

Yayın Kurulu Başkanı / Editor
A. Burçin YERELİ

Yayın Kurulu Başkan Yrd. / Co-Editors
Alparslan A. BAŞARAN
İ. Erdem SEÇİLMİŞ

Genel Sekreter / Co-Ordinator
Altuğ M. KÖKTaş

Yayın Kurulu / Editorial Board

Coşkun Can AKTAN
Necmiddin BAĞDADIÖĞLU
Nurettin BİLİCİ
Ali ÇAĞLAR
Mehmet Cahit GÜRAN
Sibel KALAYCIOĞLU
Ahmet KESİK
Oğuz KARADENİZ
Çağlar ÖZEL
İbrahim ÖZKAN
Mustafa Kemal ÖKTEM
Abuzer PINAR
Fatih Savaşan
Selami SEZGİN
Uğur YILDIRIM

• **Borç Yönetiminde Patronaj Sorunu**

Patronage Problem in Debt Management
Haluk EGELİ-Haluk TANDIRCIOĞLU

• **Siyasal Ahlak Dışı Davranışlara Farklı Bir Çözüm:
Anayasal İktisat ve Ahlak Anlayışı**

A Different Solution of Political Amoral Behaviours:
Constitutional Political Economy and Morality Approach
Mustafa SAKAL-İsmail KİTAPÇI

• **Çin'de İkili İstihdam Yapısı ve Küresel Etkileri**

Chinese Dual Employment Structure and Its Global Impacts
Selma Sevinç ORHAN-Ahmet Can BAKKALCI

• **Avrupa Birliği'nde Güvenceli Esneklik ve Eğilimler**

Flexicurity and Trends in European Union
Özlem ÇAKIR

• **Türkiye'de Otomotiv Piyasasındaki Özel Tüketim Vergisi İndirimlerinin
Maliye Sosyolojisi Açısından Analizi**

Fiscal Sociology of Excise Tax Deductions on Automotive Market in Turkey
Duran BÜLBÜL-İşıl Fulya ORKUNOĞLU

• **Matching with Restricted Preferences**

Kısıtlı Tercihler ile Eşleşme
Mustafa Kadir DOĞAN

• **The Correlation between the Social Genders and Reaction to Tax**

Toplumsal Cinsiyet ile Vergiye Karşı Tepki Arasındaki İlişki
Murat ŞEKER

• **ECO Pazarında Türkiye: 19972005 Dönemi Rekabet Gücü Analizi**

Turkey in the ECO Market: The Analysis of Competitiveness for 1997-2005
Nevzat Şimşek-Said Azizullah Sadat

• **Kırgızistan'da GSM Operatörleri Müşterilerinin Fiyat Algılamalarına
Yönelik Bir Araştırma**

A Research on Price Perceptions of GSM Operators' Customers in Kyrgyzstan
Kenan ÖZDEN-Kutay OKTAY



SOSYOEKONOMİ SOSYOEKONOMİ

Hakemli, Bilimsel, Süreli Refereed, Scientific, Biannual

www.sosyoekonomi.hacettepe.edu.tr

T.C. Hacettepe Üniversitesi, Piyasa Ekonomisini ve Girişimciliği Geliştirme Merkezi
Yıl: 5, Sayı: 10, Temmuz-Aralık 2009, ISSN 1305-5577

- Derginin Sahibi / Publisher** : T.C. Hacettepe Üniversitesi, Piyasa Ekonomisini ve Girişimciliği Geliştirme Merkezi adına / On behalf of T.C. Hacettepe University, Center for Market Economics and Entrepreneurship
- Prof.Dr. Ahmet Burçin YERELİ**
aby@hacettepe.edu.tr
- Yayın Kurulu Başkanı / Editor (Sorumlu Yazı İşleri Müdürü)** : **Prof.Dr. Ahmet Burçin YERELİ**
aby@hacettepe.edu.tr
- Yayın Kurulu Başkan Yardımcıları / Co-Editors** : **Alparslan A. BAŞARAN**
aab@hacettepe.edu.tr
- İ. Erdem SEÇİLMİŞ**
ies@hacettepe.edu.tr
- Genel Sekreter / Co-Ordinator** : **Altuğ M. KÖKTAŞ**
altug@hacettepe.edu.tr
- Yayının Adı** : Sosyoekonomi Dergisi
- Yayının Türü** : Yaygın, Süreli Yayın
- Yayının Şekli ve Dili** : 6 Aylık, İngilizce & Türkçe
- Yayının İdare Adresi** : T.C. Hacettepe Üniversitesi, Piyasa Ekonomisini ve Girişimciliği Geliştirme Merkezi, İ.İ.B.F. Maliye Bölümü, Beytepe Kampusu / ANKARA
Tel: +90 312 297 86 75 – 76
Fax: +90 312 299 20 63
- Basım Yeri** : SÖZKESEN Matbaacılık Tic.Ltd.Şti., İvedik Organize Sanayi, Matbaacılar Sitesi, 558 Sk. No: 41 Yenimahalle / ANKARA
Tel: +90 312 395 21 10 – 395 59 07
Fax: +90 312 395 61 07
- Basım Yeri ve Tarihi** : Ankara, 31.10.2009

Yayın Kurulu / Editorial Board

Coşkun Can	AKTAN	Dokuz Eylül Üniversitesi
Necmiddin	BAĞDADIÖĞLU	Hacettepe Üniversitesi
Nurettin	BİLİCİ	Hacettepe Üniversitesi
Ali	ÇAĞLAR	Hacettepe Üniversitesi
Mehmet Cahit	GÜRAN	Hacettepe Üniversitesi
Sibel	KALAYCIOĞLU	Orta Doğu Teknik Üniversitesi
Ahmet	KESİK	T.C. Maliye Bakanlığı
Oğuz	KARADENİZ	Pamukkale Üniversitesi
Çağlar	ÖZEL	Hacettepe Üniversitesi
İbrahim	ÖZKAN	Hacettepe Üniversitesi
Mustafa Kemal	ÖKTEM	Hacettepe Üniversitesi
Abuzer	PINAR	Ankara Üniversitesi
Fatih	SAVAŞAN	Sakarya Üniversitesi
Selami	SEZGİN	Pamukkale Üniversitesi
Uğur	YILDIRIM	Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi

Bu Sayının Hakemleri / Referees of This Issue:

Güneri	AKALIN	İstanbul Aydın Üniversitesi
Asuman	ALTAY	Dokuz Eylül Üniversitesi
Mahmut	ARSLAN	Hacettepe Üniversitesi
Necmiddin	BAĞDADIÖĞLU	Hacettepe Üniversitesi
İrfan	CIVCIR	Ankara Üniversitesi
Aytaç	EKER	Sakarya Üniversitesi
Oğuz	KARADENİZ	Pamukkale Üniversitesi
Yusuf	KILDİŞ	Dokuz Eylül Üniversitesi
Metin	MERİÇ	Dokuz Eylül Üniversitesi
Fevzi Rifat	ORTAÇ	Gazi Üniversitesi
Ersan	ÖZ	Pamukkale Üniversitesi
İbrahim	ÖZKAN	Hacettepe Üniversitesi
Ahmet Fazıl	ÖZSOYLU	Çukurova Üniversitesi
Keremettin	TEZCAN	Çukurova Üniversitesi
Harun	YAKIŞIK	Çankırı Karatekin Üniversitesi
Seyfi	YILDIZ	Hitit Üniversitesi
Volkan	YURDADOĞ	Çukurova Üniversitesi
Tolga	YURET	Koç Üniversitesi

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.

