyle ve ahlaki nedenlerden dolayı vergi mevzuatına ve vergi idaresine karşı uyumludurlar. Vergi idaresinin zorlamasına dayanmayan bir bağlılık davranışı söz konusudur. Vergi uyumunda ana faktör “doğru olanı yapma” şeklinde ifade edilebilir. Mükellefin doğru olanı yapma davranışı, cezalandırılacağı kaygısı ile değil, sadece doğru bulduğu içindir (Wenzel, 2005’den aktaran Mitu, 2016: 79). Bu tip davranışları sergileyen mükelleflerin vergi idareleri tarafından, vergi mevzuatının basitleştirilmesi yoluyla ve bazı teşvikler sağlanarak daha fazla desteklenmesi, cesaretlendirilmesi uygun olacaktır (Mitü, 2016: 79).

2.1.2. Şartlı Teslim Olma

Şartlı teslim olma davranışı, vergi idaresinin mükellef üzerindeki otoritesini kötüye kullanmadığı ve mükellefe sevecen yüzünü gösterdiği sürece meşru bir otorite olarak kabulünü ifade etmektedir (Braithwaite, 2002: 18). Vergi idaresinin mükellefe karşı saygılı ve uyumlu hareket etmesi, mükelleflerin de vergi idaresine ve devlete olan bağlılığını artırmaktadır. (Wenzel, 2002: 54). Bir başka bakışa göre ise şartlı teslim olma, mükelleflerin kamu hizmetlerinden yararlandığı ve vergi adaletinin olduğuna inandıkları müddetçe, vergi kanunlarına ve vergi otoritesine karşı göstermiş olduğu uyum davranışdır (Mitü, 2016: 79).

Devlet, kamu gelirlerini verimli kullandığı ve bunu şeffaf bir şekilde vatandaşlarına duyurduğu sürece, kamu hizmetlerinin seviyesi vatandaşları tatmin ettikçe, vergi adaleti sağlandıkça, şartlı teslim olma davranışını sergileyen mükelleflerin vergiye uyum davranışlarına kaldıraç etkisi oluşturacaktır (Mitu, 2016: 79). Nitekim Chau ve Leung tarafından adaletli bir vergi sisteminin vergiye uyumu arttıracığı dile getirilmiş ve pozitif bir ilişkinin varlığına yönelik sonuçlara ulaşılmıştır (Chau & Leung, 2009: 36-37). Vergi yükünün eşitsizliğinin mükellefler üzerinde kaygı oluşturacağı, onların bir kurbanmış gibi algılanmasına neden olacağı ifade edilmektedir (Mlay, 2015: 16).

Vergi idaresi ve mükelleflerin ortak noktada buluşması, karşılıklı güven ve vatandaş odaklı yaklaşım ile sağlanabilecektir. Sonrasında şartlı teslim olma davranışı sergileyen mükelleflerde, vergi kanunlarına uyum, dürüst ve zamanında vergi ödeme eğilimi daha da yükselecektir (Mitu, 2016: 79).

2.1.3. Direnç/Karşı Çıkma ve İnancını Yitirme/Düş Kırıklığı

Direnç ve inancını yitirme davranışları, mükellefler ile vergi otoriteleri arasındaki ilişkinin olumsuz ve uyumsuz olduğu durumlardır. Bu davranışları sergileyen mükellefler vergi kanunlarını, her fırsatta ihlal ve speküle etmeye çalışırlar. Bu durumda vergi otoritesi mevzuatın iyi anlaşılması için yönlendirici olmalıdır. Şeffaflığa uygun bir şekilde kamu harcamalarının sonuçlarını açıklamalıdır. Vergi mükelleflerinin yasadışı faaliyetleri sözkonusu olduğu durumlarda vergi otoritesi cezalandırma yoluna gitmelidir (Mitu, 2016: 79, 80). Kirchler’in yaptığı çalışmalarda vergi uyumsuzluğuna kendini adanmış mükelleflere vergi otoriteleri tarafından yapılacak zorlamaların uygun olduğu önerilmiştir (Morse, 2013: 4).

2.1.4. Geri Çekilme/İlişkiyi Kesme

Bir önceki davranış tipi olan direnç ile ilişkili olmasına rağmen bu davranış tipinde, düş kırıklığı daha ileri düzeyde ve yaygındır. Bireyler ve gruplar vergi otoritesine karşı meydan okuma noktasına gelmişlerdir.

Geri çekilme davranışı mükelleflerin bilerek, isteyerek ve rıza göstermeyerek vergi kanunlarına ve vergi otoritelerine uymama davranışlarıdır. Lozza ve diğerlerine göre (2013: 52) bir tarafta vergi otoriteleri ve devletin; diğer tarafta da vatandaşların olduğu, aralarında düşük seviyede saygının bulunduğu güvensiz bir ortam söz konusudur. Bu güvensizliğin arkasında, vergi yönetiminin zorlama ve baskı yoluyla ödemeye dayattığı vergi mükelleflerinin tersi bir reaksiyon göstermesi ve mükellef ile vergi idaresi arasında olumsuz bir ilişkinin kurulması yatmaktadır (aktaran Mitu, 2016: 80).

Deneyisel çalışmalar devlete, hükümete, resmi dairelere, yasal sisteme güvenin vergi ahlakını pozitif yönde etkileyeceğini ve ayrıca genelleştirilmiş bir güvenin mükelleflerin vergi ödeme isteklerini arttıracığını göstermektedir (Hammar vd., 2009: 239).

2.2. Mükellef Davranışlarını Etkileyen Faktörler

Vergi mükelleflerinin davranışları sadece mükellefin vergi sistemini tanınması ve bilgi sahibi olması ile açıklanamaz. Mükelleflerin davranışlarını, vergi idaresi ile olan ilişkileri, vergi idaresinin olumlu veya olumsuz yaklaşımı, içinde bulunulan sosyal ortam ve ilişkide bulunduğu diğer bireylerin davranışları da etkilemektedir. Çünkü insanlar davranışlarını iş arkadaşı, aile bireyi gibi belirli bir referans grubuna göre ayarlama eğiliminde olabilirler. Toplumun geri kalanının yaptığı seçimlerden etkilenebilir ve davranışlarını değiştirebilirler. Bu şekilde vergiden kaçma eylemleri kendisi ve yakın toplum üyeleri açısından utanç verici bir damga olarak görülmebilir (Kanniainen & Pääkkönen, 2006: 5). Bir sosyal durum toplumda yaygınlaşması o durumun kabul edilebilir, hoş görülebilir olduğunun da bir göstergesi olabilir.

Enflasyon, işsizlik ve gelir dağılımı eşitsizliklerinin mükellef davranışları üzerinde birtakım negatif etkiler oluşturduğu ortaya konulmuştur. Heinemann (2010), işsizliğin, Martinez-Vazquez ve Torgler (2009) işsizlik-enflasyon ikilisinin mükellef davranışları üzerinde negatif etkisi olduğu, Bloomquist ise, vergi öncesi gelir eşitsizliğinin daha fazla vergi kaçakçılığına neden olduğu sonucuna ulaşmışlardır (Kitapçı, 2011: 151).

Gelir düzeyi ile vergi uyumu arasındaki ilişkiyi inceleyen araştırmalarda negatif korelasyon olduğunu belirten çalışmalar olduğu gibi, pozitif korelasyon bulunduğunu veya ilişki bulunmadığını belirten araştırmalar da mevcuttur. Ancak her ne şartta olursa olsun, gelir düzeyi yüksek olan bireylerin vergiden kaçmak için daha fazla fırsatlarının bulunduğunu belirtmek gerekmektedir. Profesyonel vergi danışmanlarından yararlanarak yasal vergi boşluklarının, vergiden indirim ve istisna müesseselerinin tespit edilebilmesi onlar için daha kolaydır. Meslek sahipleri açısından düşünüldüğünde ise, kendi nam ve hesabına çalışanlarda (örneğin, ticari kazanç, serbest meslek kazancı) vergi kaçırma olanakları daha yüksektir (Kirchler vd., 2007: 6-7).

Her bir mükellefin, vergi sisteminin yasal çerçevesi hakkında ne ölçüde bilgi sahibi olduğu, kültürel seviyesi, adalet, ahlak, gelenek ve kanunu yorumlama yeteneği vergi sistemine yönelik algısını ve sonuçta davranışını şekillendirecektir (Mitu, 2016: 80). Vergi mükellefleri kamu kesiminin sağladığı hizmetler ile kendi ödedikleri vergiler arasında bir adalet duygusu hissederler ise yasal yükümlülüklerini yerine getirmekte meylli olurlar. Kamu kurumlarının hizmet kalitesinin mükelleflerin vergiye yönelik davranışları üzerinde güçlü etkileri bulunmaktadır.

Mükelleflerin vergi uyumu veya uyumsuzluğuna ilişkin davranışları ve bunları etkileyen faktörler birbirinden farklı olsa da söz konusu faktörler belirli ölçülerde kategorize edilebilir. Mitu (2016: 80-82) vergi mükelleflerinin davranışlarını etkileyen diğer faktörleri ve oluşan davranış kalıplarını aşağıdaki gibi sıralamaktadır.

Riskten/Kayıptan Kaçınma: İnsanlar bir şey kazanmaktan çok kayıplardan kaçınmak için daha sık risk alırlar ve genelde daha büyük kazançlar olsa bile risk almak yerine kayıplarını önlemeyi tercih ederler. Örneğin, çoğu insan, kaybettikleri tutarın yaklaşık olarak

iki katını kazanmadıkça riske girmeyi kabul etmez (Kermer vd., 2006: 649). Ekonomik analizlerde daha fazla ilgi görmeye başlayan kayıptan kaçınma kavramı, “kayıplar, kazançlardan daha fazla görünür” şeklinde de ifade edilebilir (Boyce vd., 2013: 4).

Zamansal Yakınlık Etkisi: Vergi düzenlemelerinin gelecekteki sonuçları olumsuz olmasına rağmen, kısa vadede olumlu sonuçlar doğuruyorsa, vergi mükelleflerinin çoğu tarafından bu düzenlemeler kolaylıkla kabul edilir. Zira vergi mükellefleri, gelecekteki olumsuz sonuçları hafife alma eğilimindedir.

Atalet/İsteksizlik/Eylemsizlik: Çoğu insan yeni olan her şeye direniş gösterir ve davranışını değiştirme ihtiyacı hisseder. Vergi düzenlemelerine karşı güçlü isteksizlik ve bu düzenlemeleri kabullenmeme eğilimi söz konusu olabilir.

Çerçeveleme/Sunum Modu: Kararlar, seçeneklerin sunulma biçiminden güçlü biçimde etkilenmektedir. Genellikle yöneticiler, popüler olmayan vergi düzenlemelerinin kabul edilebilmesi amacıyla bu düzenlemelerin olumlu yönlerini vurgulamakta, buna karşılık olumsuz yönlerini en aza indirmekte ya da bunlardan söz etmemektedir.

Coğrafi Pozisyon: ABD’de Gelir İdaresi (IRS) tarafından 3.300’den fazla serbest meslek mükellefini içeren ve ülke çapında yapılan ankette, vergiye uyum düzeyinin ülke çapında farklılıklar gösterdiği tespit edilmiştir. Vergi uyumsuzluğunun en üst düzeyde olduğu yerler, San Francisco, Houston, Dallas, Atlanta ve Washington DC’deki veya yakınındaki kasaba ve mahalleler olarak tespit edilmiştir. Düşük vergi uyumunun olduğu bölgeler, gelir düzeyi yüksek olan Beverly Hills, California; Newport Beach, California; Yeni Carrollton, Maryland; ve College Park, Georgia bölgeleri çıkmıştır. Buna karşılık, Aleut Adaları; West Somerville, Massachusetts; Portersville, Indiana; ve Mott Haven, New York (Bronx’ta bir mahalle) gibi daha yoksul olan bölgelerde vergi uyumunun daha yüksek olduğu görülmüştür (Fishman, 2013). Bölgeler arası gelir farklılıklarının yanında bölgesel vergi rekabeti (yatırımları çekmek vb.) de mükelleflerin pozitif veya negatif olarak davranışlarını etkilemektedir.

Politik Rejim: Literatürdeki ampirik bulgular, demokrasi desteği ile vergilere isteklilik arasında bir bağlantı olduğunu düşündürmektedir. Bireysel olarak demokratik rejimleri destekleyenlerin otoriter bir rejimi destekleyenlere göre, vergi ahlaki daha yüksektir (Leonardo, 2011: 43, 68). Bunun dışında vergi uyumu, demokrasinin tarihsel geçmişi köklü olan ülke vatandaşlarında, demokrasiyi yeni benimsemiş ülke vatandaşlarına göre daha yüksektir (Leonida, 2014: 588).

Dini Eğilim: Dini eğilim bazı durumlarda güçlü mali davranışlar (vergiye uyum veya tamamen reddetme gibi) üretebilir. Dinin insan davranışları üzerinde otokontrol sağladığı beklentisi, dini inancı yüksek olan insanların daha yüksek ahlaki değerlere sahip olacağını düşündürmektedir (Mohdali & Pope, 2010: 74). Verboon ve Dijke (2007) tarafından yapılan araştırmada, dini eğilimleri yüksek olan insanların olmayanlara göre, vergi kaçırma gibi ahlaki konularda daha yüksek bir manevi güce sahip olduğu görülmüştür (Verboon & Dijke, 2007: 719).

Yaş: Yaşlılar daha az risk taraftarı oldukları için vergiye daha fazla uyumludurlar. Yani gençlerin daha düşük vergi uyumuna sahip olduğu ve vergi kaçırma ihtimallerinin yaşlılara göre daha yüksek olduğu söylenebilir (Flexman, 1997: 73). Bu durumun nedeni olarak yaşlıların sosyal faaliyetlerindeki azalma, daha fazla güvende olma (risk almama) hissi ve müeyyidelerden korkma gösterilmektedir (Lillemets, 2010: 245). Ayrıca bazı çalışmalar hem gençlerin hem de yaşlıların orta yaşlılara göre daha uyumlu olduklarına işaret etmektedir.