Akademik Danışma Kurulu / Advisory Board

Mustafa	ACAR	Kırıkkale Üniversitesi
Muhammed	AKDIŞ	Pamukkale Üniversitesi
Şahin	AKKAYA	İstanbul Üniversitesi
Zeynep	ARIKAN	Dokuz Eylül Üniversitesi
Turusbek	ASANOV	Kırgız – Rus Slavian Üniversitesi, Kırgızistan
Mehmet	BALÇILAR	Doğu Akdeniz Üniversitesi
Damira	BEKTENOVA	Kırgızistan – Türkiye MANAS Üniversitesi, Kırgızistan
Turgay	BERKSOY	Marmara Üniversitesi
Hakan	BERUMENT	Bilkent Üniversitesi
Mehmet	BULUT	Başkent Üniversitesi
Duran	BÜLBÜL	Gazi Üniversitesi
İrfan	CIVCIR	Ankara Üniversitesi
Ünal	ÇAĞLAR	İstanbul Üniversitesi
Ali Kemal	ÇELEBİ	Celal Bayar Üniversitesi
Ömer	DEMİR	Çankırı Karatekin Üniversitesi
Turan	EROL	Başkent Üniversitesi
Ramazan	GÖKBUNAR	Celal Bayar Üniversitesi
İhsan	GÜNAYDIN	Gümüşhane Üniversitesi
Enver Alper	GÜVEL	Çukurova Üniversitesi
Osman	KADI	Uluslararası Atatürk Alatoov Üniversitesi, Kırgızistan
Metin	KARADAĞ	Ege Üniversitesi
Muhammed	KARATAŞ	Muğla Üniversitesi
Bırol	KOVANCILAR	Celal Bayar Üniversitesi
Recep	KÖK	Dokuz Eylül Üniversitesi
Celal	KÜÇÜKER	Pamukkale Üniversitesi
Metin	MERİÇ	Dokuz Eylül Üniversitesi
Asuman	OLGUNCA ALTAY	Dokuz Eylül Üniversitesi
Fevzi Rifat	ORTAÇ	Gazi Üniversitesi
Ersan	ÖZ	Pamukkale Üniversitesi
Ferhat Başkan	ÖZGEN	Adnan Menderes Üniversitesi
Özlem	ÖZKIVRAK	Trakya Üniversitesi
Ahmet Fazıl	ÖZSOYLU	Çukurova Üniversitesi
İsa	SAĞBAŞ	Afyon Kocatepe Üniversitesi
Mustafa	SAKAL	Dokuz Eylül Üniversitesi
Süreyya	SAKINÇ	Celal Bayar Üniversitesi
Naci Tolga	SARUÇ	Sakarya Üniversitesi
Esra	SİVEREKLİ DEMİRCAN	Çanakkale 18 Mart Üniversitesi
Mehmet	ŞAHİN	Çanakkale 18 Mart Üniversitesi
Selahattin	TOGAY	Gazi Üniversitesi
Metin	TOPRAK	Eskişehir Osmangazi Üniversitesi
Mehmet	TOSUNER	Dokuz Eylül Üniversitesi
Saltanat	TURSUNOVA	Kırgız Milli Üniversitesi, Kırgızistan
Ahmet Atilla	UĞUR	Gaziantep Üniversitesi
Ahmet	ULUSOY	Karadeniz Teknik Üniversitesi
Hilmi	ÜNSAL	Kırıkkale Üniversitesi
İstiklal Yaşar	VURAL	Dumlupınar Üniversitesi
Yavuz	YAŞAR	Denver Üniversitesi, A.B.D.
Jülide	YILDIRIM	Gazi Üniversitesi
Seyfi	YILDIZ	Hitit Üniversitesi
Volkan	YURDADOĞ	Çukurova Üniversitesi

Editörden

Dergimizin 10. sayısı 3 adet veri tabanı ile imzalanan sözleşmenin ardından yayınlanıyor. Haziran ayı içinde PECYA dijital kütüphanesi ve veri tabanı ile imzalanan anlaşmanın ardından dergimizin geçmiş sayıları PECYA'nın sitesinde yerini aldı. Daha sonra dünyanın saygın ve sayılı veri tabanlarından ProQuest ve EBSCO veri tabanları ile sözleşmeler imzalandı. Aynı şekilde dergimizin geçmiş sayıları PROQUEST'in web sitesine yüklendi. EBSCO'ya ise dergimizin eski sayılarından oluşan bir koleksiyon kargo ile gönderildi ve eski sayılara ait dosyalar internet üzerinden kurum yetkililerine ulaştırıldı. En önemli ulusal veri tabanı olan ULAKBİM'e Mayıs içinde yapılan başvurumuz da olumlu bulunarak dergimizin geçmiş sayıları ULAKBİM'in web sitesine yüklendi. Halen izlenme sürecinde olan dergimizin taranmasına yılsonuna kadar geçilmiş olacak. Beş yıl önce yayın hayatına başlayan Sosyoekonomi Dergisi kısa sürede sosyal bilimler camiasında saygın bir konuma erişti. Bu sürecin mimarları olan ve dergimize katkıda bulunan yazarlarımız ile onların çalışmalarından istifade eden okurlarımıza şükranlarımızı sunuyoruz.

Prof.Dr. Ahmet Burçin YERELİ
Editör

Editorial

The 10th issue of Sosyoekonomi is published after contract settlement with Pecya Digital Library, ProQuest e-Library and EBSCO Publishing. The former issues were loaded to Pecya Digital Library and all of the articles are available for members of Pecya since July. Former issues were also loaded to ProQuest platform and soon they will be open for users. Soft data of former issues were sent and hard copies were posted to EBSCO Publishing in September. Sosyoekonomi is also accepted to ULAKBIM Database System which is the primary national academic network in Turkey. Soft data were loaded to ULAKBIM server and soon they will be open for users. Sosyoekonomi is reached prestigious and respectable position in the social sciences community after five years of its first publishing. We are grateful to our authors, referees and readers for their contributions to our achievement.

Prof. Ahmet Burcin YERELİ
Editor

İçindekiler / Content

Yazar(lar) / Author(s)	Makale Başlığı / Title	Sayfa No / Page Nr.
Haluk EGELİ Haluk TANDIRCIOĞLU	Borç Yönetiminde Patronaj Sorunu Patronage Problem in Debt Management	7
Mustafa SAKAL İsmail KİTAPÇI	Siyasal Ahlak Dışı Davranışlara Farklı Bir Çözüm: Anayasal İktisat ve Ahlak Anlayışı A Different Solution of Political Amoral Behaviours: Constitutional Political Economy and Morality Approach	31
Selma Sevinç ORHAN Ahmet Can BAKKALCI	Çin’de İkili İstihdam Yapısı ve Küresel Etkileri Chinese Dual Employment Structure and Its Global Impacts	49
Özlem ÇAKIR	Avrupa Birliği’nde Güvenceli Esneklik ve Eğilimler Flexicurity and Trends in European Union	77
Duran BÜLBÜL İşıl Fulya ORKUNOĞLU	Türkiye’de Otomotiv Piyasasındaki Özel Tüketim Vergisi İndirimlerinin Maliye Sosyolojisi Açısından Analizi Fiscal Sociology of Excise Tax Deductions on Automotive Market in Turkey	95
Mustafa Kadir DOĞAN	Matching with Restricted Preferences Kısıtlı Tercihler ile Eşleşme	109
Murat ŞEKER	The Correlation between the Social Genders and Reaction to Tax Toplumsal Cinsiyet ile Vergiye Karşı Tepki Arasındaki İlişki	121
Nevzat Şimşek Said Azizullah Sadat	ECO Pazarında Türkiye: 1997–2005 Dönemi Rekabet Gücü Analizi Turkey in the ECO Market: The Analysis of Competitiveness for 1997–2005	135
Kenan ÖZDEN Kutay OKTAY	Kırgızistan’da GSM Operatörleri Müşterilerinin Fiyat Algulamalarına Yönelik Bir Araştırma A Research on Price Perceptions of GSM Operators’ Customers in Kyrgyzstan	159
Yazarlar Hakkında		176
About the Authors		178
Yazarlara Duyuru		180
Notes for Contributors		181

Borç Yönetiminde Patronaj Sorunu

Haluk EGELİ
haluk.egeli@gmail.com

Haluk TANDIRCIOĞLU
haluk.tandirci@deu.edu.tr

Patronage Problem in Debt Management

Abstract

In this paper, first of all important issues in debt management such as functions, principles and aims of debt management will be examined. Then the public department in which the debt management is implemented will be discussed and some evaluations and assessments on necessary implementations of debt management so as to achieve an optimal debt management will be analyzed. As a result monetary, fiscal and independent authorities in this concern will be examined.

Key Words : Debt Management, Debt Management Functions, Debt Management Principles, Treasury, Central Bank.

JEL Classification Codes : H63.

Özet

Borç yönetimi ülkeden ülkeye farklılık gösterse de uygulanacak ilkeler ve ulaşılacak istenen amaçlar bilindiğinde ortaya çıkan sorunları minimize etmek ve borç yönetiminde etkinliği sağlamak para ve maliye otoritesine düşen önemli bir sorumluluktur. Bu çalışmada öncelikle borç yönetimi teorisinde önemli bir yer tutan borç yönetiminin fonksiyonları, ilkeleri ve amaçları incelenecektir. Daha sonra bu çerçevede borç yönetiminin bağlı olması gereken birim tartışılmaya çalışılacak ve ideal bir borç yönetimine ulaşmak yönünde neler yapılması gerektiğine dair bazı tespit ve değerlendirmelere yer verilecektir.

Anahtar Sözcükler : Borç Yönetimi, Borç Yönetiminin İşlevleri, Borç Yönetimi İlkeleri, Hazine, Merkez Bankası.

1. Giriş

Gelişmekte olan ülkeler başta olmak üzere devletlerin daha fazla borçlanmaya ihtiyaç duymaları borç yönetiminin öneminin artmasına sebep olmaktadır. Kaynak ihtiyacını karşılayabilmek amacı ile borçlanmaya gidilirken eğer borç yönetiminde etkinlik sağlanamıyorsa borçlanmanın kendisi bir süre sonra borçlanma sebebi olmaktadır. İdeal bir borç yönetiminin maliyetleri azaltan, karşılaşılabilecek riskleri önceden tahmin edebilen ve bu risklere karşı gerekli önlemleri alabilecek yasal ve kurumsal önlemlere sahip olması gerekmektedir. Borç yönetiminin temel amacı; orta vadeden uzun vadeye ölçülü bir risk düzeyi ile uyumlu olarak devletin finansman ihtiyaçları ile ödeme yükümlülüklerini mümkün olan en düşük maliyetle karşılamaktır. Ancak bu temel amaç tek başına yeterli olmayıp borç yönetiminin ekonomi politikası aracı olarak kullanılabilmesi de gerekmektedir. Bu nedenle borç yönetimi geniş olarak ele alınıp incelenmelidir. Borç yönetiminin kapsamı kadar önemli olan bir diğer husus yönetimden hangi birim ve/veya birimlerin sorumlu olacağıdır.

2. Borç Yönetimi Kavramı

Borç yönetiminin birçok tanımını yapmak mümkündür. En geniş şekilde borç yönetimi; gerekli olan fonları oluşturmak, risk maliyet amaçlarına ulaşabilmek ve etkili bir devlet borç senetleri piyasası geliştirmek ve sürdürebilmek gibi diğer borç yönetimi amaçlarına ulaşabilmek için hükümet borçlarının yönetimine yönelik bir strateji oluşturma ve yürütme sürecidir (I.M.F. & World Bank, 2001: 2). Bir başka tanıma göre borç yönetimi, bir ülkenin ekonomi politikasına yardımcı olmak ve ekonomik dengenin korunması amacıyla, kamu borçlarının miktarında ve bileşiminde değişiklik yapmaktır (İnce, 2001: 327). Borç yönetimi ile ilgili bu tanım devlet anlayışındaki değişimin de bir yansıması olmaktadır. Borç yönetimi artık ekonomi politikasının bir aracı olarak görülmekte ve kamusal gelir elde etme amacına ilave olarak daha farklı amaçlara da hizmet etmektedir.

Borç yönetimini tanımlarken karşımıza çıkan bir diğer tanımlama pasif ve aktif borç yönetimidir. Pasif Borç Yönetimi; mevcut istatistiklere dayanarak borçlanmanın miktarına, zamanlamasına ve kullanılacak enstrümanlara ilişkin karar verme süreci, Aktif Borç Yönetimi ise; pasif borç yönetiminin yanı sıra, borcun özellikle faiz ve kur riskine karşı korunmasını içeren risk yönetim tekniklerinin kullanılması sürecidir (Dedeoğlu, 1995: 25).

3. Borç Yönetiminin Fonksiyonları

Etkin borç yönetimi esas olarak yedi temel fonksiyonu içerir. Bunlar; politika, regülasyon, kaynak, kayıt, analitik, kontrol ve işlem fonksiyonlarıdır. Bunların ilk üçü idari

borç yönetimi olarak adlandırılabileceğimiz sürecin parçalarıdır. Diğer dört fonksiyon ise operasyonel borç yönetiminin parçaları olarak değerlendirilebilir.

Etkin borç yönetiminin temel fonksiyonları aşağıdaki gibi özetlenebilir:

3.1. İdari Borç Yönetimi

İdari borç yönetimi, politika fonksiyonu, regülasyon fonksiyonu ve kaynak fonksiyonundan olmak üzere üç temel başlık halinde ele alınabilir. İdari borç yönetimi devletin en yüksek düzeyince “oyunun kurallarının” belirlenmesi şeklinde de değerlendirilebilir.

3.1.1. Politika Fonksiyonu

Bir ülkenin iktisadi yönetiminden birinci derecede sorumlu olan kurumlarla koordinasyon içerisinde formüle edilen ulusal borç politikaları ve stratejilerini içerir. Kapsamlı politika değerlendirmeleri bir ülkenin sürdürülebilir dış borç düzeyini belirler. Bu, ülkenin verimli bir şekilde kullanacağı kaynaklarından ve ülkenin dış ödeme zorluklarını riske sokmadan borç ödemelerinde ihtiyaç duyulan kur farklarında kazanç elde etme yönteminden etkilenir (UNCTAD, 1999: 5). Politika fonksiyonunun en önemli sonucu, iyi tanımlanmış ve ulaşılabilir ulusal borçluluk ve dış borç stratejisidir (UNDP, 1997: 11).

3.1.2. Regülasyon Fonksiyonu

Borç yönetiminin regülasyon fonksiyonu, dış borç yönetimi için yasal, kurumsal ve idari düzenlemeleri kapsar. Bu fonksiyon; iyi koordine edilmiş ve gerekirse, merkezileştirilmiş bir dış borçlanma yönetimi oluşturmak için iyi tanımlanmış düzenleyici bir çevre yaratılmasını ve bunun verimli bilgi akışınca desteklenen kayıtlama, analitik, kontrol ve işlem düzeylerinde gerçekleştirilmesini ifade eder. Bu fonksiyonun en önemli sonucu; sürece dâhil olan idari birimler arasında yasal ve kurumsal çerçevenin (kurallar, prosedürler, idari yükümlülükler ve benzeri), oluşturulması ve sürekli gözden geçirilmesidir (UNCTAD,1999:5). Bu fonksiyon bazen “arka ofis” olarak tanımlanan faaliyetlerin ve uygulama ile tüm yasal çerçeve ve düzenlemelerin yürürlüğe konulmasını sağlayan verimliliğin bir parçasıdır (Borresen & Pascal, 2002: 10). Bu aynı zamanda büyük ölçüde kayıt edilebilir bilgiyi ve yürütülen kontrol düzeyini ifade eder.

3.1.3. Kaynak Fonksiyonu

Etkin bir borç yönetimi; kurumlar, görev ve sorumlulukların net bir şekilde tanımlanmasını ve birimler arasındaki ilişkilerin uyumlu işleyişini gerektirir (UNDP, 1997: 12). İlave olarak borç yöneticileri ile para ve maliye politikası araçlarına yönelik olarak ortak bir vizyonu paylaşmalıdır (World Bank, 2001: 37). Kaynak fonksiyonu dış borç yönetimi ile ilgili kayıtlama, analitik, kontrol ve işlem fonksiyonlarının kalifiye elamanlarca yerine getirilmesini garanti altına alır (UNCTAD, 1999: 5). Bu fonksiyon; personelin işe alınması, kiralanması, motive edilmesi ve eğitilmesini içerir. Kaynak fonksiyonun en önemli sonucu atanma ve araçlardır.

3.2. Operasyonel Borç Yönetimi

Operasyonel borç yönetimi idari yapı ve organizasyonla uyumlu olarak borcun gündelik idaresidir. Operasyonel borç yönetiminin “pasif ve aktif borç yönetimi” nden oluştuğu söylenebilir. Operasyonel borç yönetiminin fonksiyonları; (kayıt, analitik ve kontrol fonksiyonları) iki düzeyde yürütülür: Toplu Düzey ve Tek İşlem Düzeyi (UNCTAD, 1999: 5).

3.2.1. Pasif Yönetim

Pasif yönetim kayıt fonksiyonu ve bu fonksiyona bağlı olarak ortaya çıkan analitik fonksiyondan oluşmaktadır. Bu yönetimin pasifliği, kayıt ve analitik fonksiyonun performanslarının borç profilinde bir değişikliğe yol açmamalarından kaynaklanmaktadır (Borresen & Pascal, 2002: 10).

3.2.1.1. Kayıt Fonksiyonu

Bu fonksiyon detaylı bilgilerin dönemler itibariyle toplanmasını gerektirir. Dış borç için bir kayıtlama çerçevesinin değerlendirilmesine yönelik temel karar, dış borcun neyi oluşturduğuna ve sonuç olarak hangi bilgilerin toplanacağına karar vermeyi ifade eder. Bu fonksiyonun en önemli sonucu hem toplu düzeyde hem de tek işlem düzeyinde bilginin sağlanmasıdır (UNCTAD, 1999: 6). Bu şekilde, zamanında sunulan doğru bilgi hem piyasaların aydınlanması açısından hem de karar alıcıların koydukları hedeflere ulaşabilmek için borç yöneticisinin piyasadan bilgi alması gerekliliği açısından gereklidir (Hanif, 2002: 50).