Cinsiyet: Erkekler kadınlara göre vergiden daha sıklıkla kaçmaktadırlar (Fallan, 1999: 173) ve erkeklerin risk alma ihtimali kadınlara göre daha yüksektir. Sosyo-psikologlar kadınlarda vergi uyumunun yüksek olmasının, kadının aile ve toplum hayatındaki uyumlu rolü ile ilgili olduğunu iddia etmektedir. Bununla birlikte, modern toplumlarda geleneksel kadın profilinin değiştiğini gözden kaçırmamak gerekir. Dünya Değerler Araştırması verilerine dayanan araştırmaya göre, kadınların vergileri ödemeye istekliliği erkeklerle kıyasla belirgin olarak daha yüksektir (Lillemets, 2010: 245).

Evlilik: Bazı çalışmalar evlilerin daha yüksek vergi ahlakına sahip olduğunu ve vergiye uyum göstermeme konusunda daha az imkânların olduğunu belirtmektedir. Bazı çalışmalar ise aksine hane halkının (ailelerin) vergiye uyumsuzluklarının daha yüksek olduğunu ifade etmektedir. Boşanmış vergi mükelleflerinin ise daha uyumlu olduğu görülmüştür.

Eğitim Seviyesi: Eğitimli kişiler vergi kanunları hakkında daha fazla bilgi sahibi olduklarından vergiye uyumları pozitiftir. Diğer taraftan eğitimli kişiler vergiden kaçmabileceklere ilişkin daha fazla bilgi sahibidirler. Bu hususta deneysel çalışmalar kesin sonuçlar ortaya koyamamıştır.

Vergi Statüsü (Kazanç Türüne Göre): Kendi işinin sahibi ve serbest meslek erbabı kişiler ortalama olarak vergiye daha az uyumludurlar. Serbest meslek sahipleri için vergiler daha görünür/açık oldukları için, bu durum vergiden kaçınma için bir fırsat olarak değerlendirilmektedir. Uyum, sektörler bazında farklılık gösterebilmektedir.

İş Sahibi Olma: İşsizliğe bağlı olarak gelirin düşmesi ve nakit hareketlerinin zayıflaması muhtemelen vergisel yükümlülüklerinin azalması veya hiç olmaması ile sonuçlanabilir. İşsizlerin vergi ödeme konusunda daha olumlu fakat beyan etme konusunda uyumsuz olduğu gözlenmektedir. İflas da benzer şekilde işsizlik durumu ile aynı sonuçlar vermektedir.

Vergi Oranları: Yüksek vergi oranları vergiye uymama davranışını arttıran bir faktördür¹. Vergi oranlarının etkisi üzerine yapılan birçok ampirik çalışma "yüksek vergi

¹ Vergi oranlarının yüksekliğinin, vergi uyumsuzluğunu arttırdığı pek çok çalışmanın ortaya koyduğu standart bir sonuçtur. Özellikle bu durum gelir vergisinde yaygındır (Hammar vd., 2009: 7). Bu konuda birçok çalışma

yükü, vergi uyumunu olumsuz etkilemektedir” varsayımını destekler şekildedir (Kirchler vd., 2007: 9). Vergi oranlarının yükseltilmesi, Laffer eğrisinde açıklandığı üzere, vergiden kaçışı ve boş zaman tercihini beraberinde getirecektir.

Sektör Farklılığı: Mükelleflerin vergiye karşı davranış ve tutumları sektörler arası farklılık gösterebilmektedir. Tuay ve Güvenç tarafından yapılan araştırmada örneğin avukatların, imalat sanayi mensuplarına göre “vergi kaçırmanın cezalandırılması gereken ciddi bir suç olduğunu düşünüyorum” ifadesine daha az katıldıkları görülmüştür (Tuay & Güvenç, 2007: 139).

Gelir: Çok yüksek ve çok düşük gelir elde edenler vergi kaçırmaya daha eğilimlidirler. Yüksek gelir vergi kaçırmak/vergiden kaçınmak için daha fazla fırsat sunabilir ve daha fazla güdüleme sağlayabilir. Düşük gelir elde edenlerin de daha az nakit akışı ve daha az gelir elde etmesi benzer şekilde vergiden kaçınma duygusunu güçlendirebilir. Ve sonuçta iki durum da negatif vergi uyumuna neden olabilir.

Yaptırımlar/Cezalar: Vergi denetimleri ve cezaları, vergi uyumunu arttırmakla beraber bu artış sınırlıdır. Ancak denetim oranlarının artması mükelleflerin gelecekteki denetlenme olasılığını artırmaktadır. Dolayısıyla vergi denetimlerinin artmasının gelecekte mükellefin vergi uyumunu artıracacağı sonucuna ulaşılabilir. (Tuay & Güvenç, 2007: 31).

Vergi Danışmanları: Vergi danışmanları sayesinde vergi konusunda elde edilen yüksek bilgi seviyesi oldukça önemlidir. Vergi idaresine ve vergi yasalarına karşı güven eksikliğinin olması, yeterli bilgi ve zamanın olmaması ya da tek başına bir hatanın riskine katlanmak noktasında isteksiz olan ve bu konuda tereddüt yaşayan mükellefler açısından vergi danışmanlarından yararlanmak vergi uyumunu artıran bir faktördür (Kitapçı, 2011: 256).

Beyan Yöntemi: Elektronik beyan yöntemi, geleneksel yöntemlere göre (kâğıt form doldurma) vergi uyumunu arttıran bir faktördür.

Tüm bu faktörleri içten gelen (doğal) faktörler ve dıştan gelen (kurumsal) faktörler olarak iki temel kategoride toplamak mümkündür. Eğitim, gelenekler, ahlak, zihniyet, normlar, algılar, motivasyon unsurları, devlete bağlılık, güven duygusu, bilgiye erişim mükellefin kendisinden kaynaklanan durumlar olarak ifade edilen doğal faktörleri oluştururken; yasal çerçeve, kaynaklara erişim, gelir elde etme derecesi, vergi denetimleri ise kurumsal faktörleri oluşturmaktadır (Mitu, 2016: 82).

bulunmaktadır. Örneğin, Romanya’da 2010 yılında katma değer vergisi oranının %19’dan %24’e yükseltilmesi neticesinde, vergiden kaçış oranının 2009 yılında GSYH’ya göre %8’den, 2010 yılında %9,6’ya çıktığı görülmüştür (Romania Fiscal Council, 2013: 122).

Vergi mükelleflerinin davranışlarını etkileyen faktörlerin vergi otoriteleri tarafından iyi analiz edilmesi gerekmektedir. Vergi otoriteleri ve vergi politikalarını belirleyenler yukarıda belirtilen faktörlerden bazılarında (vergi oranları, vergi denetimi, vergi danışma, eğitim gibi) iyileştirmeye giderek uyum sürecine pozitif bir ivme kazandırabilir. Bazı faktörlere müdahale ise (cinsiyet, yaş gibi) söz konusu değildir. Bu kapsamda yer alan faktörlerden yararlanılarak da mükelleflerin “risk haritası” çıkarılabilir. Bazı faktörlere ilişkin ise net bir sonuç veya bulgu yoktur.

3. Vergi Mükelleflerinin Tipolojileri

İlk kez Gustav Oscar Augustin Montelius tarafından arkeolojik bir metot veya teori olarak kullanılan tipoloji kavramı, “aynı katman içinde birbiriyile ilişkili olduğu tespit edilen buluntuların şekli özelliklerine göre sınıflandırılması” anlamında ifade edilmiştir (Sorensen, 1997). Farklı bilim dallarında, farklı yönleriyle kullanılan “tür” (çeşit-cins) kavramı ve “tipoloji” kavramı pek çok kez karıştırılmakta ve yanlış kullanılmaktadır. “Tipoloji” kavramı, genel ve teorik olarak kullanılan bir grupsal sınıflandırmayı, “Tür” kavramı ise, tipoloji sınıflandırması içerisinde yer alan bir nesnenin özelliklerini ifade etmektedir (Bergman, 2009: 140). Fransızca “typologie” kökenli olan “tipoloji”, “insan tiplerini belirleme ve ayırt etme yöntemi” olarak tanımlanmaktadır (<tdk.gov.tr>).

3.1. Kelman ve Vogel’e Göre Mükellef Tipolojileri

Mükellef tipolojisine ilişkin ilk çalışma Vogel (1974) tarafından yapılmıştır. Vogel (1974), Kelman (1958)’in çalışmasından yola çıkarak mükellef tipolojisini geliştirmiştir. Kelman (1958) sosyal faktörlerin tutum ve davranışlar üzerindeki etkisini üçlü bir sınıflandırma ile açıklamıştır. Kelman’a göre sosyal faktörler insan davranışını üç farklı biçimde etkileyebilir: itaat, özdeşleştirme ve içselleştirme. İtaat, bireyin başka bir kişi ya da gruptan olumlu tepkiler almayı umması sonucunda ortaya çıkmaktadır. Bir başka deyişle, bireyin kendisinden uyulması beklenen davranışın içeriğine inanması nedeniyle değil, belirli ödüller almayı beklemesi veya belirli cezalardan kurtulmayı istemesi sebebiyle ortaya çıkmaktadır. Özdeşleştirme ise, bireyin bir kişi veya grupla kendisini tanımlayan bir ilişki kurmak istemesi ile ortaya çıkmaktadır. Birey kendisinden uyulması beklenen davranış kurmak istediği ilişki ile özdeşleştirdiği için benimsemektedir. İçselleştirme durumunda ise birey kendisinden uyulması beklenen davranışı kendi değer sistemi ile uyumlu olduğu için benimsemektedir (Kelman, 1958: 53).

Sosyal-psikoloji alanında çalışan Kelman, “dış uyum” ile “içsel kabul” arasındaki farka dikkat çekerek vergi uyumuna ilişkin çalışmalarda kurumsal faktörler ile içsel faktörler arasındaki ilişkinin araştırılmasının yolunu açmıştır.

Vogel (1974), Kelman (1958) tarafından geliştirilen itaat, özdeşleştirme ve içselleştirme kavramları arasındaki farktan yola çıkarak vergi sistemine uyumu inceleyerek ikili bir mükellef tipolojisi geliştirmiştir: Uyumlu Mükellefler ve Uyumsuz Mükellefler (Vogel, 1974: 509).

Tablo: 2
Vogel’in Mükellef Tipolojileri

| Uyumlu Mükellefler | Açıklama | Uyumsuz Mükellefler | Açıklama |
|----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Uyumlu İtaat | Yakalanma korkusu sebebiyle vergiden kaçınma/vergi kaçırma davranışı yerine vergiye uyum gösterirler. | Uyumsuz İtaat | Vergi kanun ve düzenlemelerinin meşruluğuna inanırlar ancak grup baskısı nedeniyle vergiye uyum göstermezler. |
| Uyumlu Özdeşleştirme | Vergi sisteminin adil olmadığı yargısına sahiptirler ancak vergiye uyum gösterirler. | Uyumsuz Özdeşleştirme | Vergi sisteminin adil olduğu yargısına sahiptirler ancak vergi kanunları ve düzenlemelerinin meşruluğu konusunda emin değildirler. |
| Uyumlu İçselleştirme | Vergi sisteminin adil olduğu yargısına sahiptirler. | Uyumsuz İçselleştirme | Vergi sisteminin adil olmadığı yargısına sahip olduklarından vergiden kaçınırlar/vergi kaçırırlar. |

Kaynak: Vogel, 1974: 509’da yer verilen açıklamalara göre tarafımızca oluşturulmuştur.

Kelman ve Vogel tarafından yapılan bu öncü çalışmalar, vergi otoriteleri tarafından yürütülen mükellefe göre yapılandırılmamış standart stratejilerin, farklı uyum etkileri olabileceğini göstermesi açısından literatüre katkı sağlamıştır. Bu çalışmalardan yola çıkarak, devletin, örneğin vergi uyumu sağlayan mükelleflere siyasal karar alma sürecine aktif olarak katılma hakkı tanınması gibi, vergi otoritesi ve vatandaşlar arasındaki güvenin iyileştirildiği kurumsal ortamlar yaratarak, daha yüksek bir vergi uyumunu sağlayabileceği düşüncesi ortaya çıkmıştır (Torgler, 2003: 131).

3.2. Torgler’e Göre Mükellef Tipolojileri

Vogel’in 1974’te yaptığı çalışmayı, Torgler (2003) dört farklı mükellef tipolojisi oluşturarak geliştirmiştir.

Tablo: 3
Torgler’in Mükellef Tipolojileri

| Mükellef Tipolojisi | Davranışlar | Ortak Davranışlar |
|---------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Sosyal Mükellef | Sosyal normlardan etkilenirler. Diğer mükelleflerin, özellikle de kendilerine yakın gördüğü mükelleflerin inançlarına ve eylemlerine karşı duyarlıdırlar. “Diğerleri vergiye karşı uyumlu olur ise onlar da uyum gösterirler.” | Koşullu Ortaklık: Diğer mükellefler üzerine düşen yükümlülüğü yerine getirirse, sosyal mükellefler de kendine düşen yükümlülüğü yerine getirir. |
| İçsel Mükellef | Vergiye uyumu, bir görev şuru veya içten gelen bir zorunluluk olarak algırlar. Devletin davranışlarına karşı duyarlıdırlar. “Vergi otoritesi onlara adil davranırsa uyumludurlar.” | Koşullu Ortaklık: Vergi otoritesi, kuralları uygulamaz ise, işbirliğini geri çekebilirler. |
| Dürüst Mükellef | Normlardan etkilenmezler. “Her zaman vergiye uyumludurlar.” | Fedakârlık |
| Vergi Kaçakçısı | Vergi kaçırmanın fayda-maliyet analizlerini yaparlar. “Kurallar zorla uygulanırsa, vergiye uyum gösterirler.” | Bencilik-Rasyonalizm-Egoizm |

Kaynak: Leonardo, 2011: 26.

3.2.1. Sosyal Mükellef

Vergiden kaçınmamayı veya vergi kaçırılmayı etkileyen sebeplerden biri sosyal normlardır (Hammar vd., 2009: 7). Sosyal mükellefler sosyal normlardan etkilenen mükelleflerdir. Dolayısıyla toplumun vergiye bakış açısı, mükellefin algısını ve davranışlarını etkilemektedir. Toplumun vergiye bakış açısı, “adaletli” olduğu yönünde ise, bu durum mükellefi de motive edecektir. Bazı toplumlar vergiyi adaletsiz gördükleri için, vergi kaçırmanın olağan bir davranış olarak algılanmasına sebep olurlar. Kısaca mükellefler uyumun sosyal bir norm olduğuna inanırlar ise vergiye uyarlar ve vergilerini öderler.