3.2.1.2. Analitik Fonksiyon

Bu fonksiyon kayıt fonksiyonuyla bağlantılı olup toplu düzeyde piyasa koşullarına bağlı olarak elde edilebilir çeşitli seçeneklerin makro ekonomik analizini ve dış borcun gelecekteki yapısını içerir. Tek işlem düzeyinde ise analitik fonksiyon çeşitli borçlanma enstrümanlarına ve vade seçimlerini dikkate alır ve yeni finansal tekniklerin analizine imkân verir. Tüm bunların gerçekleştirilmesi için vadesi gelmemiş borçları, nakit durumunu, anapara, faiz ve vadeleri gösteren ayrıntılı rapor dizilerine ihtiyaç vardır (Msutze, 2003).

3.2.2. Aktif Yönetim

Aktif yönetim operasyon fonksiyonu ve kontrol fonksiyonundan oluşmaktadır.

3.2.2.1. Operasyon Fonksiyonu

Genel olarak operasyon fonksiyonu işlem ve eşgüdüm gibi bazı faaliyet türlerini ifade eden anlaşma veya düzenlemeleri ve borçlanma ile ilgili geniş bir faaliyet alanını içerir. Özelden ise bu fonksiyonun görevi, fonların kaynağına ilişkin yaklaşımlara ve borç portföyünün çevrilebilirliğine yönelik stratejiler geliştirmek ve uygulamaktır (UNDP, 1997: 11).

Bu fonksiyon üç farklı aşamaya bölünebilir; müzakere, borçlanma prosedürlerinin hayata geçirilmesi ve borcun geri ödemesidir. Her bir aşamada gerçekleştirilen borçlanma türlerine göre (çift taraflı ve tek taraflı borçlar v.b.) değişiklik gösterecektir.

Operasyonel borç yönetiminin gerçek manada uygulamasının içerdiği işlemler oldukça karmaşık bir yapıya sahiptir.

3.2.2.2. Kontrol Fonksiyonu

Kontrol fonksiyonu tanımlanması en zor fonksiyondur. Kayıtlama, analitik ve işlem fonksiyonları burada saf halleriyle tatbik edildikleri halde kontrol fonksiyonunun bu üç fonksiyon içerisinde gizlendiği ifade edilebilir. Kontrol fonksiyonu toplu düzeyde ve tek işlem düzeyinde farklı işlevlere sahiptir ve bu düzeylerde değişik alt fonksiyonlarla birlikte anılır. Bunlar; toplu düzeyde kontrol/koordinasyon fonksiyonu ve tek işlem düzeyinde ise kontrol/gözetim fonksiyonudur (UNCTAD, 1999: 7).

3.2.2.2.1. Toplu Düzeyde Kontrol/Koordinasyon Fonksiyonu

Bu fonksiyon operasyonel borç yönetiminin dış borç yönetimi ile uyum içerisinde olduğunu garanti etmesi açısından esastır. Örneğin bir strateji, kamu sektörünün veya bütün olarak ülkenin ne kadar borçlanabileceğinin çerçevesini belirleyen yasal sınırlamalar koyabilir. Bu durumda kontrol/koordinasyon fonksiyonu borçlanmanın bahsedilen sınırlar dâhilinde tutulduğunu garanti etmelidir.

3.2.2.2.2. Tek İşlem Düzeyinde İse Kontrol/Gözetim Fonksiyonu

Bu fonksiyon daha çok müzakereler, borçlanmanın gerçekleşmesi ve geri ödeme gibi spesifik işlemlerle ilgilenir. Bu fonksiyon her şeyden öte yapılan yeni borçlanmaların, fonların zamanında, uygun bir şekilde elde edilmesi ve geri ödemelerin takvime uygun olarak yapılması bağlamında; mevcut kurallar dâhilinde gerçekleştirmelerini garanti altına almalıdır. Uygulamada kontrolün düzeyi (farklı borç ve borç işlemlerine, -kamu veya özel-borçlanan kişiliğe v.s. göre) çeşitlilik gösterebilir ve kapalı kontrolden koordinasyon ve gözetlemeye kadar farklı düzeylerde olabilir.

Ancak şurası açıktır ki, bu düzeyi belirleyen de borç yöneticilerinin diğer piyasa aktörlerinden farklı olarak sahip oldukları üstün bilgi ve yargıların- ki borç yöneticileri borçlanmanın maliyetini riski artırmadan düşürebilmek için mutlak manada bu bilgi ve yargılara ihtiyaç duyar- seviyesine bağlıdır. Buraya kadar anlatılan fonksiyonları aşağıdaki tablodaki gibi özetlemek mümkündür.

Tablo: 1
Borç Yönetiminin Fonksiyonları ve Sonuçları

İDARİ BORÇ YÖNETİMİ-İDARE VE ORGANİZASYON		
Politika Fonksiyonu		Strateji
Regülasyon Fonksiyonu		Yapı
Kaynak Fonksiyonu		Personel ve Araçlar
Operasyonel Borç Yönetimi-Borçlanma Dinamikleri ve Uygulama		
Pasif Yönetim		
Kayıt Fonksiyonu		Bilgi
Analitik Fonksiyon		Analiz
Aktif Yönetim		
Operasyon Fonksiyonu		Operasyon
Kontrol Fonksiyonu	Koordinasyon/ Gözetim	Kontrol

Kaynak: UNCTAD, The DMFAS Programme Effective Debt Management, UNCTAD/GID/DMS/15/ Rev.1, 1999, s. 6.

4. Borç Yönetiminin Amaçları

Borç yönetiminin kapsamı ne şekilde tutulursa tutulsun borç yönetiminin amaçları aşağıdaki gibi sıralanabilir (DPT, 2001: 123; I.M.F. & World Bank, 2001: 2):

4.1. Hükümetin Finansal Pazarlara Girişini Sağlamak

Günümüzde devletler borçlanma hususunda ihtiyaç duydukları kaynakların büyük bir kısmını finans piyasalarından karşılamaktadırlar. Finans piyasaları merkez bankası, ticari bankalar, bankerlikler, sigorta şirketleri ve sosyal güvenlik kurumlarını kapsayan sermaye ve para piyasalarının bir bütünü olarak tanımlanabilir. Bu piyasalardan iki şekilde finansman sağlanmaktadır. Bunlar doğrudan ve dolaylı finansmandır.

Doğrudan finansman, gelir fazlası olanların gider fazlası olanlara, ellerindeki tasarrufları doğrudan borç olarak vermeleri şeklinde ortaya çıkar. Buna karşılık, gelir fazlası olanlardan bu tasarrufların aracı kurumlar eliyle toplanıp, gider fazlası olanlara yöneltmesi halinde dolaylı finansman söz konusudur (Eğilmez, 1997: 150).

Devletin piyasalardan borçlanmaya çalışırken gerek sermaye piyasaları gerekse finans piyasalarından borçlanabilmesi için piyasada güven ortamını tesis etmesi gerekmektedir. Eğer devlet piyasada güven ortamını oluşturamadıysa, piyasada fon sahibi olanlar bu kaynaklarını devlete borç olarak vermeyeceklerdir.

4.2. Borçlanma Maliyetlerini Minimize Etmek

Devletin piyasalardan borçlanmaya giderken borçlanmanın vade ve faiz yapısını dikkate alması gerekmektedir. Borç yönetimi piyasa koşullarını ve borçlanmanın görünür ve görünmez maliyetlerini hesap etmediğinde kısa vadede ihtiyaç duyduğu finansman ihtiyacını karşılamış olmakta, fakat uzun dönemde daha büyük sorunların ve KKFA' nın büyümesine yol açmaktadır. Bu sebeple devlet borçlanmaya giderken bir finans sepeti oluşturmalıdır. Borçlanılan piyasa ve borçlanmaya giderken ihraç edilen tahvillerin çeşitliliği arttıkça borçların maliyetini minimize etmekte daha kolay hale gelecektir.

4.3. Hükümetin Borçlanması Sırasında Pazar Etkilerini Minimize Etmek

Bu amaç özellikle borç yönetiminin şeffaflaşması ve piyasaların devletin ne kadar borçlanacağı konusunda bilgilendirilmesi esasına dayanmaktadır. Böylelikle belirsizlik ve belirsizlikten doğan risk primi ortadan kaldırmaktadır.

Günümüzde birçok ülke hazinesinin ihale yoluyla borçlanması ve bunun bir program dâhilinde açıklanması hep bu mantığa dayanmaktadır. Tasarruf sahipleri fonlarını

getirisi yüksek ve riski az olan alanlara yönlendirmek isterler. Bu da ancak piyasa belirsizliklerinin ortadan kalkması ile mümkün olabilir.

4.4. Borçlanma Araçlarının Çeşitliliğini Sağlamak

Borçlanmada kullanılan araçlarda farklılaştırmaya gitmek borç yönetiminin bir diğer amacıdır. Çünkü borçlanmaya giden kuruluşların gerek ekonomik gerekse mali amaçlarına bağlı olarak ihtiyaç duydukları fon miktarı ve zamanlaması farklılık gösterebilmektedir. Ayrıca borç veren kesimler homojen bir yapıya da sahip değildir. Dolayısıyla vade yapısı, faiz ve sağlanan diğer imkânlar doğrultusunda devlete borç verenlerin sayısı değişebilmektedir.

Borçlanma çeşitliliğinin artması piyasa şartlarında oluşacak ani değişiklikler ve değişikliklere bağlı olarak ortaya çıkan maliyet farklılığını minimize etmenin bir aracı olması yönüyle de önemlidir.

4.5. Devlet Kâğıtlarının İkinci El Piyasalarda Etkin Kullanımını Sağlamak

Borçlanmaya giderken piyasalar hakkında ihtiyaç duyulan enformasyon sürecini sağlamada ikinci el piyasaların gelişmişliği ve bunlar hakkındaki bilgi düzeyi yönlendirici olabilmektedir. Yine ikinci el piyasaların genişliğinin artması devletin piyasaya sunacağı kâğıtların daha kolay pazarlanmasını sağlayacaktır. Özellikle gelişmiş ülkeler açısından ikincil el piyasaların yeterli finansal derinliğe ulaşması devletin borçlanma imkânlarını arttırmaktadır.

4.6. Vade Yapısında Denge Sağlamak

Borç yönetimi işlemleri süreklidir. Zaman içerisinde, daha önce alınan hazine borçlarının vadesi gelmektedir. Hazine bu borçları ya nakit öder ya da yeni borçlarla değiştirmektedir (Bulutoğlu, 2003: 430). Kısa ve uzun vadeli borçlanmaya gidilirken, vadesi dolan borçların finansmanı ve ödeme dönemlerinin birbiriyle çakışmaması ya da piyasadaki kaynakların devlette toplanmasını engelleyecek şekilde borçlanmaya gidilmesi ancak dengeli bir vade yapısı ile mümkün olmaktadır.

4.7. Tasarruf Güdüsünü Artırmak

Borçlanma eğer bireylerden gerçekleşirse tüketime yönelecek kaynaklar tasarrufa yönlendirilmiş olacaktır. Devletin sunmuş olduğu menfaatler arttıkça bu tasarruf saiki de artmaktadır. Ancak devletin borç miktarı aşırı boyutlarda olur ve bu alınan kaynaklar verimli şekilde değerlendirilemez ise milli gelir ve tasarruflar olumsuz yönde etkilenecektir. Buna göre borç yönetiminin toplanan kaynakları verimli bir şekilde kullanma zorunluluğu bulunmaktadır.

4.8. Mali Gereklilikleri Sağlıklı Şekilde Belirlemek

Kamu mali birimlerinin mali gereklilikleri ve borç düzeylerini gerçekçi biçimde bilmeleri gerekmektedir. Bunun için de bazı rasyoları dikkate almalıdırlar. Bunlara örnek Kamu Sektörü Borç Servisi Oranı, Kamu Borcunun Gayrisafı Yurtiçi Hâsıla'ya ve Vergi Gelirlerine Oranları verilebilir.

4.9. Krizleri Önlenmek

Dışa açık bir ekonomide, ekonomik krizlerde yabancı para biriminin yerli para karşısında değer kazanıp kaybetmesi önem kazanmakta ve ortaya çıkan değişiklikler devletin borç miktarını etkilemektedir. Bu bakımdan da borç yönetimi kur kaynaklı krizlerden çıkışta ve borç miktarına yönelik ayarlamalarda oldukça önemli rol oynamaktadır.

Geçmişte yaşanan piyasa krizlerinin de gösterdiği gibi verimli ve sağlıklı bir sermaye piyasası için güçlü borç yönetimi uygulamaları sın derece önemlidir. Her ne kadar devletin borç yönetimi politikaları bu krizlerin tek veya hatta en önemli sebebi olmasa bile, hükümetin borç portföyünün nakit kompozisyonu ve faiz oranı ile vade yapısı şarta bağlı yükümlülükler bağlamında birlikte düşünüldüğünde bu krizlerin derinliğine sıklıkla katkıda bulunmaktadır Güçlü makro ekonomik politikaların uygulandığı durumlarda bile riskli borç yönetimi uygulamaları bir ekonominin iktisadi ve mali şoklara karşı direncini azaltabilmektedir.

Riskli borç yapıları genellikle yetersiz maliye, para ve kur politikalarının sonuçlarıdır. Bu politikaların olumsuz sonuçları hem maliye, para ve kur politikalarını hem de borç yönetimini yine olumsuz bir şekilde etkilemektedir. Bu durumda makro ekonomik politikalar zayıfsa güçlü bir borç yönetimi tek başına bir krizi önlemekte yetersiz kalabilmektedir. Güçlü borç yönetimi politikaları bu kötü etki ve finansal risklere karşı hassasiyeti azaltarak daha kapsamlı finans piyasasının gelişimi ve mali derinleşme için önemli bir rol oynar.

Bir yandan serbest nakit akışı, diğer yandan önemli miktarda yabancı para birimleri üzerinden borçlanmış olmaları az gelişmiş ülkeleri uluslararası döviz kurlarındaki ve faiz oranlarındaki dalgalanmalara ve sık sıkta spekülatif nakit hareketlerinin saldırısına karşı zayıf duruma getirmektedir (Cassard & Landau, 1997: 12.). Bu sebeplerle borç yönetimi bu krizleri minimize edecek şekilde düzenlenmelidir.

4.10. Ekonomik İstikrarı Sağlamak

Borç yönetimi ekonomik istikrarın sağlanmasına da katkıda bulunmaktadır. Ekonomileri özellikle dış şoklara karşı zayıflatan likitide serbestisi ve diğer risklerin

sınırlandırılması gerekmektedir. Kamu sektöründe gerçekleştirilen güçlü bir risk yönetimi aynı zamanda ekonominin diğer sektörlerince sürdürülen risk yönetimi içinde elzemdir. Çünkü özel sektördeki aktörler, tipik olarak yetersiz risk yönetimi ekonomiyi bir likitide krizine karşı zayıf bıraktığında büyük problemlerle karşı karşıya kalmaktadırlar. Güçlü borç yönetimleri hükümetlere faiz oranı, nakit ve diğer risklere karşı direncini arttırmaktadır. Birçok hükümet bu yapıları desteklemek için hedeflenen nakit kompozisyonuyla bağlantılı hedef portföyleri ve bu portföylerin gelecekteki kompozisyonlarına ışık tutmak amacıyla vade oluşturmaya çalışmaktadır.

Büyük miktarda ve oldukça hareketli sermaye hareketlerinin ve birbirine bağımlı uluslararası sermaye piyasalarının dünyasında güçlü bir borç yönetimi bir ülkenin ekonomik istikrarının korunması oldukça önemlidir (Cassard & Landau, 1997: 15).

4.11. Para-Borçlanma Programının Koordinasyonu

Borç yönetimi ile para politikasının koordinasyonunun sağlanması hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler açısından oldukça önemlidir. Çünkü bu kurumlar arasında koordinasyonun olmaması ekonomik istikrarsızlıkları arttırmakta, bu istikrarsızlıkların artması ise alınacak politika önlemlerinin başarısını zayıflatmaktadır.

Borç yönetimi ve parasal politika yöneticilerinin hedef ve öncelikleri farklı olabilmesine rağmen, her iki konunun yapısı gereği ortak amaçları da azımsanmayacak kadar çoktur. Borç yönetiminden sorumlu olan hazine, piyasa araçlarını kullanarak kamu açığının finansman maliyetini en aza indirmeye çalışırken, para politikalarının uygulanmasından sorumlu birim olan merkez bankası yerli paranın istikrarını korumayı amaçlamaktadır.

Borç yönetimi ile parasal yönetim arasında uyumun mutlaka tesis edilmesi gerekir. Çünkü ancak bu uyum ve koordinasyon sağlanırsa ekonomi ve maliye politikası başarıya ulaşacaktır. Özellikle mali reform sürecinde para ve borç yönetimi arasındaki koordinasyon eksikliği bu tür politikaların uygulanmasında bir takım problemlere neden olabilir (Leite, 1993: 30).

5. Borç Yönetiminin İlkeleri

Borç yönetiminin temel ilkeleri “Amaçlar ve Koordinasyon İle İlgili İlkeler”, “Şeffaflık ve Hesap Verilebilirlik İle İlgili İlkeler”, Kurumsal Çerçeve İle İlgili İlkeler”, “Risk Yönetimine İlişkin İlkeler” ve “Etkin Bir Devlet Kâğıtları Piyasasının Gelişim ve Muhafazasına İlişkin İlkeler” ve “İkincil Piyasalara İlişkin İlkeler” olarak sınıflandırılabilir. Bahsedilen bu ilkeler ideal bir borç yönetimine ulaşmada kullanılan temel belirleyicilerdir. Söz konusu ilkeler Tablo 2’de özetlenmiştir.