Sosyal mükellefler, beyanname vermediklerinde veya yükümlülüklerine ilişkin bilgilerini eksik verdiklerinde veya denetimlerde yakalandıklarında kendilerini suçlu ve mahcup hissederler. Vergi kaçırma nedeniyle sosyal normları ihlal ettiği kanısına kapılırlar ise vicdan azabı çekerler (Casal, 2012: 7). Sosyal mükellefler, insanların inançlarına ve özellikle de kendilerine yakın olanlara karşı çok daha duyarlı olurlar. Algıladıkları değişikliklere karşı güçlü bir şekilde tepki gösterirler. Sosyal mükellefler koşullara göre işbirliği yapabilirler. Yani duruma göre davranırlar. Diğer mükelleflerin vergilerini ödediklerini gözlemleyen sosyal mükellefler de benzer şekilde ödeme eğilimine girerler. Veya diğer mükelleflerin vergisel anlamda daha az katkı yapacağı algısı, sosyal mükelleflerin de isteksizliğine ve daha az katkı yapmasına neden olur. Bir başka deyişle, bu mükellefler için başkalarının ne yaptığı önemlidir. Yükün adil bir şekilde paylaşıldığını hissederler ise yapacakları katkı artacak, vergiden kaçıldığı hissine kapılırlar ise vergiye uyumları negatife dönecektir.

Sosyal normlardan ve diğer mükelleflerin davranışlarından etkilenen mükellefler aynı zamanda kendisini başka mükellefler ile kıyaslama yoluna giderek bir tutarsızlık içine de girebilirler. Mükellefler vergi kaçırsa da her zaman diğer mükelleflerin kendisinden daha fazla vergi kaçıracağı algısını yaşarlar. Bu tutarsızlığa göre, mükellefler kendilerinin ortalama bir vergi mükellefine göre daha dürüst olduğunu düşünürler. Mükellefin psikolojik olarak kendisini rahatlatmasına yol açan bu tutarsız durum vergi ahlakını tahrip etmektedir (Wenzel, 2005: 865, 866).

Bir başka durum, adaletsizlik algısının, duyguların yer değiştirmesine sebep olabileceğidir. Vergileme düzeninin adaletsiz olduğu algısı, olumsuz taraftan düşünülecek olursa, mükellefi daha agresif yapacaktır. Öfke ve kızgınlık, vergiden kaçınmanın ahlaki maliyetini azaltarak, daha fazla vergi kaçırma/kaçınma konusunda sosyal mükellefi rahatlatacaktır. Söz konusu mükellefler, kendilerine göre adaleti sağlamak için, vergiden kaçma gibi davranışlara başvuracaklardır (Torgler, 2003: 123).

Sosyal imaj, yükümlülüklerini yerine getiren mükellefler ile aksi yönde hareket eden uyumsuz mükelleflerin oluşturdukları ortamdır. Bu mükellefler ait oldukları grupların sosyal normlarından etkilenirler. Bu gruplar mükellefleri etkiler ve mükelleflerin sürü psikolojisiyle hareket etmelerini sağlar (Mitu, 2016: 84). Normlar, ister formel isterse informal olsun, bireylerin davranışlarına rehber olurlar ve sosyal değişimlerdeki belirsizlikleri azaltırlar² (North, 1994). Geleneksel yöntemler arasında değerlendirilen hukuki zorlamalara ilave olarak, günümüzde informal kurallar içerisinde önemli bir yer tutan sosyal normlar bir başka alternatif olarak yer almaktadır.

² Bir başka görüş olarak, Ensley ve Munger (2001: 116), "Kurallar resmileştirilmemişse, oyuncular kurallar üzerinde tartışarak çok fazla vakit harçayabilir ve bu sebeple üretken faaliyetlere daha az zamanları kalabilir" diye belirtmektedir (Torgler, 2003: 123).

Sosyal mükelleflerin, bu yönlerini dikkate alarak Alm ve Torgler, “vergi kaçırınları medya aracılığıyla ifşa etme, kamuoyuna duyurma şeklinde finansal olmayan bir ceza vermeyi” önermişlerdir (Alm & Torgler, 2011: 646). Sosyal mükellefler negatif bir itici güç olarak sosyal damgadan, pozitif bir itici güç olarak sosyal itibardan ise olumlu etkilenirler. Sosyal damga, toplumun diğer üyeleri tarafından uygun görülmeyen, finansal bir zorlamaya dayanmayan negatif bir itici güç olarak ifade edilmektedir (Orviska & Hudson, 2003). Sosyal damga, vergi kaçakçılarının kamuoyuna ifşa edilerek uyarılmasıdır (Casal, 2012: 7). Pozitif bir itici güç olarak dürüst ve erdemli mükelleflerin, toplum düzeni içerisinde kalarak, kurallara bağlılığı ise sosyal itibar olarak adlandırılmaktadır. Sosyal itibar da sosyal damgada olduğu gibi vergiye uyum sağlayan mükelleflerin kamuoyuna ilan edilmesi ile uyarılmaktadır.

Vergi denetim süreci, aile üyeleri, arkadaşlar ve diğer çevre arasında itibar kaybı gibi belirli riskleri barındırır. Hatta vergi mükellefinin işini dahi tehlikeye atabilir. Utanma ve toplumdaki saygınlığın kaybedilmesi riski vergiye uyumsuzluğu azaltan bir durumdur. Devlete vergi ödeme zorunluluğu, toplum tarafından kabul gören bir sosyal norm olduğu için, vergi ödememeyi tercih eden bireylerin kendisini suçlu hissetmesi olağan bir durumdur.

Mükelleflerin, vergiye yönelik olumlu davranışlarını geliştirmek için toplum yanlısı stratejiler önerilmektedir. Söz konusu stratejiler, sosyal olarak ahlaki ve kabul gören uyum davranışlarına, vergi mükelleflerinin de uyum göstermeleri için vergi idareleri tarafından ikna edilme çabalarıdır. Toplum yanlısı stratejilere ilişkin yapılan akademik çalışmalarda elde edilen temel sonuç, mükellefin içinde yer aldığı grup üyelerinin vergiye uyum göstermesinin, mükellefi ikna ve teşvik etmede önemli bir faktör olacağı yönündedir (Morse, 2013: 4, 5).

3.2.2. İçsel Mükellef

İçsel mükellefler, diğer mükellef tipolojilerine kıyasla, herhangi bir zorlama olmaksızın motive olabilen, kendilerini yapmaları gereken fedakârlıklar hususunda zorunlu hisseden mükelleflerdir. İçsel mükellefler, devletin veya vergi yönetiminin aldıkları kararlara ve politikalarına, yani kurumsal faktörlere karşı duyarlıdırlar. Devletin pozitif eylemleri içsel mükelleflerin vergi ödeme niyetlerini arttıracak, vergi sistemine bağlılıkları güçlenecek ve böylece uyumlu bir davranış sergileyeceklerdir (Torgler, 2003: 124).

Yetkililerin değerlendirmelerinden ve işbirliğine olan isteklerinden etkilenen içsel mükellefler, vergi otoritesinin istediği şekilde davranırlar. Bu mükellef tipolojisine sahip olanlar, belirli bir içsel motivasyon ile vergilerini öderler. Vergi uyumunu sağlamak için vergi denetimi ve cezaları arttığında ise, dışsal motivasyon artar. Ancak dışsal motivasyonun yükselmesi, içsel motivasyonun azalmasına sebep olabilir. İçsel mükelleflerin işbirliği arzuları diğerlerinin (toplumun) kamu malına ne kadar katkı sağlayacağına dayanmamaktadır. Böylelikle, içsel mükellefler diğerlerinin koşullarına, vergisel anlamda katkı yapıp yapmamasına göre değil, kurumsal koşullara göre vergi öderler (Torgler, 2003: 125). İçten gelen dürtülerle, fayda veya ödeme gücü prensiplerine göre, vergi ödeme davranışı, vergi ahlaki olarak tanımlanır (Torgler, 2006). Vergi ahlaki, bireyin vergi

ödemeye ilişkin sergilediği davranışları, anlayışı, normları ve motivasyonu olarak tanımlanmaktadır (Lillemets, 2010: 234).

İçsel motivasyon teorisinin temelinde, ekonomiyi "psikolojik etkilerin" şekillendirdiği varsayımı bulunmaktadır. İçsel motivasyon, vergi uyumunun analizinde diğer faktörleri dışlamaktadır (Fakile, 2011: 55). Vergi ahlakı, mükellefin içten gelen bir motivasyon ile ödeme arzusunu yansıttığı vergi uyumunu etkileyen sosyo-psikolojik bir faktördür (Lillemets, 2010: 241).

3.2.3. Dürüst Mükellef

Dürüstlük, insanların tercihlerini etkileyen önemli bir davranış şeklidir (Mlay, 2015: 14). Literatürde, ahlaki kısıtları, rasyonel vergi mükellefi modeline entegre eden iki model yer almaktadır. İlk teori fedakârlık yaklaşımıdır. Buna göre, mükellefler kendi refahları kadar genel refah ile de ilgilenirler. Vergi kaçırma kararı, sosyal refahın azalacağı düşüncesiyle kısıtlanmaktadır. İkinci yaklaşım Kant'cı ahlak yaklaşımıdır. Bu yaklaşım, Kant felsefesinin ahlaki tanımıyla ilişkilidir. Bu felsefenin temel varsayımına göre adil vergi; vergi mükelleflerinin dürüst olmak için ödediği vergidir. Sahte ve hileli yollara başvurmak, kaygı ve suçluluk üretecek veya vergi mükellefinin imajını zedeleyecektir. Mükellef toplumun adil olarak tanımladığı vergiyi paylaşmak isteyecek, ancak adil olarak tanımlanmayan vergiden ise kendini otomatik olarak korumaya alacak ve vergi kaçırma olgusu bir savunma mekanizması olarak ortaya çıkacaktır (Mlay, 2015: 15).

Dürüst mükellefler vergi otoritesini aldatmanın yollarını araştırmayan kimselerdir. Dürüst mükelleflerin davranışları vergi politikalarındaki, parametrelerdeki, ceza oranlarındaki ve denetim sıklığındaki değişikliklere karşı yeni yöntemler bulma arayışı gütmeyen eylemlerdir (Torgler, 2003: 125). Vergi kaçırmaya meyilli değildiler. Araştırmalar, bütün vergi süreci boyunca, pek çok vergi mükellefinin dürüstçe davrandığını göstermektedir (Long & Swingen, 1991).

Dürüst mükellefler, vergi idaresi ile işbirliği içerisinde, vergi yükümlülüklerini düşürmek için alternatifler aramayan, etik standartlara göre davranan, diğer mükelleflerin davranışlarından etkilenmeyen ancak kurumsal şartların, işbirliği yapma konusunda istekliliklerini etkilediği kimselerdir (Mitu, 2016: 84). Dürüst mükellefler, vergi aflarını, vergi kaçakçılarına yönelik özel bir muamele olarak algırlarlar ve vergi aflarını kendilerine yapılan bir adaletsizlik olarak görürler. Bu nedenle vergi aflarının, dürüst mükelleflerin vergi uyumunu olumsuz etkileyebileceği ifade edilmektedir (Torgler, 2003a: 125).

3.2.4. Vergi Kaçakçısı

Vergi tipolojilerinin bir diğer ucunda vergi kaçakçıları yer almaktadır. Vergi kaçakçıları, dürüst mükelleflerden farklı olarak, vergi ahlakı düşük olan kimselerdir. Bu mükellefler rasyonel seçim teorisinin varsayımlarına göre ortaya çıkmışlardır. Vergi kaçakçıları vergi kaçırmanın değeri ile dürüst olmanın beklenen değerini karşılaştıran kimselerdir (Torgler, 2003: 125). Böylesi tipolojiye sahip mükellefler mevcut durumdan

etkilenmeksizin, vergi otoritelerine karşı negatif bir davranış sergilerler (Mitu, 2016: 85). Vergi ahlakı düşük olan vergi kaçakçıları, vergi yükünün adaletsizliğini bahane olarak savunma mekanizması şeklinde kullanabilirler.

3.3. Diğer Bazı Mükellef Tipolojileri

Cardozo (2011) vergi mükelleflerinin tipolojilerini, vatandaş-vergi yönetimi bağlamında çeşitli türlere ayırmıştır. Bu ayırmada dikkat çekici nokta “vergiyi doğuran olayın sonrasındaki” mükellef tipolojilerinin değerlendirildiğidir.