Tablo: 2
Borç Yönetiminin İlkeleri

AMAÇLAR VE KOORDİNASYONLA İLGİLİ İLKELER
- Kamu borç yönetiminin temel hedefi devletin finansman ihtiyaçlarını ve ödeme yükümlülüklerini uzun dönemde makul bir risk düzeyi ile uyumlu olarak karşılamaktır. - Borç yönetimi merkezi hükümetin kontrol ettiği temel mali yükümlülükleri kapsamalıdır. - Borç yöneticileri, maliye politikası danışmanları ve merkez bankası bürokratları borç yönetiminde, maliye ve para politikaları hedeflerine yönelik sorumluluğu paylaşmalıdır. - Finansal gelişme düzeyi izin verdiği takdirde, borç yönetimi ve para politikası hedefleri ve hesap verilebilirlikleri birbirinden ayrılmalıdır. Ancak bu durum iki alan arasında hiçbir koordinasyon olmadan bunların birbirlerinden izole bir şekilde çalışmalarını gerektirmemektedir. - Borç yönetimi, maliye ve para otoriteleri, hükümetin cari ve gelecekteki likidite ihtiyaçları hakkındaki bilgiyi birbirleriyle paylaşmalıdır.
Şeffaflık ve Hesap Verilebilirlik İle İlgili İlkeler
- Borç yönetimi gerekli düzenlemeler hususunda maliye bakanlığı, merkez bankası veya ayrı bir borç yönetimi idaresi arasında yapılan görev dağılımını kamuoyuna açıklanmalıdır. - Borç yönetiminin hedefleri açıkça tarif edilmeli, kamuya duyurulmalı ve yüklenilen maliyet ve risk önlemleri açıklanmalıdır. Borç yönetimi işlemlerinin önemli yönleri kamuoyuna duyurulmalıdır. Kamuoyuna geçmiş, cari ve gelecek bütçe yılı faaliyetleriyle ilgili gerekli finansman ve hükümetin konsolide finansman pozisyon durumunu da içerecek şekilde bilgi verilmelidir. Hükümet; nakit, vade ve faiz oranı yapılarını da içerecek şekilde borç stoku, kompozisyonu ve finansal varlığı ile ilgili bilgileri düzenli olarak yayınlamalıdır. Borç yönetimi faaliyetleri yıllık olarak dış denetim organlarıyla denetlenmelidir. - Borç yöneticileri borçlanma maliyetlerini minimize etmek için borçlanma piyasasındaki belirsizliklerden ve tekelinde tuttıkları ve özel sektör aktörlerinin ihtiyaç duyduğu teknik bilgilerden faydalanabilmelidir. Uzun dönemde devletin borç politikasının tahmin edilebilirliği ve şeffaflığı, borç ihale politikasındaki belirsizlikler üzerine konan risk primini azaltarak maliyetleri düşürebilmektedir. Bunu sağlayacak temel unsurlardan birisi ihale takvimleridir.
Kurumsal Çerçeve ile İlgili İlkeler
- Borçlanma ile ilgili yasal çerçeve, borçlanma, re- finansman, yatırım ve hükümet adına görüşmelerde bulunma yetkisini açık bir şekilde tarif edildikten sonra bunu tamamlayıcı bir kurumsal çerçeve belirlenmelidir. - Borç yönetimine ilişkin kurumsal çerçeve iyi tespit edilmeli ve görev ve yükümlülüklerin birbirine bağlılığı garanti edilmelidir. - Yetersiz operasyonel kontrollerden kaynaklanan riskleri, yükümlülükleri ve açık bir gözetim ile kontrol politikaları ve raporlama ile ilgili düzenlemeleri de kapsayacak bir düzenlemeye gidilmelidir. - Borç yöneticileri, yabancı para birimi ve kısa dönem veya dalgalı borçlardan kaynaklanan riskleri dikkatli bir şekilde değerlendirmeli ve yönetmelidir. Mali otoritelerin vadesinde yerine getirilmeyen finansal yükümlülüklerini mutlak bir kesinlikle karşılayabilmelerine olanak sağlayacak maliyet etkili nakit yönetimi oluşturulmalıdır.

Risk Yönetimine İlişkin İlkeler
- Borç yöneticilerine, hükümetin borç portföyünde mevcut olan tahmini maliyet ve risk arasındaki değişimi tanımlayabilecek ve bunu yönetebilecek bir çerçevenin geliştirilmesi gerekmektedir. - Riski değerlendirmek için borç yöneticilerinin hükümetin ve genel olarak da ülkenin potansiyel olarak karşı karşıya bulundukları ekonomik ve finansal şoklar temelinde düzenli olarak borç portföyünün dayanıklılık testlerini uygulamaları gereklidir. - Farklı olan faiz oranları ve döviz kurlarındaki hareketlerin tahmininden kar elde etmek amacı ile borç portföyünü aktif olarak yönetmeye çalışan borç yöneticileri, yüklenilen riskin farkında olmalı ve faaliyetlerinden dolayı hesap verebilmelidir. - Borç yöneticileri borçlanma kararları alırken, şarta bağlı yükümlülüklerin devletin mali pozisyonu üzerindeki etkilerini de göz önünde bulundurmalıdır.
Etkin Bir Borçlanma Senetleri Piyasasının Gelişim ve Korunmasına İlişkin İlkeler
- Uzun dönemde maliyet ve riski en aza indirmek için; borç yöneticileri politika ve faaliyetlerin etkin devlet borçlanma senetleri piyasasının gelişimi ile uyumlu olduğundan emin olmalıdır. - Devlet, iç ve dış yükümlülükleri açısından geniş bir yatırımcı tabanına ulaşmalıdır ve yatırımcılara eşit şekilde davranmalıdır. - Birincil piyasadaki borç yönetimi işlemleri şeffaf ve tahmin edilebilir olmalıdır. - Borçlanma mümkün olduğunda rekabetçi ilkeler ve sendikasyonları da içerecek biçimde piyasa temelli mekanizmaları kullanılmalıdır.
İkincil Piyasalara İlişkin İlkeler
- Hükümetler ve merkez bankaları geniş piyasa şartlarında etkin olarak işleyebilecek esnek ikincil piyasaların gelişimini teşvik etmelidir. Devlet borçlanma senetlerini de içeren finansal piyasa işlemlerini gerçekleştirecek ve netleştirecek sistemleri etkili olarak uygulanmalıdır. - Borç yöneticileri ikincil piyasalara ilişkin önlemleri almakla ve korumakla yükümlü olmaktadır. Çünkü Devlet borçlanma senetleri için aktif ve verimli bir ikincil piyasa, devlet tahvillerinin yatırımcılar açısından cazibesini sıfır maliyetle arttırmaktadır. - Her işlemde muhtemel en iyi vadeye ulaşmayı ve böylece belirli vadeler dahilinde tedavülde olan devlet borcunun maliyetini minimize etmeyi içerecek şekilde düzenlenmelidir. - İşlemlerinin piyasaya etkisini minimize etmek ve para politikası otoriteleri ile borç yönetimi arasında koordinasyonu sağlamak temelinde inşa etmelidir. - Genel manada finansal piyasanın gelişimine katkıda bulunmalıdır.

Kaynak: International Monetary Fund and World Bank, Guidelines for Public Debt Management, March 21, 2001, s. 6–9, Donna Leong, Debt Management-Theory and Practice, United Kingdom Treasury Occasional Paper No: 10, April 1999, s. 11–13; UNITAR, The “Building Blocks” of Effective Government Debt Management, Paper Written Following a UNITAR Sub-Regional Workshop on Effective National Debt Management for Eastern and Southern African Nations (Harare – Zimbabwe, 20 to 24 September 1999), Document No. 8, Geneva, December 1999, s. 14.

Yukarıdaki ilkelere bağlı kalarak birçok fonksiyonu bir arada gerçekleştirmeye çalışan etkili borç yönetiminin ülke ekonomik ve mali yapısına ne kadar ciddi katkılarda bulunacağı aşikardır. Yukarıda açıklamalar dikkate alındığında etkin bir borç yönetimi aşağıdaki hususları göz önünde tutmalıdır (Magnusson & Bergström, 2000):

- Hükümetler borç yönetiminin amaçlarını açık bir şekilde ortaya koymalıdır.
- Bu amaçlar kamuya açıklanmalı, devletin borç portföyünün maliyet ve risklerinin yönetimini de içermeli ve iç borç piyasasının geliştirilmesine katkıda bulunmalıdır.