Tablo: 4
Diğer Bazı Vergi Mükellef Tipolojileri ve Davranışları

| Mükellef Tipolojisi | Mükellef Özellikleri | Mükellef Davranışları |
|---------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Yasal Yollar İle Vergi Kaçıran | Eğitim seviyesi yüksek, ekonomik güçleri yeterli ve toplumsal saygınlığı olan mükelleflerdir. | Vergiye doğuran olayın ve vergisel yükümlülüklerinin farkındadırlar. Sadece ekonomik kaygılarla*, vergiden kaçınmak için yasal çözümler aramaya meyillidirler. Bu durum vergi otoritesinin kendini yenilemesi gibi dolaylı da olsa yararlı sonuçlar doğmasını sağlayabilir. |
| Yasadışı Yollar İle Vergi Kaçıran | Eğitim seviyesi düşük (orta öğretim, bazıları yüksek öğretim) mükelleflerdir. | Yasal olmayan bir şekilde vergiyi doğuran olayın farkında olmalarına rağmen gizleme eğilimindedirler. Sahte belge ve sahte fatura düzenleyerek veya diğer kayıt dışı yollara başvurarak gelirlerini düşük gösterirler. |
| Basit Yöntemler İle Vergi Kaçıran | Sosyal ve ekonomik kaygıların bilincinde olmayan veya umursamayan mükelleflerdir. | Vergiye doğuran olayı basit bir şekilde gizlerler. Kazançlarının, gelirlerinin, servetlerinin bir kısmını veya tamamını matrahlarına dahil etmezler, bir başka deyişle, ya hiç beyanname vermezler veya eksik beyanda bulunurlar. |
| Yasadışı Yollar İle Vergiden Kaçıran | Vergi mevzuatı hakkında yeterli bilgiye sahiptirler. | Vergi kanunu ile ilgili bilgisine güvenen mükellef, ekonomik gerçekliği gizleyerek/sapıtararak yasal görünen, ancak bir bütün olarak değerlendirildiğinde yasal olmayan bir dizi işlem yapmakta ve vergiden kaçınmaktadır. Türkçe literatürde “vergi peçelemesi” olarak da adlandırılan bu duruma örnek olarak, satış işlemini bağış yoluyla gizlemek verilebilir. |
| Yasal Yollar İle Vergiden Kaçıran | Vergi mevzuatı hakkında oldukça iyi bilgiye sahiptirler. | Yasama boşluklarından ve eksikliklerinden yararlanarak vergiden kaçınırlar. Bu tipolojideki mükellefler kanunlara uyum göstermeden davranışı sergilemelerine rağmen, vergi mevzuatına uyumlu, ahlaki davranışları tercih ederler. |
| Basit Uyumlu Mükellefler | Vergi kültüründen yoksun, dürüstlükleriyle övünen, toplumda lekesiz biri olarak anılmak isteyen kişilerdir. | Vergi kültüründen** yoksun olmalarına rağmen, vergisel yükümlülüklerini vergi bilgileri çerçevesinde yerine getirmeye çaba gösterirler. |
| Düşük Uyumlu Mükellefler | Vergi mevzuatı hakkındaki bilgileri çok azdır. | Oldukça düşük ve istikrarsız bir vergi kültürüne sahiptirler. Dolayısıyla yükümlülükleri ve haklarına ilişkin bilgiye sahip değildirler. Vergi sistemini yanlış anladıkları için, vergi otoritelerinden gelen bilgi ve ihbarnameleri görünce şaşırır ve panik yaşarlar. Düşük seviyedeki vergi bilgileri yüzünden yakın çevrelerine yardım için çok sık başvururlar. Yardım istenilenler ise vergi uzmanı olmadıklarından durum daha da karışık hale gelir. |
| Yasadışı Hareket Eden Vergi Sorumlusu | Vergi kültüründen yoksun ve vergisel sorumluluğunu yerine getirmeyen kişilerdir. | Vergiye kaynaktan kesme ve vergi otoritesine yatırmakla sorumlu olanların yükümlülüklerini yerine getirmeme davranışdır. |
| Yasal Borçlu Mükellefler | Yasal olarak miktarı belli olmuş vergi borçlarını yerine getirmekte isteksizdirler. | Vergi ve diğer yükümlülüklerinin ödenmesinde zorluk çekmezler. Ancak ödenmemiş vergiler için er ya da geç vergi affı geleceği beklentisi vergi uymunu olumsuz etkiler. |
| Muhafif Vergi Borçlusu | Karşıt bakış açısı, muhafif olma özellikleri söz konusudur. | Vergi borcunu öncelikli olarak ödeme niyetleri yoktur. Yükümlülüklerini sistematik olarak geciktirirler. Ödemek için vergi otoritelerinin zorlayıcı hamlelerini beklerler. |
| Dönemsel Vergi Borçlusu | Vergi yükümlülüklerine normal şartlarda sadık kalabilen mükellefler. | Ekonomik krizlerden, ekonomik çevreden, istikrarsızlıktan sıklıkla etkilenen mükelleflerdir. Normal şartlarda borcunu ödeyen uyumlu bir mükellef olmalarına rağmen, kendisinin müdahil olmayacağı, yukarıda belirtilen şartlardan etkilenir ve bu durum onu vergiye uymusuz biri yapabilir. |
| Uyumlu Vergi Mükellefi | Yükümlülüklerine her zaman sadık kalabilen mükelleflerdir. | Vergiye gönüllü uymaları, gecikmesiz ödemeleri, hiçbir durumda etkilenmeyen yapıları söz konusudur. Şartlar ne olursa olsun, tüm vergi yükümlülüklerini gönüllü olarak esasına dayalı olarak ve herhangi bir gecikme olmadan yerine getiren kişidir. |

* Özellikle vergi oranları ve tutarları, vergi yükü, vergi cezaları ve diğer yaptırımlar mükellefin vergi kaçırmasının ekonomik nedenleri olarak adlandırılmaktadır. Ekonomik olmayan nedenler ise, işsel kabul veya vergiyi/devletin otoritesini kabul etmeme şeklinde gerçekleşen vergi ahlakı olarak ifade edilmektedir. Yaş, cinsiyet, eğitim, ırk, çocuk sayısı, ikamet, gelir düzeyi, politik görüş, ahlaki gelişim düzeyi, bir gruba ait olma değişkenleri ise demografik faktörler olarak sınıflandırılmaktadır (Sowiński, 2012: 359).

**Her verginin arkasında tarihsel, ekonomik ve sosyolojik sınırlar yatmaktadır. Bir ülkenin vergi kültürü, tarihsel olarak o ülkenin kültürü içerisinde yer alır. Vergi kültürü değerlendirilmesinde, içerisinde dürüstlük, adalet ve görev şuurunu da kapsayan bir olgudur. “Bir devlet, vatandaşların ödeme arzularının sınırları dahilinde belirli bir miktara kadar vergi toplayabilir.” Bu sınırı o ülkenin vergi kültürü belirler. Vergi kültürü, ulusal kültürün altında yer alan, vergi mevzuatını ve uygulamasını ise kapsayan üst bir kavramdır (Nerré, 2001: 8). Vergi kültürü aynı zamanda vergi ahlakı davranışlarını etkiler (Schneider & Torgler, 2004).

Kaynak: Cardozo, 2011: 217-21; Mitu, 2016: 82-84.

Vergi uyumu, vergi yasalarının lafzına uymak olduğu gibi, vergi yasalarının ruhuna da uymak olarak tanımlanabilir. Cardozo'nun yukarıdaki tasnifi vergiyi doğuran olay sonrası yaşanan eylemlere yönelik mükellef davranışları ve karşılığında oluşan tipolojilerdir. Bunların yanısıra vergiyi doğuran olaya sebebiyet vermeden verginin ortaya çıkmasını engellemek de bir mükellef davranışdır. Veya son yıllarda literatüre kazandırılmış bir kavram olan vergi göçmeni (tax exile) kavramı da mükellef tipolojisi kapsamında değerlendirilebilir. Vergi göçmeni kavramı ile, bir vatandaş olarak yükümlülüklerini yerine getirmek yerine, göç etmeyi tercih edenler kastedilmektedir (Igbeng vd., 2012: 191).

4. Sonuç

Modern vergi sistemleri ve yönetimlerinin temel dayanağı gönüllü vergi uyumudur. Bunun anlamı mükelleflerin kendilerinden beklenen vergisel yükümlülüklerine devletin müdahalesi olmadan veya çok sınırlı devlet müdahalesiyle uymalarıdır. Vergi uyumundan kastedilen mükelleflerin vergi yükümlülüklerini hesaplamaları, vergi beyannamelerini tamamlamaları, vergi idarelerine ibraz etmeleri ve ödemeleridir. Ve bütün bu süreci, vergi idarelerinden uygulanabilir ve makul tavsiyeler de alarak, kendiliğinden gerçekleştirmeleridir. Vergi uyum sürecini sadece vergi oranı, gelir, denetlenme riski gibi ekonomik yaklaşımlar ile değil; sosyal normlar, adalet algısı, mükellefin vergiye ilişkin bilgisi ve algısı gibi sosyo-psikolojik faktörleri de dikkate alarak değerlendirmek gerekmektedir.

Bireylerin önemli bir kısmı vergiye uyum gösterirler çünkü vergiyi kamu hizmetlerinin finansmanının bir maliyeti olarak görürler. Vergi uyumu, vergi kanunları dışında herhangi bir zorlama olmaksızın, mükelleflerin vergi ödeme isteklerinin bir yansımasıdır. Vergi uyumu konusunda mükelleflerden beklenen vergi mevzuatının ruhuna sadık kalmalarıdır. Bu isteklilik olduğu sürece vergi uygulaması kolay ve etkili bir otokontrolü mümkün kılacak ve bu durum gönüllü vergi uyumuna yansımaktır. Bu nedenle mükellefin vergilendirme sürecinin merkezine alınması, davranışlarının analiz edilmesi ve bu yönde politika geliştirilmesi anlamlı olacaktır. Mükelleflerin davranışlarının topyekûn bir şekilde değerlendirilmesi ve buna uygun mali politikalar üretilmesi, yanlış teşhise yanlış tedavi vermek sorununa yol açacaktır. Günümüzde mükellef davranışları ile ilgili pek çok çalışmada, psikolojik faktörlerin önemine vurgu yapılmakta ve bu alana yoğunlaşılmasında yarar görüldüğü ifade edilmektedir. Bu sebeplerle gelir idareleri, ekonomi-maliye biliminin yanında ekonomik psikoloji, sosyoloji, sosyal psikoloji, mali sosyoloji, hatta kriminoloji gibi bilim dallarından yararlanmalı, toplumun sosyal davranışlarını, bireysel ahlaki normları, mükelleflerin davranışlarını değerlendirebilmeli ve bu konuları takip ve analiz edebilecek uzmanlara ve araştırmacılara daha fazla kaynak ayırmalıdır.

Mükellef davranışları ve bu davranışların şekillendirdiği tipolojiler değerlendirilerek, vergiye uyum gösteren davranışların ve tipolojilerin nasıl arttırılabileceği, önemli ve çözüm bulunması gereken bir konudur. Vergi idaresinin bu yöndeki motivasyonunu arttırması, vergi uyumunun güçlenmesinde ve uyum düzeyinin yükselmesinde önemli bir rol oynayacaktır. Mükelleflerin davranışları, başta eğitim olmak üzere pek çok faktör ile

şekillendirilebilecektir. Böylelikle, mükelleflerin aşama aşama vergiye uyum göstermeleri sağlanabilir.

Vergi idaresi, vergi yükünün dengesiz dağılımının, mükelleflerin vergi kaçırma davranışı şeklinde verdikleri tepkilerini kolaylaştırdığını hesaba katmalıdır. Mükellefin benzer gelir elde eden kendisi dışındaki kişi veya gruplardan daha fazla vergi ödemesi, vergi kaçırma veya vergiden kaçınma davranışını arttıracaktır. Ya da gelir idaresinin vergi afları, vergi mevzuatının karmaşıklığı gibi kendisinden kaynaklanan uyumsuzluk nedenlerini en aza indirmesi faydalı olacaktır. Dolayısıyla vergi toplamada potansiyele ulaşmak için sadece gelir idaresinin değil ekonomik sistem içerisinde yer alan tüm aktörlerin sorumluluğunun bilincinde olması gerekmektedir.

Sonuç olarak, vergi idaresinin en önemli paydaşı vergi mükellefidir. Vergi idaresi, vergilerin mükelleflerin davranışlarını etkilediğini ve mükellef davranışlarının da vergi gelirlerini etkilediğini bilmeli ve bu karşılıklı etkileşimin neden ve sonuçlarına göre hareket etmelidir. Vergi idaresinin mükellef davranışlarını hesaba katmadan, önyargılı, baskıcı ve zorlayıcı uygulamaları; mükelleflerin vergiye uymamalarına, itaat etmemelerine yönelik yeni ve daha güçlü davranışlar sergilemesine neden olacaktır. Diğer taraftan genel anlamda devletin, özelde vergi idaresinin sunduğu kamu hizmetlerinin niteliğinden, vergi sisteminin basitliğine, mükellefe sağladığı kolaylıklara kadar pek çok eylemin de vergi uyumuna etkisini göz ardı etmemek gerekmektedir. Vergi idaresi ile mükellefler arasındaki iyi ilişkiler, düzenli işleyen bir kamu (mali) yönetimi ve pozitif sosyal sermaye ortamının bulunması, yüksek seviyedeki vergi ahlakının temellerini oluşturacak ve mükelleflerin vergi ödeme arzularını arttıracaktır. Vergi idaresi, mükellef davranışlarının, bu davranışları etkileyen faktörlerin, mükelleflerin tipolojilerinin, yıllar içerisinde değişebileceğini, sözkonusu değişimlerin toplumun yanı sıra vergi uyumunu ve vergi tahsilâtını nasıl etkileyebileceğini öngörmelidir.

Kaynaklar

- Ahangar, R.G. & H.K. Bandpey & H.A. Rokny (2011), “An Investigation into the Determinant of Effective Factors on Tax Evasion: Empirical Study of Iran”, *American Journal of Scientific Research*, 20, 99-113.
- Ahmet, A. & S. Kadir (2015), “Tax Compliance and its Determinant the Case of Jimma Zone, Ethiopia”, *International Journal of Research in Social Sciences*, 6(2), 7-21.
- Allingham, M.G. & A. Sandmo (1972), “Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis”, *Journal of Public Economics*, 1(3-4), 323-38.
- Alm, J. & B. Torgler (2011), “Do Ethics Matter? Tax Compliance and Morality”, *Journal of Business Ethics*, 101(4), 635-51.
- Bergman, L. (2009), “The Application of a Person-Oriented Approach: Types and Clusters”, in: *Developmental Science and the Holistic Approach*, L.R. Bergman & R.B. Cairns & L.G. Nilsson & L. Nystedt (eds.), Taylor&Francis E-Library, 137-54.
- Boyce, C.J. & A.M. Wood & J. Banks & G.D. Brown (2013), “Money, Well-Being, and Loss Aversion: Does an Income Loss Have a Greater Effect on Well-Being Than an Equivalent Income Gain?”, *Psychological Science*, 24(12), 2557-62.

- Braithwaite, V. (2002), "Dancing with Tax Authorities: Motivational Postures and Non-compliant Actions", in: *Taxing Democracy*, V. Braithwaite (ed.), Ashgate Publishing, England, 15-39.
- Cardozo, M.H. (2011), "Taxpayer Attitudes vis-a-vis The Tax Administration: Differentiate and Classify Behaviors", in: *Case Studies, Tax Morale as Determinin Factor in Improving the Effectiveness of The Tax Administration*, Published by Inter-American Center of Tax Administrations-CIAT, 45th CIAT General Assembly, Quito, Ecuador, 211-30.
- Casal, S. (2012), *Social Esteem versus Social Stigma, An Experimental Approach to Tax Compliance*, <<http://web.unitn.it/files/download/20577/casal.pdf>>, 29.05.2016.
- Chau, G. & P. Leung (2009), "A Critical Review of Fischer Tax Compliance Model: A Research Synthesis", *Journal of Accounting and Taxation*, 1(2), 34-40.
- Dinga, E. (...), *On the Fiscality Trace on the Economic Behaviour*, <<http://emildinga.ro/wp-content/uploads/2016/01/On-the-fiscality-trace-in-the-economic-behaviour.pdf>>, 31.05.2016.
- Fakile, A.S. (2011), *Analysis of Tax Morale and Tax Compliance in Nigeria*, <<http://theses.covenantuniversity.edu.ng/bitstream/handle/123456789/129/Full%20Thesis.pdf?sequence=1>>, 31.05.2016.
- Fallan, L. (1999), "Gender, Exposure to Tax Knowledge, and Attitudes towards Taxation: An Experimental Approach", *Journal of Business Ethic*, 18(2), 173-184.
- Fishman, S. (2013), *Tax Compliance Rates Vary with Geography*, <<https://www.nolo.com/legal-encyclopedia/tax-compliance-rates-vary-geography.html>>, 02.02.2018.
- Flexman, B. (1997), "Canadian Attitudes towards Taxation", in: *The Underground Economy: Global Evidence of Its Size and Impact*, O. Lippert & M. Walker (eds.), 53-74.
- Franzoni, L.A. (1999), "Tax Evasion and Tax Compliance", *Encyclopedia of Law and Economics*, Publishers: Edward Elgar and the University of Ghent, 52-94.
- Hallsworth, M. & J.A. List & R.D. Metcalfe & I. Vlaev (2014), "The Behaviorist as Tax Collector: Using Natural Field Experiments to Enhance Tax Compliance", National Bureau of Economic Research *Working Paper* 20007.
- Hammar, H. & S.C. Jagers & K. Nordblom (2009), "Perceived Tax Evasion and the Importance of Trust", *The Journal of Socio-Economics*, 38, 238-45.
- Hanno, D.M. & G.R. Violette (1996), "An Analysis of Moral and Social Influences on Taxpayer Behaviour", *Behavioral Research in Accounting*, 8, 57-75.
- Igbeng, E. & A.T. Tapang & O.U.E. Usang (2012), "Analysis of Tax Morale and Tax Compliance in Nigeria", *European Journal of Business and Management*, 4(14), 182-207.
- Kanniainen, V. & J. Pääkkönen (2006), "Shadow Economy: Theory and Testing of Tax Morale and Convergence Hypotheses", *FDPE Public Economics Seminar* at December 2005, Finnish Economic Associations Meeting in February 2006.
- Kelman, H. (1958), "Compliance, Identification and Internalization: Three Processes of Attitude Change", *Journal of Conflict Resolution*, 2(1), 51-60.
- Kermer, D.A. & E. Driver-Linn & T.D. Wilson & D.T. Gilbert (2006), "Loss Aversion is an Affective Forecasting Error", *Psychological Science*, 17(8), 649-53.
- Khwaja, M.S. & R. Awasthi & J. Leprick (2011), *Risk-Based Tax Audits: Approaches and Country Experiences*, World Bank Publications.

- Kirchler, E. & S. Muehlbacher & B. Kastlunger & I. Wahl (2007), “Why Pay Taxes? A Review of Tax Compliance Decisions”, International Studies Program, *Working Paper* 07-30, Andrew Young School of Policy Studies, Georgia State University.
- Kitapçı, İ. (2011), “Bir Vergi Uyumu Sorunu Olarak Vergi Etiği ve Bileşenleri”, DEÜ, SBE, Maliye Anabilim Dalı, *Yayımlanmamış Doktora Tezi*, İzmir.
- Leonardo, G.M. (2011), *Politics and Tax Morale. The Role Of Trust, Values, And Beliefs, In Shaping Individual Attitudes Towards Tax Compliance*, Georgia State University, Georgia Institute of Technology.
- Leonida, I. (2014), “The Place and the Characteristics of the Romanian Tax System within the European Fiscal Area”, *International Conference Communication, Context, Interdisciplinarity (CCI), Economy and Management*, 3, 585-90.
- Lillemets, K. (2010), *Tax Morale, Influencing Factors, Evaluation Opportunities and Problems: The Case of Estonia*, <<https://ojs.utlib.ee/index.php/TPEP/article/viewFile/882/859>>, 233-252, 28.05.2016.
- Long, S.B. & J.A. Swingen (1991), “The Conduct of Tax-Evasion Experiments: Validation, Analytical Methods, and Experimental Realism”, in: *Tax Evasion: An Experimental Approach*, P. Webley & H. Robben & H. Elffers & D. Hessing (eds.), Cambridge: Cambridge University Press; 128-138.
- Lozza, E. & B. Kastlunger & S. Tagliabue & E. Kirchler (2013), “The Relationship between Political Ideology and Attitudes toward Tax Compliance: The Case of Italian Taxpayers”, *Journal of Social and Political Psychology*, 1(1), 51-73.
- Mitu, N.E. (2016), “Taxpayer Behaviour: Typologies and Influence Factors”, *Revue Des Sciences Politiques*, 49, 77-87.
- Mlay, R.M. (2015), “Factors Enhancing Tax Payment Compliance For Medium Taxpayers In Tanzania: The Case Of Tanzania Revenue Authority, Kilimanjaro Region”, *Dissertation*, Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for Award of the Masters of Business Administration (MBA) of Mzumbe University.
- Mohdali, R. & J. Pope (2010), “The Role of Religiosity in Tax Morale and Tax Compliance”, *Australian Tax Forum*, 25(4), 565-96.
- Morse, S.C. (2013), “Narrative and Tax Compliance”, *UC Hastings Research Paper No. 14*, <<file:///C:/Users/user/Downloads/SSRN-id2191216.pdf>>, 31.05.2016.
- Nerré, B. (2001), “The Emergence of a Tax Culture in Russia”, *The 57th Congress of the International Institute of Public Finance: “The Role of Political Economy in the Theory and Practice of Public Finance”*, Linz, Austria, August 27-30.
- Nicoleta, M. (2013), “Fiscal Behaviour of the Economic Agent Factors of Influence”, *Strategii Manageriale*, VI(4), 26-32.
- North, D.C. (1994), “Economic Performance through Time”, *The American Economic Review*, 84(3), 359-68.
- Onu, D. (2016), “Measuring Tax Compliance Attitudes: What Surveys Can Tell Us About Tax Compliance Behaviour”, Tax Administration Research Centre, *Discussion Paper*: 016-16.
- Orviska, M. & J. Hudson (2003), “Tax Evasion, Civic Duty and the Law Abiding Citizen”, *European Journal of Political Economy*, 19(1), 83-102.
- Romania Fiscal Council (2013), *Fiscal Council’s Annual Report for 2013*, <<http://www.fiscalcouncil.ro/RA2013Engleza.pdf>>, 02.05.2016.

- Roth, J.A. & J.T. Scholz & A.D. Witte (1989), *Taxpayer Compliance, Volume: 1, An Agenda for Research*, Philadelphia, USA.
- Samson, W.D. (2002), "History of Taxation", in: *The International Taxation System*, A. Lymer & J. Hasseldine (eds.), Kluwer Akademik Publishers, 21-41.
- Schneider, F. & B. Torgler (2004), "Does Culture Influence Tax Morale? Evidence from Different European Countries", Center for Research in Economics, Management and the Arts (CREMA), *Working Paper Series No: 2014-17*, Switzerland.
- Seçilmiş, E. & İ. Didinmez (2016), "Vergi Reformlarının Davranışsal İktisat Perspektifinden Değerlendirilmesi: Türkiye Örneği", *Bilgi*, 77, 203-32.
- Sorensen, M.L.S. (1997), "Material Culture and Typology", *Current Swedish Archaeology*, 5, 179-92.
- Sowiński, R. (2012), "Tax Evasion-Why Taxpayers Evade Taxes", *Dny práva 2011-Days of Law 2011*, Finance Veřejného Sektoru, Masarykova Univerzita, 357-65.
- Taylor, N. (2002), "Understanding Taxpayer Attitudes through Understanding Taxpayer Identities", in: *Taxing Democracy*, V. Braithwaite (ed.), Ashgate Publishing, England; 71-92.
- Torgler, B. (2003), "Tax Morale, Rule-Governed Behaviour and Trust", *Constitutional Political Economy*, 14(2), 119-40.
- Torgler, B. (2003a), *Tax Morale: Theory and Empirical Analysis of Tax Compliance*, Dissertation der Universität Basel zur Erlangung der Würde eines Doktors der Staatswissenschaften, <http://edoc.unibas.ch/56/1/DissB_6463.pdf>, 02.05.2016.
- Torgler, B. (2006), "The Importance of Faith: Tax Morale and Religiosity", *Journal of Economic Behavior & Organization*, 61(1), 81-109.
- Tuay, E. & İ. Güvenç (2007), *Türkiye'de Mükelleflerin Vergiye Bakışı*, Gelir İdaresi Başkanlığı, Mükellef Hizmetleri Daire Başkanlığı, Yayın No: 51.
- Verboon, P. & M. van Dijke (2007), "A Self-interest Analysis of Justice and Tax Compliance: How Distributive Justice Moderates the Effect of Outcome Favorability", *Journal of Economic Psychology*, 28(6), 704-27.
- Vogel, J. (1974), "Taxation and Public Opinion in Sweden: An Interpretation of Recent Survey Data", *National Tax Journal*, 27, 499-513.
- Wenzel, M. (2002), "Tax Compliance and the Psychology of Justice: Mapping the Field", in: *Taxing Democracy*, V. Braithwaite (ed.), Ashgate Publishing, England, 41-70.
- Wenzel, M. (2005), "Misperceptions of Social Norms about Tax Compliance: From Theory to Intervention", *Journal of Economic Psychology*, 26, 862-83.

Mali Alan Ölçümünde Kullanılan Ostry vd. Yaklaşımı'nın Kuramsal Temeli¹

Fatih AKBAYIR (<http://orcid.org/0000-0003-2831-619X>), Department of Public Finance, Karamanoğlu Mehmetbey University, Turkey; e-mail: akbayirfatih@kmu.edu.tr

Ahmet Burçin YERELİ (<http://orcid.org/0000-0002-8746-6756>), Department of Public Finance, Hacettepe University, Turkey; e-mail: aby@hacettepe.edu.tr

Estimating Fiscal Space: The Theoretical Framework of Ostry et al. Approach²

Abstract

In this paper, it is aimed to examine the theoretical framework of Ostry et al. approach which is one of the methods to estimate fiscal space. In this direction, “fiscal fatigue” and “debt limit” concepts as well as assumptions are tried to explain. In addition, it is examined whether the approach has holistic basis to estimate properly fiscal space of countries. Consequently, it can be said that the approach is based on relatively sound theoretical frameworks. However, whether the approach keeps pace with the new theoretical developments in the literature and countries’ unique economic experiences will test the validity and topicality of the approach.

Keywords : Fiscal Space, Fiscal Fatigue, Debt Limit, Ostry et al. Approach.

JEL Classification Codes : E62, H62, H63.

Öz

Bu çalışmada mali alan ölçüm yöntemlerinden birisi olan Ostry vd. yaklaşımının kuramsal temelini incelenmesi amaçlanmıştır. Bu doğrultuda yaklaşımın dayandırıldığı varsayımlar başta olmak üzere “mali yorgunluk” ve “borç limiti” kavramları anlatılmaya çalışılmış ve yaklaşımın, ülkelerin mali alanının doğru ölçülebilmesi için gerekli olan bütünsel temele sahip olup olmadığı incelenmiştir. Sonuç olarak yaklaşımın görece sağlam kuramsal temeller üzerine kurulduğu söylenebilir. Ancak yaklaşımın bu sağlam temellere paralel olarak geçerliliğini ve güncelliğini koruması, literatürdeki yeni teorik gelişmelere ve ülkelerin edindikleri özgün ekonomik tecrübelere ayak uydurabilmesi sonucu mümkün olabilecektir.

Anahtar Sözcükler : Mali Alan, Mali Yorgunluk, Borç Limiti, Ostry vd. Yaklaşımı.

¹ Bu çalışma, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Maliye Anabilim Dalında, 2018 yılında Fatih Akbayır tarafından hazırlanan “Mali Alan: Türkiye İçin Bir Uygulama” adlı doktora tezinden üretilmiştir.

² This article is derived from the dissertation called “Fiscal Space: A Practice for Turkey” which was written by Fatih Akbayır in the Department of Public Finance, Hacettepe University in 2018.

1. Giriş

Borçların sürdürülebilirliği ya da bu sürdürülebilirlik kavramından daha geniş bir anlama sahip olan mali sürdürülebilirliğin sağlanması, başta hükümetler olmak üzere ekonomik yaşamdaki tüm taraflar açısından son derece önemli bir konudur. Günümüzde bu amaç doğrultusunda hükümetlerin önemli çabalar sarf ettiği bir gerçektir. Böyle bir hedefin gerçekleştirilebilmesi ise ancak bütçe kısıdının sağlanabilmesi ile birlikte mümkün olabilmektedir. Dolayısıyla, literatürde, sürdürülebilirlik ile ilgili değerlendirmelerin çoğunun bütçe kısıdından yola çıkılarak yapıldığı görülmektedir.

Sürdürülebilirlik ile mali alan kavramı arasında bazı açılardan önemli benzerliklerin bulunduğu söylenebilir. Mali alanın varlığı, bir nevi sürdürülebilirliğin sağlanmasına; sürdürülebilirliğin sağlanması ise mali alanın varlığına delalet edebilmektedir. Hal böyle olunca, mali alanın ölçülmesinde de bütçe kısıdından yararlanılabilmektedir. Bir başka ifadeyle, bazı mali alan ölçüm yöntemlerinin yapısı oluşturulurken bu kısıttan faydalandığı görülmektedir.

Mali alana borçların sürdürülebilirliği çerçevesinden yaklaşan Ostry vd. yaklaşımı, bu yöntemlerden biridir. Bu yaklaşımda, bütçe kısıdından yola çıkılarak bir mali alan ölçüm yöntemi geliştirilmiştir. Çünkü bu kısıt hükümetler ile kreditorler arasındaki ilişkiyi ortaya koymaktadır. Bütçe kısıdından faydalanılarak hükümetler ile kreditorlerin arasındaki bu ilişkinin incelenmesi sırasında ise önemli varsayımlar izlenmektedir. Bu varsayımlar, daha çok, hükümetler ile kreditorlerin davranışları üzerinedir.