- Hükümetler bu amaçlara ulaşabilmek için spesifik stratejiler geliştirmelidir.
- Hükümetler onaylanmış stratejiyi hayata geçirecek borç portföyünün içerdiği risklerin yönetimi amacıyla ilkeler bütünü belirlmelidir. Bu ilkeler de kamuya açıklanmalıdır.
- Hükümetler finansal risklerin yönetimine yönelik alternatif stratejilerin maliyet ve risklerini hesaplayabilecek uygun modeller geliştirmelidir.
- Hükümetler iç borç programlarını yönetirken şeffaflık, ön görülebilirlik ve tarafsızlık ilkelerine uymalıdır.
- Devlet iç borçlanma senetlerinin uygun bir şekilde satılmasına ve borçlanma raporlarının düzenli bir şekilde yayımlanmasına gayret göstermelidir.
- Hükümetler açık şartlı yükümlülüklerini tam olarak duyurmalı ve bütçelerindeki tahmini kayıpları hakkında öngörude bulunmalıdırlar.
- Finansal garantiler en azından uzun vadede kendi maliyetini karşılama ihtimali yüksek olan projelerin finansmanında kullanılmalıdır.
- Hükümetler finansal garantilerin içerdiği kredi riskinin bir kısmını diğer piyasa katılımcılarıyla birlikte üstlenmelidir.
- Hükümetler bir finansal garanti sağlamaya karar vermeden önce kredi riskinin değerini belirlemeli ve fiyatlamalıdır.
- Hükümetlerin borç yöneticileri, maliye politikası danışmanları ve merkez bankası görevlileri; borç yönetimi politikası, para politikası ve maliye politikasına yönelik olarak belirlenen politika amaçları hususunda aynı yaklaşımı paylaşmalıdır.
- Her bir alan ile yükümlü yöneticiler diğer makro ekonomik amaçları baskı altına alabilecek kararların farkında olmalıdır.
- Hükümetler borç yönetiminin amaçlarının netleştirilmesi ve borç yönetimi politikası ile para politikası hususundaki hesap verilebilirliği birbirinden ayırmak için güçlü kurumsal düzenlemelere girmelidir.
- Hükümetler borç yönetimi için güçlü bir yasal çerçeve oluşturmalıdır. Bu çerçeve devlet adına kimlerin borçlanabileceğini, yatırım yapabileceğini ve diğer finansal işlemleri yapabileceğini açıkça tanımlamalıdır. Yasal düzenlemeler özerk borç yöneticilerine konumlarına uygun düzeyde bir yetki devri ile de desteklenmelidir.
- Borç yönetimi yükümlülükleri mümkün olduğunca merkezileştirilmeli ve farklı hükümet kurumları arasında dağılımı önlenmelidir.
- Operasyonel riski azaltmak amacıyla borç yönetimi biriminde güçlü bir risk izleme ve kontrol çevresi olmalıdır.

6. Borç Yönetiminden Sorumlu Birim ve Kurumlar

Borç yönetiminden sorumlu birim ve kurumların belirlenmesi borç yönetiminin idari yapısının da tesisi açısından önemlidir.

Borç yönetimi ile ilgili kurumsal düzenlemelere gitmeden önce cevabı her ülkenin özgün koşullarına göre değişecek olan aşağıdaki dört sorunun dikkate alınması gereklidir (Hanif, 2002: 53):

- Borç yönetimi fonksiyonunun amacı nedir? Bu soru, borç yönetim fonksiyonlarından her birinin mevcut kurumlara atfedilmesinde yardımcı olacaktır.
- Hesap verilebilirlik; borç yönetim fonksiyonunu yürüten kurum tarafından borç yönetim fonksiyonunun performansına yönelik olarak sağlanabilir mi?
- Fonksiyonu yürüten kurum tarafından verimlilik her yönüyle (ölçek ekonomisi, karşılaştırmalı üstünlük, bilgi dışsallıkları) gerçekleştirilebilir mi?
- Borç yönetim fonksiyonunun belirli bir kuruma atfedilmesi kamu güvenliğini ve şeffaflığı artırır mı?

Borçlanmanın temel amacı bütçenin finansmanı olduğundan yasal olarak borçlanacak kurumun bütçenin uygulanması nedeniyle parlamentoya hesap verecek kurum olması gerekmektedir. Çeşitli ülkeler içinde borç yönetimine katılan kurumlar şöyle sıralanabilir (Yılmazcan, 2003: 247).

- Merkez Bankası
- Maliye Bakanlığı veya bazı ülkelerde Hazine Bakanlığı
- Borç Yönetim Ofisi
- Borsa
- Borç Danışma Grubu gibi birimlerden oluşmaktadır.

Bu birimlerin borç yönetimi gerçekleştirilirken üstlenmiş oldukları roller ülkelerin gelişmişlik seviyelerine ve uyguladıkları ekonomik ve mali politikalara göre değişkenlik gösterebilmektedir. Kurumlar değişkenlik göstermekle birlikte bu çalışmada Merkez Bankası, Maliye Bakanlığı ve Bağımsız Borç İdaresi yönünden değerlendirmeler yapılacaktır. Ancak borç yönetimini para otoritesine bağlı, maliye bakanlığına bağlı ya da bağımsız bir birim olarak oluşturmadan önce amaçlar yönünden borç ve para yönetiminin karşılaştırılmasının faydalı olacağı düşünülmektedir. Aşağıdaki tabloda bu karşılaştırma yapılmaktadır.

Tablo 3:
Amaçları Yönünden Borç ve Para Yönetiminin Karşılaştırılması

Borç Yönetimi	Para Yönetimi
1-Gönüllü piyasa temelli araçlara başvururken açıkların finansmanının faiz maliyetini minimize eder.	Milli paranın yurt içi ve yurt dışı istikrarını sağlamaya yönelir.
2-Açık finansmanın enflasyonist etkisini sınırlandırmaya katkıda bulunur.	Açık finansmanın enflasyonist etkisini sınırlandırmaya katkıda bulunur.
3-Para ve sermaye piyasalarının gelişimine yardımcı olur ve böylelikle devletin gelecekteki kapasitesi kendi operasyonlarını finanse eder.	Para, sermaye piyasalarının ve böylece merkez bankasının açık piyasa işlemleri gerçekleştirme kapasitesinin gelişimine yardımcı olur.
4-Mali piyasalarda kamu borcunun çeviriminden ve ödenmemiş borçların geniş değişiminden kaynaklanan kısa dönem aksamalarını önler.	Mali piyasalarda kamu borcunun çeviriminden ve ödenmemiş borçların geniş değişiminden kaynaklanan kısa dönem aksamalarını önler.
5-Açık pazar politikalarını uygulamak amacıyla araçlarla birlikte merkez bankasını donatır.	Parasal yönetim için piyasa temelli araçları geliştirir ve kullanır.
6-Kaynakların fırsat maliyetlerini tamamıyla yansıtan oranlarda uygulanan kamu sektörü borçlanmalarını temin eder.	İzole edilmiş reel veya finansal sektörde gerçekleşen iktisadi/ mali olaylardan kaynaklanan sistemik finansal sektör krizini engeller.

Kaynak: Sergio Pereira Leite, " Coordinating Public Debt and Monetary Management", Finance and Development, March 1993, Vol:30, No: 1, s. 30.

Tablodan da görüldüğü gibi ciddi amaç farklılıklarını ihtiva eden bu birimler her koşulda birbirleriyle koordineli çalışmak zorundadır. Borç yönetimi açısından her birimin sahip olduğu bir takım avantaj ve dezavantajları bulunmaktadır.

Ancak borç yönetimine ilişkin gelişmelerin tümü borç yönetimi konusunda üç önemli husus ortaya çıkmıştır. Bunlar borç yönetiminin politik baskılara maruz kalmaması, borç yönetiminde çalışan kişilerin teknik bakımından yeterli olması ve teknik alt yapının sağlanmasıdır (Saatçi, 2007: 62). Buraya kadar yapılan değerlendirmelerde etkinliğin önemini ortaya koymaktadır.

Kamu borç yönetiminin etkinliğinin sağlanmasında temel koşul, ekonomik gelişmeleri dikkate alarak para ve maliye politikaları ile uyumlu sürdürülebilir bir borçlanma politikasının izlenmesidir. Kamu kesiminin finansman ihtiyacı, iç ve dış piyasada meydana gelen gelişmeleri dikkate alarak ve uzun vade üzerinden, olabilecek en düşük maliyetle karşılanmalıdır (Kesik, 2003: 93).

6.1. Borç Yönetiminin Merkez Bankasına Bağlanması

Borç yönetiminin merkez bankasına bağlanmasını savunanları sahip oldukları bir takım argümanlar söz konusudur. Bu görüşü savunanlara göre borçlanma yetkisi; yalnızca, para yönetiminden sorumlu kuruluş (genellikle merkez bankası) tarafından

kullanılabilir. Ülkenin toplam dış borçluluk durumuna ve Merkez bankası tarafından kararlaştırılan ve borç servisi için döviz oluşturma kapasitesini dikkate almadan hiçbir kurum ve kuruluşun borçlanmasına izin verilmemelidir. Sorumlu otorite nereden kaynaklanırsa kaynaklansın borç sistemine dâhil olan her türlü geçerli bilgiyi elde etme yetki ve olanağına sahip olmalıdır.