Tüm bu teorik temelin üzerine sırasıyla mali reaksiyon fonksiyonu ve borç limiti kavramı inşa edilmiştir. Şöyle ki, hükümetlerin borçlanabilmesi en nihayetinde kreditorlerin borç vermek için taşıdığı istekliliğe bağlıdır. Kreditorlerin borç verme istekliliği ise birçok faktörden etkilenebilmektedir. Dolayısıyla iki ekonomik ajanın arasındaki bu ilişkinin bir genel denge meselesi olduğu söylenebilir. Bu çerçevede mali reaksiyon fonksiyonu iyi bir rehber olma niteliği taşımaktadır. Borç limiti ise söz konusu fonksiyon ile birlikte faiz oranı - büyüme oranı diferansiyeli aracılığıyla hesaplanmaktadır.

Mali alan ölçümü için geliştirilen Ostry vd. yaklaşımının kuramsal temellerinin ortaya konulmasının amaçlandığı bu çalışma, şu şekilde planlanmıştır; birinci bölümde, yaklaşımın büyük oranda çerçevesinin çizildiği varsayımlar anlatılmıştır. İkinci bölümde, borç limitinin ne olduğu ve nasıl belirlendiği incelenmiştir. Üçüncü bölümde, borç limitinin belirlenmesindeki araçlardan biri olan mali reaksiyon fonksiyonunun gelişim süreci incelenirken; dördüncü bölümde ise bu limitin belirlenmesindeki diğer faktör olan faiz oranı - büyüme oranı diferansiyeli anlatılmaya çalışılmıştır.

2. Varsayımlar

Borç alan bir hükümet ile borç verici çok sayıdaki kreditor arasındaki ilişki, bütçe kısıdından yola çıkılarak ayrıntılı bir şekilde incelenebilir (Mendoza & Oviedo, 2004: 7).

Çünkü bu ilişkinin formunu büyük ölçüde belirleyen standart bütçe kısıdıdır (Bohn, 2008: 15). Standart bütçe kısıdı şu şekilde formüle edilebilir (Ghosh vd., 2013: F7-F8):

$$d_{t+1} - d_t = (r_t - g)d_t - s_{t+1} \quad (1)$$

Bu eşitlikte d , dönem sonunda bir dönemlik borcu (GSYİH'nin bir yüzdesi olarak); g , reel büyüme oranını (dışsal ve sabit varsayılan); s , birincil dengeyi (GSYİH'nin bir yüzdesi olarak); r , t döneminde imzalanan ve $t+1$ döneminde ortaya çıkan borç üzerindeki reel faiz oranını ifade etmektedir.

Diğer taraftan borç ilişkisi bağlamında hükümetler ile kreditorlerin davranışları, (i) mali yorgunluk kavramı altında şekillenen bir mali reaksiyon (tepki) fonksiyonunun varlığı, (ii) kreditorlerin riske duyarız olması ve (iii) temerrüt kuralının işlemesi olmak üzere üç temel varsayım penceresinden ele alınmaktadır (Ghosh vd., 2013: F8).

Birinci varsayım çerçevesinden bakıldığında, hükümetlerin mali reaksiyon fonksiyonunun (bir başka ifadeyle birincil dengenin gecikmeli borca tepkisi) küçültülmüş (indirgenmiş) formu aşağıdaki gibidir (Ghosh vd., 2013: F8):

$$s_{t+1} = \mu + f(d_t) + \varepsilon_{t+1} \quad (2)$$

Eşitlikte μ , birincil dengenin gecikmeli borç dışındaki tüm sistematik belirleyicilerini ifade etmektedir. Aşağıda tanımlanan özelliklere sahip bir "sürekli fonksiyon" olan $f(d)$, birincil dengenin gecikmeli borca olan tepkisini; ε ise birincil dengede gerçekleşen -pozitif ya da negatif- bir şoku temsil etmektedir.

Mali yorgunluk kavramının dâhil edilebilmesi ise doğrusal (linear) bir fonksiyon olan standart mali reaksiyon davranışının dışına çıkılması ile mümkün olabilmektedir. Buna göre sürekli bir şekilde türevlenebilir (sürekli, türevlenebilir) olduğu varsayılan $f(d)$ fonksiyonu, $d^m > \bar{\varepsilon}$ şeklinde bir borç oranı bulunduğu dair bir nitelik taşır (Ghosh vd., 2013: F8). Şöyle ki:

$$\mu + f(d^m) - \bar{\varepsilon} \geq (r-g) d^m \quad \text{ve} \quad f'(d) < r-g \quad \forall d > d^m \quad (3)$$

Buradan çıkan sonuç, d^m borç seviyesinde ve en kötü birincil denge şoku ile bile borcun artmadığı ve herhangi daha yüksek bir borç seviyesi için birincil dengenin tepkisinin, diferansiyelden daha düşük olduğudur (Ghosh vd., 2011: 8).

İkinci varsayım açısından ise atomistik ve riske duyarız olan kreditorlerin, aşağıdaki varsayımlar altında hükümetlere borç verdiği kabul edilmektedir (Ghosh vd., 2013: F9):

- i) Kamu borcunun sürdürülemez hale gelmesi ihtimali, 1'den düşüktür.
- ii) Riske duyarız kreditorlerin karşılaşılabilecekleri muhtemel temerrüt riskini taşıyan sınırlı bir faiz oranının varlığı (içsel faiz oranı) mevcuttur;

$$1 + r^* = (1 - p_{t+1})(1 + r_t) + p_{t+1} \theta (1 + r^*) \quad (4)$$

Eşitlikte p_{t+1} bir sonraki periyoddaki temerrüt olasılığını (mevcut borçlanma vadesi geldiğinde); θ ise olası bir temerrüt olayında kurtarma katsayısını temsil etmektedir. Ayrıca eşitlikte yer alan r^* , dışsal bir değer olan ve tamamıyla piyasada kendiliğinden ortaya çıkan risksiz faiz oranını ifade ederken; r_t ise içsel faiz oranını yansıtmaktadır.³

iii) Eğer yukarıdaki arbitraj koşulunu sağlayan birden fazla faiz oranı varsa, o zaman kreditorlerin en düşük faiz oranını seçtikleri varsayılır.

Üçüncü varsayım çerçevesinden bakıldığında ise hükümetler yalnızca borcun borç limitini (\bar{d}) aşması durumunda temerrüde düşmektedir. Temerrüt kuralı, böylece şu formda oluşmaktadır (Ghosh vd., 2013: F9):

$$D_{t+1} = \begin{cases} 1 & \text{eğer } d_{t+1} > \bar{d} \text{ ise} \\ 0 & \text{aksi takdirde} \end{cases} \quad (5)$$

Eşitlikte D , hükümet temerrüde düşerse 1'e; düşmezse 0'a eşit olan bir göstergesi ifade etmektedir (Ghosh vd., 2013: F9). Bu çerçeveden yola çıkıldığında, yaklaşımda *bütçe kısıdı* ve *reaksiyon fonksiyonundan* faydalanılarak denge temerrüt olasılığı karakterize edilmektedir. Buna göre hükümetin bir sonraki döneme ilişkin temerrüde düşme olasılığı basitçe borcun borç limitini aşma olasılığıdır ve bu olasılık, aşağıdaki eşitlikte verilmektedir (Ghosh vd., 2011: 10):

$$p_{t+1} = \text{pr}[d_{t+1} > \bar{d}] = \text{pr}[\mathcal{E}_{t+1} < H_t] = G(H_t) \quad (6)$$

$$H_t = (r_t - g)d_t - \mu - f(d_t) - (\bar{d} - d_t)$$

Bu eşitlikte anlatılmak istenen şudur; $t+1$ döneminde borcun borç limitini aşma olasılığı (borcun borç limitini aşması, hükümetin temerrüde düşmesi anlamına geliyor; $p_{t+1} = \text{pr}[d_{t+1} > \bar{d}]$) ile birincil dengede görülecek olan pozitif şokun temerrüde düşme olasılığını karşılayamayacak kadar küçük olması birbiri ile aynı durumu ifade etmektedir. Yani pozitif şok, temerrüt olasılığından küçüktür ve bir nevi borç servisini karşılayamamaktadır ($\text{pr}[\mathcal{E}_{t+1} < H_t]$).

Zaman alt indekslerini atmak adına (yani bir dönemliği ortadan kaldırmak ve ele alınan zaman dilimini daha da genişletmek için) sorunun zaman yinelemeli yapısı

³ İçsel olarak belirlenen faiz oranı (r_t), dışsal bir değer olan ve tamamıyla piyasada kendiliğinden ortaya çıkan risksiz faiz oranına (r^*) ya eşittir ya da ondan daha büyüktür. Bunun sebebi, r^* 'ın hükümetin temerrüde düşme olasılığına bir tepki vermemiş olmasıdır. Zaten aşağıda açık bir şekilde görüleceği üzere r_t 'ye de bu yüzden ihtiyaç duyulmaktadır (Ghosh vd., 2011: 7-8). Bir başka ifadeyle temerrüt olasılığının artan bir fonksiyonu olması, içsel faiz oranı r_t 'ye başvurulmasının ana sebebini teşkil etmektedir (Bastos & Pineda, 2013: 6).

kullanılarak, sabit nokta probleminin⁴ bir çözümü olarak temerrüt olasılığının elde edilmesi için (4) numaralı eşitlik (arbitraj koşulu) ile (6) numaralı eşitlik (temerrüt olasılığı) birleştirilmektedir (Ghosh vd., 2011: 11):

$$p = z(p; d, \bar{d}), \quad (7)$$

$$z(p; d, \bar{d}) = \begin{cases} 0 & \text{eğer } H(p; d, \bar{d}) \leq -\bar{E} \text{ ise} \\ 1 & \text{eğer } H(p; d, \bar{d}) > -\bar{E} \text{ ise} \\ G(H(p; d, \bar{d})) & \text{aksi taktirde} \end{cases}$$

$$H(p; d, \bar{d}) = [(r^* - g)d - \mu - f(d)] - (\bar{d} - d) + (1 + \theta)(1 + r^*)d[p/1 - p]^5$$

Eşitlikte anlatılmak istenen; H fonksiyonu (temerrüt kuralı) eğer birincil denge üzerinde gerçekleşecek bir negatif şoktan daha küçük ya da ona eşit ise bu durumda sürdürülebilirlik söz konusudur (z'nin içinde p fonksiyonu 0'a eşittir ve p=0 olması, temerrüt olasılığının olmadığı anlamına gelmektedir). Çünkü bu durum, temerrüt olasılığının en kötü birincil denge seviyesinin bile altında kaldığını ifade etmektedir. İkinci durum için ise tam tersi söz konusudur. Yani H fonksiyonu (temerrüt kuralı) eğer birincil denge üzerinde gerçekleşecek bir pozitif şoktan bile daha büyük ise bu durumda temerrüt söz konusudur (z'nin içinde p fonksiyonu 1'e eşittir ve p=1 olması, hükümetin temerrüde düştüğünü ifade etmektedir). Çünkü bu durum, temerrüt olasılığının en iyi birincil denge seviyesinin bile üstünde olduğunu ifade etmektedir. Son durumda (H fonksiyonu) ise bu ikisi arasındaki (0 ile 1 arasındaki) durumların tarifi verilmektedir.

3. Borç Limiti

Borç limiti, analitik bir yöntemle özel olarak belirlenen ve özellikle mali alanın belirlenebilmesi amacıyla ortaya atılan yeni bir kavramdır. Aşıldığında herhangi sıra dışı bir mali çaba olmaksızın borç dinamiklerinin sürdürülemez hale geldiği bir eşik olarak tanımlanabilecek olan borç limiti, kesin ve sabit bir değerden meydana gelmemektedir. Yalnızca her ülkenin kendi ekonomik karakteristik özelliklerinden yola çıkarak tarihsel süreçte borç artışlarına karşı verdiği tepkilerle o ülke için bir kritik nokta belirlenmektedir (Ostry vd., 2010: 3). Dolayısıyla bu limit, ülkeden ülkeye değişebileceği gibi ülkeler için dönemlere göre de değişebilmektedir. Örneğin, farklı zaman dilimlerinde bir ülkenin çeşitli borç düzeylerine verdiği tepki (uzunca bir süre için), onun borç limitinin yapısını çeşitli zamanlar için önemli derecede farklılaştıracaktır.

⁴ Sabit nokta problemi ile kastedilen, hükümetlerin yüksek borç düzeylerinde birincil dengeleri ile borç servislerini karşılayamama durumlarında, kreditorlerin bunu görerek daha fazla risk primi talep etmeleri doğrultusunda hükümetlerin temerrüde düşme olasılıklarının daha da artmasıdır (Ostry vd., 2010: 6).

⁵ Temerrüt olasılığını temsil eden H fonksiyonu, aslında bütçe kısıdı ve üç varsayımın birleşmesinden oluşan bir fonksiyondur.

Cari borç ile borç limiti arasındaki fark olarak tanımlanan mali alanın (Ostry vd., 2010: 6) hesaplanabilmesi için, tanımından da anlaşılacağı üzere, öncelikle borç limitinin bilinmesi gerekmektedir. Buna göre yukarıda verilen hükümetler ile kreditorlerin arasındaki ilişkiyi düzenleyen üç varsayımın sağlanması; bir başka ifadeyle hükümet ile kreditorlerin en başta bütçe kısıdı olmak üzere mali reaksiyon fonksiyonu, temerrüt kuralı ve arbitraj koşulunu gerçekleştirebilmeleri otomatik olarak borç limitinin belirlenmesini beraberinde getirecektir (Ghosh vd., 2013: F10).

Bu çerçevede birincil denge üzerinde görülebilecek herhangi bir -negatif ya da pozitif- şokun olmadığı ($\bar{\epsilon} = 0$) varsayımı altında borç limitinin (\bar{d}) belirlenebilmesi adına, $z(p; d, \bar{d})$ fonksiyonu yalnızca iki farklı değer (0 ya da 1) alabilmektedir. Bunun sebebi, iki köşe çözümü ($p=0$ ya da $p=1$) ile karakterize edilen (7) numaralı eşitliğe uygulanacak sabit nokta çözümüdür (Ghosh vd., 2011: 16). Böylelikle borç limiti, aşağıda gösterilen iki denge koşulu tarafından belirlenmektedir (Ghosh vd., 2011: 14):

$$(i) d \leq \bar{d} \text{ için, denge çözümü } p=0, \quad (8)$$

$$(ii) d > \bar{d} \text{ için, denge çözümü } p=1 \text{ olmak zorundadır.}$$

Bu koşullar, aşağıdaki eşitliğin en büyük kökü olarak hükümetlerin yükümlülüklerini yerine getirebileceği maksimum borç seviyesini ve dolayısıyla borç limitini vermektedir (Bastos & Pineda, 2013: 6):⁶

$$\mu + f(\bar{d}) = (r^* - g) \bar{d} \quad (9)$$

Bu çerçeveden bakıldığında $p=0$ köşe çözümü borç limitini vermektedir. Çünkü p (probability of default)'nin 0 olması, temerrüt olasılığının olmadığı anlamına gelmektedir. Bir başka ifadeyle, $p=0$ olduğu her noktada sürdürülebilir bir borç düzeyinin varlığı söz konusudur. p 'nin 1 olması ise hükümetin temerrüdünün gerçekleşmesi anlamına gelmesine paralel olarak borçların sürdürülemez hale gelmesini temsil eder. Özetle, borç limitini (\bar{d}), maksimum borçlanılabilir borç oranını ortaya çıkaracak olan (7) numaralı eşitliğe uygulanacak $p=0$ köşe çözümü; bir başka ifadeyle, $z(0; d, \bar{d})$ fonksiyonunun en büyük kökü vermektedir (Ghosh vd., 2011: 12).

Şekil 1'de borç limitinin belirlenmesi anlatılmaktadır. Şekilde, kesiksiz çizgi (kalın siyah eğri), borcun bir fonksiyonu olarak birincil denge davranışını temsil etmektedir. Bu çizgi, özellikleri birinci varsayımda tanımlanan ve birincil dengede görülebilecek bir stokastik şokun olmadığı doğrusal olmayan mali reaksiyon fonksiyonudur (Ghosh vd., 2013: F10). Buna göre çok düşük borç seviyelerinde birincil denge artan borca karşı küçük bir

⁶ Bir borç artışı durumunda eşitliğin her iki tarafı da artarken; eşitliğin sol tarafı, bu artışı sağ tarafına nazaran daha yavaş gösterecektir (üçüncü varsayıma paralel olarak). Dolayısıyla borç limitinin (\bar{d}) ötesinde birincil denge hiçbir zaman faiz ödemelerini karşılayabilecek düzeyde olamayacaktır ve borç devamlı olarak artacak ve hükümet temerrüde düşecektir (Ghosh vd., 2013: F10).

duyarlılığı söz konusudur. Borç arttıkça bu duyarlılığın kuvvetli bir şekilde arttığı görülmektedir. Fakat vergileri artırmak ya da harcamalarda kesinti yapmak zorlaştıkça bu çaba eninde sonunda tükenecek ve son bulacaktır.⁷ Diğer çizgi (kesikli kırmızı çizgi), borç oranı (d) ile çarpılan faiz oranı-büyüme oranı diferansiyeli (r^*-g) ile verilen etkili (efektif) faiz oranını temsil etmektedir (Ostry vd., 2010: 6-7). Hükümet, piyasaya girişini kaybettiğinde yukarı doğru dikleşen bu eğri, piyasa risksiz faizden borç verdiği sürece, faiz oranı - büyüme oranı diferansiyeli (r^*-g) tarafından verilen eğimle düz bir çizgidir (Ghosh vd., 2013: F10). Düşük borç seviyelerinde faiz oranının, risksiz faiz oranı; büyümenin ise kamu borcu ve faiz oranından bağımsız olduğu varsayılmaktadır (Ostry vd., 2010: 7).

Şekilde, bu iki çizginin ($(\mu + f(d))$ ile $((r^*-g)d)$) kesişimi ile birlikte genellikle iki sabit denge ortaya çıkmaktadır ($d < 0$ olduğu durumları görmezden gelirse). Alttaki kesişim (d^*), ekonominin koşullu olarak yakınsayabileceği uzun dönem kamu borç oranını ifade etmektedir (Ghosh vd., 2013: F10). Bir başka ifadeyle bu nokta, ekonominin normal bir şekilde karşıladığı uzun dönem sürdürülebilir kamu borcu oranını tanımlamaktadır ve bu denge, koşullu olarak sabittir. O koşul ise bir şok sonucu borcun bu noktadan yukarıya doğru taşınması durumunda (yalnız üstteki kesişimi geçmeyecek), bir sonraki zaman dilimindeki birincil dengenin daha yüksek faiz ödemelerini karşılamasıdır (Ostry vd., 2010: 7).

Risksiz faiz oranı - büyüme oranı diferansiyeli ($(r^*-g)d$) ile mali reaksiyon fonksiyonunun ($\mu+f(d)$) yukarıdaki kesişimi ise ötesinde (yukarısında) borcun sürdürülemez hale geldiğini gösteren bir borç limiti (\bar{d})'ni gösterir; eğer borç, bu limiti aşarsa sonsuza dek artış gösterir (sıra dışı mali çabaları yok sayarsak) (Ostry vd., 2010: 7). Çünkü bu noktanın ötesinde birincil fazla, asla büyüyen borç servisini dengelemeye yeterli olamaz. Böylelikle kamu borcu sürdürülemez; faiz oranı ise sınırsız hale gelir. Hükümet borç piyasasına girişini ve borçlarını döndürebilme yeteneğini kaybeder (Ghosh vd., 2013: F10).

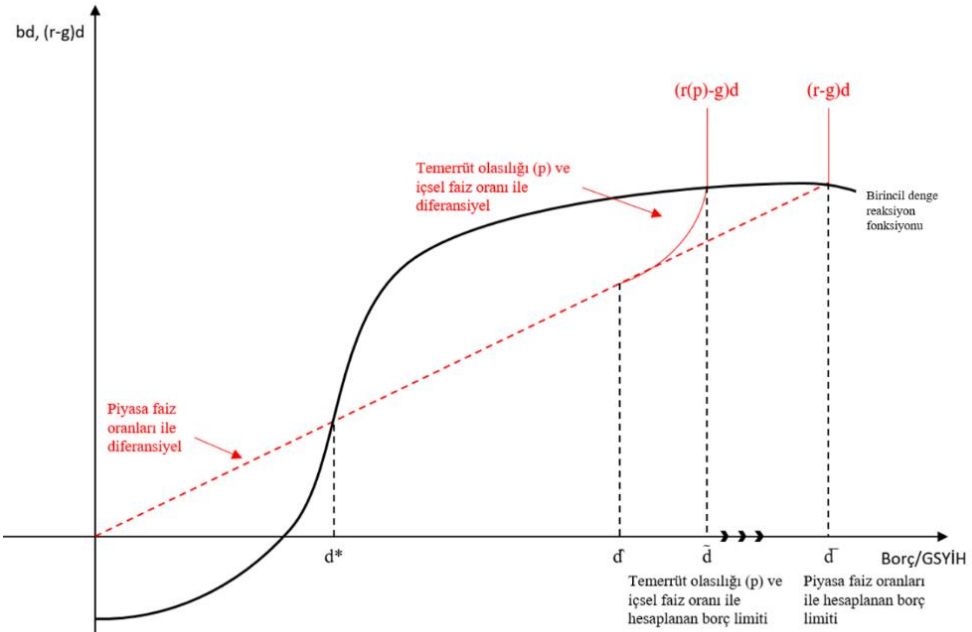
Piyasa, bir noktaya kadar risksiz faiz fiyatından borç verecek; bu noktadan sonra temerrüt olasılığını yansıtan bir risk primi talep etmeye başlayacaktır (Ghosh vd., 2013: F11). Bu nokta \hat{d} borç oranının biraz ötesinde ortaya çıkmaktadır. Bu noktada, birincil dengede görülebilecek ani bir şokun borcu sürdürülemez noktanın üzerine itebileceği ihtimali arttığından, piyasa risk primi talep etmektedir (Cimadomo vd., 2014: 14). Bu risk primine paralel olarak faiz oranları daha da yükselecek ve birincil dengenin artan faiz ödemelerini karşılayabilme olasılığı düşecek ve hükümetin temerrüt riski artacaktır (Ghosh vd., 2013: F11).

Bu gidişat sonunda ortaya çıkacak "sabit nokta" sorununu çözecek olan sınırlı bir faiz oranının olmadığı nokta, bir bakıma borç limitini (\bar{d}) işaret etmektedir. Şekilde de

⁷ Vergilerin artırılması ve harcamaların kısılanması, uzun dönemler boyunca politik olarak devam ettirilemez bir olgudur (Hajnovic & Zeman, 2013: 10). Hâlbuki temerrüdün nihai ekonomik maliyetinin, temerrüden kaçınmak için gerekli olan kemer sıkma politikalarının getireceği maliyetten daha büyük olması oldukça muhtemeldir. Ancak seçmenlerin bu durumu görmesi mümkün değildir (Zandi vd., 2011: 1).

gösterildiği gibi bu nokta, yukarı doğru kıvrılan faiz ödemeleri şedülü ile mali reaksiyon fonksiyonunun kesişiminde ya da bu kesişimin sağındaki bir noktada ortaya çıkabilir. \bar{d} noktasının ötesinde, artan faiz ödemelerini dengelemeye yetecek birincil dengeye bir pozitif şokun varlığı söz konusu değildir (sıra dışı mali çabaları yok sayarsak). Bu yüzden borç sürdürülemez hale gelir ve faiz oranı efektif bir şekilde sınırsız hale gelir (Ostry vd., 2010: 7).

Şekil: 1
Borç Limitinin Belirlenmesi



Kaynak: Ostry vd., 2010: 8.

Nihayetinde Şekil 1'den de açık bir şekilde görülebileceği üzere borç limiti iki temel faktör üzerine inşa edilmiştir. Bunlar, (1) mali reaksiyon fonksiyonu ve (2) faiz oranı - büyüme oranı diferansiyelidir (Ghosh vd., 2013: 138). Bir başka ifadeyle limitin belirlenebilmesi, söz konusu reaksiyon fonksiyonu tahminleri ve hükümetlerin temerrüt riskini temsil eden (içsel faiz oranı) ve etmeyen faiz oranları (piyasa faiz oranı) ile belirlenen diferansiyel değerlerine bağlıdır.

4. Mali Reaksiyon Fonksiyonu

Birincil denge, kamu kesiminin iç ve dış borç faiz ödemelerinin kamu harcamaları dışında tutulması suretiyle hesaplanan bütçe dengesi anlamına gelmektedir. Birincil denge aynı zamanda hükümetlerin borç artış ya da azalışlarına vermiş olduğu bir mali tepkiyi

temsil etmektedir (Şen vd., 2007: 10). Bu tepki, mali reaksiyon fonksiyonu ile tespit edilebilmektedir. Mali reaksiyon fonksiyonu, hükümetlerin birincil dengeleri ile borçlar ve bunun yanında bazı ekonomik ve ekonomik olmayan belirleyiciler arasında nasıl bir ilişki olduğunu ortaya koymaktadır (Celasun vd., 2007: 410). Daha açık ifadeyle bu tepki fonksiyonu, birincil bütçe dengesinin, diğer belirleyiciler ile birlikte borç seviyesindeki artışlara (azalışlara) pozitif (negatif) bir tepki verip vermediğini ortaya koymaktadır (Hajnovic & Zeman, 2013: 9).

Birincil denge ile başta borçlar olmak üzere diğer belirleyiciler arasındaki ilişkinin bu şekilde ortaya konulmasının temelleri, 1990'lı yıllara dayanmaktadır (Checherita-Westphal & Zdarek, 2017: 4). Bu çeşit bir tepki fonksiyonunun genellikle para politikalarının değerlendirilmesinde kullanıldığı görülmekte (IMF, 2003: 125) iken; Bohn (1998), bu tepki fonksiyonu formunu mali politikalar ile adı geçen diğer değişkenler arasındaki ilişkiyi tespit etmek adına, birincil denge üzerine adapte etmiş ve bu anlamda bir öncü olmuştur.

Ostry vd. (2010) ve Ghosh vd. (2013), söz konusu değişkenleri konjonktürel dalgalanmaların etkisini kontrol etmek için "çıktı açığı", kamu harcamalarındaki geçici dalgalanmaların (örneğin, askeri harcamalar) etkisini ölçmek için "kamu harcamaları açığı", "petrol ve petrol-dışı mal (diğer emtialar) fiyatları", "dış ticarete açıklık" ve enflasyonun mali denge üzerindeki muhtemel etkisini incelemek için "enflasyon oranı" olarak belirlemişlerdir. Ayrıca hükümetin istikrarı ile kurumsal kapasiteyi birlikte ölçen bir "politik istikrar endeksi", eğer ülkeler mali kuralın herhangi bir çeşidine (harcamalar, hasılat, bütçe dengesi ve borç üzerine konulan kurallar) sahip ise "mali kural" değişkeni, bir ülkenin IMF destekli bir programa sahip olup olmadığı gösteren bir "kukla değişken" ve demografik durumu hesaba katmak için ise bugünkü ve gelecekteki "yaş bağımlılık oranları" da fonksiyona dahil edilmiştir (Ghosh vd., 2013: F14).

Birincil denge ile başta gecikmeli borç olmak üzere yukarıda sayılan ekonomik ve ekonomik olmayan değişkenler arasında doğrusal olmayan güçlü bir ilişki (mali yorgunluk karakteri sergileyen) söz konusudur (Ostry vd., 2010: 4). Buna göre genel olarak ifade edilebilir ki, makul borç düzeyinden yüksek borç düzeylerine doğru birincil dengenin borç artışlarına olan duyarlılığı azalmaktadır. Bu durum, borcun aşırı düzeye gelmesiyle, birincil denge aracı kullanılarak sürdürülebilirliğin başarılmasının oldukça zorlaştığı anlamına gelmektedir (Checherita-Westphal & Zdarek, 2017: 5).⁸ Ayrıca açık bir şekilde ifade edilebilir ki bu durum, bir "mali yorgunluk" göstergesidir (Ghosh vd., 2013: F13).

⁸ *Mali politikalar ile borç arasındaki doğrusal olmayan bu ilişki, borç limitinin ve dolayısıyla mali alanın doğal bir tanımını sunmaktadır (Ostry vd., 2010: 4).*

5. Faiz Oranı - Büyüme Oranı Diferansiyeli

Borcun kritik düzeyini (borç limitini) belirlemek adına, borca verilen tepkinin (mali reaksiyon fonksiyonu) yanı sıra borç dinamiklerini etkileyen diğer etkenlerin de bilinmesi oldukça önemlidir (Hajnovic & Zeman, 2013: 12). Bu bağlamda bütçe kısıdına göre, borç/GSYİH oranının bağlı olduğu önemli bir etken, geçmişten gelen borç mirası; başka bir ifadeyle faiz oranı - büyüme oranı arasındaki fark ile çarpılan borç/GSYİH oranının birikmiş toplamıdır. Faizler (reel) ile ekonomik büyüme arasındaki bu fark pozitif ise sabit bir borç/GSYİH oranını sürdürülebilmek adına birincil fazla vermeye ihtiyaç vardır (Blanchard vd., 1990: 11). Diğer taraftan bu farkın negatif olması; bir başka ifadeyle büyüme oranlarının faiz oranlarından yüksek olması ise borç/GSYİH stokunu azaltan önemli bir etkendir (Şen vd., 2007: 11-12).

Paralel olarak yaklaşımda, faiz oranı - büyüme oranı diferansiyeli hesaplanırken kullanılacak reel faiz oranları açısından iki farklı yol izlenmektedir. Daha açık bir şekilde ifade etmek gerekirse, iki farklı faiz oranı ile faiz oranı - büyüme oranı diferansiyeli hesaplanmaktadır. Bunlardan biri, kendi dinamikleri çerçevesinde piyasada oluşan uzun dönem devlet tahvil faizleri (*piyasa faiz oranları*) iken; diğeri arbitraj koşulundan [(4) numaralı eşitlik] yola çıkılarak hesaplanan *içsel faiz oranlarıdır*.

Hükümetlerin temerrüde düşme riskini de yansıttığı varsayımıyla, kamu borçları üzerinde etkili olan piyasa faiz oranları bu amaç için kullanılmaktadır. Söz konusu faiz oranı ile hesaplanan faiz oranı - büyüme oranı diferansiyelinde, büyüme ve faiz oranlarının geçmiş on yıllık bir süre için tarihsel ortalamaları alınmaktadır. Ancak piyasa faiz oranları, borcun maksimum sürdürülebilir seviyesini (bir başka ifadeyle borç limitini) olduğundan fazla göstermektedir. Çünkü faiz oranları ve temerrüt riskinin, borcun borç limitine yaklaştıkça keskin bir şekilde artacağı gerçeğini görmezden gelmektedir. Dolayısıyla ikinci bir yaklaşımın ihtiyacı ortaya çıkmıştır. Buna göre içsel faiz oranları yaklaşımında, borç limite yaklaştıkça ortaya çıkacak olan temerrüt riskini hesaba katan bir faiz oranı şedülü, içsel (endojen) olarak belirlenmektedir (Ghosh vd., 2013: F17).

İçsel faiz oranlarının bir başka önemi, temerrüt olasılığı ve borç limiti ile eş anlı olarak belirlenmesidir (Ostry vd., 2010: 5). Bu amaç için rasyonel beklentiler teorisinden faydalanılmaktadır. Buna göre modelin rasyonel beklentiler dengesi, faiz oranları serisi ve hükümetin bütçe kısıdı, reaksiyon fonksiyonu ve temerrüt kuralını; kreditorlerin ise arbitraj koşulunu gerçekleştirebildiği borç oranları ile tanımlanmaktadır (Ghosh vd., 2013: F9-F10). Bir başka ifadeyle bu denge, borç sözleşmesinin taraflarından biri olan hükümetin sayılan tüm bu kısıtları, diğer taraf olan kreditorlerin ise arbitraj koşulunu sağladığı borç oranı - faiz serisinde buluştuğlarında ortaya çıkmaktadır.

6. Sonuç

Önemi git gide artan mali alanın ölçülebilmesi adına literatürde birçok yöntemin ortaya atıldığı görülmektedir. Bu yöntemleri birbirinden ayıran temel faktörler, izledikleri yol ve kullandıkları araçlardır. Farklı yol ve araçları takip eden bu yaklaşımlar arasında

hangisinin en doğru sonucu verebileceği ise önemli bir soruyu temsil etmektedir. Bu sorunun cevabı aranırken başvurulabilecek en önemli faktörlerden biri ise yöntemlerin sahip oldukları kuramsal temellerdir. Elbette ki kuramsal temeli en iyi şekilde kurulan yöntemlerin en gerçekçi sonuçları vermesi daha olasıdır.

Ostry vd. yaklaşımının bu anlamda görece iyi bir kuramsal temele sahip olduğu söylenebilir. Bunun en önemli sebebi, yaklaşımın standart bütçe kısıdı üzerine inşa edilmesidir. Bu kısıt ile birlikte hükümetlerin mali davranışlarının daha doğru bir şekilde okunması olanağı mevcuttur. Ayrıca bu kısıdın iki önemli ekonomik aktörü olan hükümetler ile kreditorlerin davranışları ile ilgili olarak öngörülen varsayımlar, yaklaşımın teorik temellerini güçlendiren bir başka faktördür.

Buna göre hükümetlerin borç artışlarına karşı vermiş olduğu mali tepkilerin, "mali yorgunluk" davranışı ile birlikte şekillenmesi, yapılan birçok ampirik çalışma sonucuna binaen oldukça yerinde olduğu görülen bir ön kabuldür. Borç / GSYİH oranı GSYİH'sini aşan ülkelerde hükümetlerin, bu seviyeye kadar birincil fazla verebilmeleri teknik olarak mümkün değildir. Kaldı ki birçok ekonomik ve politik sebep, birincil fazlaların makul düzeylerde dahi artırılmasına engel teşkil etmektedir. Dolayısıyla bu ön kabulün gerçeklik payına binaen yaklaşımın geçerliliğine olumlu katkı verdiği söylenebilir.

Yaklaşımın bir başka önemli içeriği "borç limiti" kavramıdır. Bu kavramın önemi, özellikle ülkelerin kendi ekonomik özelliklerinden yola çıkılarak belirleniyor olmasından gelmektedir. Bu özelliğinden yola çıkılarak borç limitinin, ilgili ülkenin mali alanı konusunda yapılan değerlendirmelerin geçerliliğini artırdığı söylenebilir. Yaklaşımın kilit faktörü olan bu kritik seviye, mali reaksiyon fonksiyonu ve faiz oranı - büyüme oranı diferansiyeli aracılığıyla belirlenmektedir. Bu analitik yol, söz konusu yaklaşımın temelini güçlülüğünü artırmaktadır.

Ayrıca yaklaşımda borç limitinin, hükümetlerin temerrüt olasılığı ve bu olasılığı dikkate alan faiz oranları ile birlikte eş anlı belirlenmesi, piyasanın ekonomik gelişmelere olan muhtemel tepkilerinin de mali alanın ölçülmesinde dikkate alındığını göstermektedir. Teorik yapının bu çerçevede oluşturulması, mali alanın ölçülmesinde, geçmişte yaşanan ve gelecekte yaşanması muhtemel birçok ekonomik gelişmenin hesaba katıldığı anlamına gelmektedir. Bu durum, yaklaşımın temellerini öngörüler ile birlikte daha sağlam bir zemine oturtmaktadır.

Nihayetinde mali alan ölçümü için ortaya atılan Ostry vd. yaklaşımının görece sağlam kuramsal temeller üzerine kurulduğu söylenebilir. Ancak yöntemin literatürdeki yeni teorik gelişmelere ve ülkelerin edindikleri özgün ekonomik tecrübelerle ayak uydurup uyduramaması yöntemin bu anlamda bir testini ifade etmektedir. Dolayısıyla yaklaşımın bu anlamdaki yeterliliği hakkında henüz bir yargıya varmak yanlış olacaktır. Eğer ki yaklaşım, bahsedilen gelişmelere ayak uydurabilecek bir temele sahip ise bu durumda mali alan ölçümü için başvuru yöntemleri arasında her zaman güncelliğini koruyabilecektir.

Kaynaklar

- Bastos, F. & E. Pineda (2013), "Fiscal Space of Brazilian States", *Inter-American Development Bank Discussion Paper*, IDB-DP-310, Inter-American Development Bank, Washington, D.C.
- Blanchard, O. (1990), "Suggestions for a New Set of Fiscal Indicators", *OECD Economics Department Working Papers*, 79, 1-34.
- Bohn, H. (1998), "The Behavior of U.S. Public Debt and Deficits", *The Quarterly Journal of Economics*, 113(3), 949-963.
- Bohn, H. (2008), "The Sustainability of Fiscal Policy in the United States", *CESifo Working Paper Series*, 1446, 15-49.
- Celasun, O. & X. Debrun & J. Ostry (2007), "Primary Surplus Behavior and Risks to Fiscal Sustainability in Emerging Market Countries: A "Fan-Chart" Approach", *IMF Staff Papers*, 53(3), 401-425.
- Checherita-Westphal, C. & V. Žďárek (2017), "Fiscal Reaction Function and Fiscal Fatigue. Evidence for the Euro Area", *ECB Working Paper Series*, No: 2036, European Central Bank, Frankfurt.
- Cimadomo, J. & P. Claeys & M. Poplawski-Ribeiro (2014), "How do Experts Forecast Sovereign Spreads?", *European Economic Review*, 1-38.
- Ghosh, A. & J. Kim & E. Mendoza & J. Ostry & M. Qureshi (2011), "Fiscal Fatigue, Fiscal Space and Debt Sustainability in Advanced Economies", *NBER Working Paper Series*, 16782, 1-49.
- Ghosh, A. & J. Kim & E. Mendoza & J. Ostry & M. Qureshi (2013), "Fiscal Fatigue, Fiscal Space and Debt Sustainability in Advanced Economies", *The Economic Journal*, 123, F4-F30.
- Ghosh, A. & J. Ostry & M. Qureshi (2013), "Fiscal Space and Sovereign Risk Pricing in a Currency Union", *Journal of International Money and Finance*, 34, 131-163.
- Hajnovič, F. & J. Zeman (2013), "Fiscal Space in the Euro Zone", *Narodna Banka Slovenska*, 21(2), 9-14.
- Mendoza, E. & P. Oviedo (2004), "Fiscal Solvency and Macroeconomic Uncertainty in Emerging Markets: The Tale of the Tormented Insurer", *Inter-American Development Bank Discussion Paper*, Inter-American Development Bank, Washington, D.C.
- Ostry, J. & A. Ghosh & J. Kim & M. Qureshi (2010), "Fiscal Space", *IMF Staff Position Note*, SPN/10/11, 1-24.
- Şen, H. & İ. Sağbaşı & A. Keskin (2007), *Bütçe Açıkları ve Açık Finansman Politikası - Teori ve Türkiye Uygulaması*, Ankara: Orion Kitabevi.
- Uluslararası Para Fonu (IMF) (2003), "Public Debt in Emerging Markets: Is it Too High?", *World Economic Outlook*, 113-152.
- Zandi, M. & X. Cheng & T. Packard (2011), "Fiscal Space", *Moody's Analytics Special Report*, Moody's Analytics, New York.

Akbayır, F. & A.B. Yereli (2019), "Mali Alan Ölçümünde Kullanılan Ostry vd. Yaklaşımı'nın Kuramsal Temeli", *Sosyoekonomi*, Vol. 27(39), 245-256.

NOTES FOR CONTRIBUTORS

1. Articles not published or submitted for publication elsewhere accept in either Turkish or English.
2. Manuscripts should not exceed single spaced 18 A4 pages with the *Times New Roman* 11-font character size. Only DergiPark platform welcomes for article submissions.
3. The first page should include in both English and Turkish (i) the title of the article; (ii) the name(s) and the ORCID ID numbers of the author(s); (iii) institutional affiliation(s) of the author(s); (iv) abstract of not more than 100 words; (v) keywords; (vi) JEL codes. The name, address, e-mail address, phone numbers, affiliated institution and position, and academically sphere of interest of the author(s) should indicate 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 place at the heading of them; the references of tables, figures and graphs should place at the bottom of them. Decimals should separate by a comma. Equations should number consecutively. Equation numbers should appear in parentheses at the right margin. The full derivation of the formulas (if abridged in the text) should provide on a separate sheet for referee use.
5. Footnotes should place at the bottom of the page.
6. All references should cite in the text (not in footnotes), and conform to the following examples:

It has argued (Alkin, 1982: 210-5)....

Griffin (1970a: 15-20) states....

(Gupta et.al., 1982: 286-7).

(Rivera-Batiz & 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. & 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.sosyoekonomijournal.org>>, 18.12.2019.

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 kâğıda, tek aralıkla, *Times New Roman* karakterinde, 11 punto ile ve 18 sayfayı geçmeyecek şekilde yazılmalıdır. DergiPark platformu dışından yapılan gönderiler kesinlikle kabul edilmemektedir.

3. Yazının ilk sayfasında Türkçe ve İngilizce olarak şu bilgiler yer almalıdır: (i) yazının başlığı; (ii) yazar(lar)ın adı ve ORCID ID numaraları; (iii) yazar(lar)ın bağlı bulunduğu kurumun adresi; (iv) en çok 100 kelimelik özet, (v) anahtar sözcükler ile (vi) çalışmanın JEL kodları; aynı bir sayfada yazarın adı, adresi, e-mail adresi, telefon ve faks numaraları, çalıştığı kurum ve bu kurumdaki pozisyonu 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 & Rivera-Batiz, 1989: 247-9; Dornbusch, 1980: 19-23).

7. Metinde gönderme yapılan bütün kaynaklar, sayfa numaraları ile birlikte, “Kaynaklar” (“Kaynakça” diye yazılmayacak) başlığı altında ve aşağıdaki örneklerle uygun olarak belirtilmelidir:

Kitaplar: Kenen, P.B. (1989), *The International Economy*, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc.

Dergiler: Langeheine, B. & 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 (ed.), *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. Kaynaklar’da web sitelerine yapılan atıflar muhakkak, gün, ay, yıl olarak alındığı tarih itibariyle ve tam adresleriyle birlikte belirtilmelidir. Örneğin:

....., <<http://www.sosyoekonomijournal.org>>, 18.12.2019.