Borç sözleşmeleri genellikle Maliye Bakanınca imzalandıkları siyasi ve yasal gözden geçirmelere tabi oldukları için bunların vadesi hakkında bilgi toplanmasında bir sorun yaşanmaz. Asıl sorun işlemlerle ilgili bilginin toplanması, özellikle kredilerin ilgili hesaplara intikal ettirilmesi ile ilgili veri ve bilgilerin toplanmasında görülür. Örneğin Dünya Bankası'nca finanse edilen bir proje; bir müteahhide, bir hizmet sağlayıcısına veya bir danışmana yaptırılabilir. Bu durumda alınan borcun merkezi otorite tarafından bahsedilen bu kişilerin hesaplarına aktarılması durumunda kontrol süreci burada kesilmekte bu şekilde bu kişilerin hesaplarına aktarılan kaynakların nihai akıbeti hakkında gerekli bilgileri sağlayacak olan verilerin toplanması imkânsız hale gelmektedir. Bu yapılandırma örnek olarak Danimarka verilebilir (Currie, 2002: 17).

Borç yönetiminin merkez bankasınca gerçekleştirilmesinin bir takım sakıncalara sahip olması borç yönetiminin merkez bankasından ayrılarak ilk etapta maliye bakanlığına bağlanmasına neden olmuştur. Bu gelişim borç yönetiminin modernizasyonunda önemli bir adım olmuştur. Bu adımın atılmasında rol oynayan faktörlerden biri de merkez bankasının borç yönetimini para politikası ile beraber yürütmesinde karşı karşıya kalabileceği bazı güçlüklerin varlığıdır. Bu güçlükler aşağıdaki gibi maddeleştirilebilir (Currie & Togo, 2003: 13):

- * Merkez bankası dâhili borç portföyünde ters etkiye sahip olacağı için enflasyon baskısını kontrol etmeye yönelik faiz oranlarını arttırmakta gönülsüz davranabilir.
- * Merkez bankası borçlanmanın gerçekleştirildiği faiz oranlarını düşürmek için finans piyasalarını manipüle etme veya nominal borcun değerini artırma dürtüsüyle hareket edebilir.
- * Merkez bankası refinansman öncesinde piyasaya likidite enjekte etme dürtüsüyle hareket edebilir veya para politikasının durumuna göre borç profilinin vade yapısını değiştirmeye yönelebilir.

6.2. Borç Yönetiminin Maliye Bakanlığına Bağlanması

Maliye dünya uygulamasında hazineyi de kapsayan bir anlam taşımaktadır (Eğilmez & Kumcu, 2007: 51).

Hazine hükümetin nakit ihtiyacı ve açığı konusunda detaylı bilgiye sahipken, merkez bankası, bankacılık faaliyetleri, borçların döndürülmesi ve mali piyasa bilgilerine doğrudan erişim olanağına sahiptir. Her iki kurumun sahip oldukları bilgilerin bileşimi ve anlamlı bir şekilde paylaşımı konusunda etkin bir koordinasyonun sağlanması, likitide tahminlerinin daha gerçekçi olarak yapılması açısından önemlidir (Emil ve Gelberi, 1996: 53).

Öte yandan hazine, devletin nakit gereksinimlerini karşılayan tek kurumdur. Merkez Bankası ise piyasa katılımcıları ile günlük temas halindedir. Yani devlet tahvilleri için piyasa talebini değerlendirmek amacıyla ayrıcalıklı bir konumdadır. Para ve borç yönetimindeki bilginin bileşimi "likitide tahminlemesi" olarak adlandırılır (Leite, 1993: 32).

Borç yönetiminin Maliye (Hazine) bakanlığına yada merkez bankasına bağlanmasını savunanların sahip olduğu ortak görüş her koşulda koordinasyonun sağlanmasıdır.

Borç yönetiminin maliye bakanına bağlı olmasını savunan görüşlere göre ise yasal açıdan sadece maliye bakanı borçlanma yetkisine sahip olmalıdır. Bu bakımdan maliye bakanı ve merkez bankası gibi diğer kurumların borçlanma hususundaki konumları ilgili yasa da tanımlanmalıdır. Buna rağmen maliye bakanından başka herhangi bir gerçek ya da tüzel kişiliğin devleti bağlayıcı bir ekstra borçlanma ve/veya finansal garanti ilişkisine girmesi durumunda olay hemen Sayıştay tarafından parlamentoya rapor edilmeli ve hükümet ilgili illegal işlemlerin sorumluluğunu anında reddedilmelidir (UNITAR, 1999: 7).

Ayrıca eğer borç yönetimi maliye bakanlığına değil de merkez bankasına bağlandığı takdirde merkez bankasının parasal istikrarı sağlaması da son derece güç olacaktır. Çünkü merkez bankası kısıtlarının başında kamu kesimi borçlanma ihtiyacının yüksekliği gelmektedir.

Merkez bankaları, nihai hedef olan fiyat istikrarına ulaşmada para politikası uygulamalarını formüle ederken üç kısıdı göz önüne almak zorundadır. Bu kısıtların etkisi tabii ki ekonomilerinin gelişmişlik düzeyine ve hassasiyetine göre farklı ağırlıklara sahip olabileceklerdir (Erçel, 2009). Bu kısıtlar:

- Kamu kesimi borçlanma ihtiyacının yüksekliği,
- Uluslararası sermaye hareketlerinin serbestleşmesi,
- Bankacılık sisteminin ya da daha geniş olarak finans sisteminin yapısı ve gücüdür.

Ancak ne merkez bankasının ne de maliye bakanlığının bir takım avantajlara sahip olması borç yönetiminden tek başlarına sorumlu olmalarını belirlemek açısından yeterli değildir. Kurumların yönetimdeki dezavantajları ve siyasi otorite tercihleri yönetim biriminin ağırlığını belirlemektedir.

6.3. Borç Yönetiminin Bağımsız Olması

Şeffaflığa yönelik eğilimlerden biri de bağımsız borç yöneticilerinin atanması eğilimidir. Bu yöneticiler yalnızca hükümetin borçlanma gerekliliklerini yerine getirme amacıyla merkez bankası ve maliye bakanlığının etki alanı dışında çalışırlar. Böyle bir kurum oluşturulmasının arkasındaki mantık özerk merkez bankası düşüncesinin ardındaki mantığa paraleldir ve temel olarak zamansal uyum kredibilitenin sağlanması ve para ve maliye politikaları yoluyla borç sürümüne müdahale edilmesini engellemeyi amaçlar. Özerklik, yönetimin maliyet etkinliği hakkında yapılacak olan değerlendirmenin önemini ortaya çıkarır. Genel olarak bunların performansı farklı yöntemlerle ölçülür. Örneğin değerlendirme bir benchmark veya maliyet risk ilişkisi yoluyla yapılır (Mylonas, Schich, Thorgeirsson ve Wehinger, 2000: 15).

Borç idaresinin statüsü belli olduktan sonra bu birimin üst kademeleri ile alt birimleri arasındaki ilişki de son derecede önemlidir. Aksi takdirde yükümlülüklerin sağlıklı şekilde tespit edilmesi yine mümkün olmayabilecektir.

Borç yönetiminde profesyonellik ve hesap verilebilirlik politik süreçten otonom ve bağımsız kurumların tesisini gerektirir (UNITAR,1999:9). Borç yönetimi konusunda siyasi kaygılardan uzaklaşıldıkça ve ekonomik-mali hedeflerle uyumlu kararlar alındıkça, bu kararların daha sağlıklı olacağı aşîkârdır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde yaşanan bir sorun olan yetişmiş üst düzey personelin siyasi kadrolaşma kaygılarıyla mevcut görevlerinden alınmaları yaşanan sorunların artmasına neden olmaktadır. Eğer bu uygulamalara son verilirse ve teknik destek ile birlikte bu kişilerin sayıları artarsa borç yönetiminden sorumlu olan birimlerin de başarısı artacaktır. Tüm bu değerlendirmelerden sonra OECD ülkelerinde borç yönetiminden sorumlu olan birimler aşağıdaki tablodaki gibi özetlenebilir.

Tablo: 4
Seçilmiş Ülkelerde Borç Yönetiminden Sorumlu Otorite

Ülke	Sorumlu Otorite
A.B.D.	Para politikalarının belirlenmesi ve borç yönetimi görevlerini geleneksel olarak ABD Hazinesi ve The Federal Reserve Board yürütmektedir. Hazinesin amacı, kamu borçlarındaki artışın mali piyasalara zarar vermemesi için önlemler almak, piyasaları gözlemleyerek gerekli önlemleri almak ve oluşabilecek sorunları ön görmektir. Kamu borcunun ve devlet hesaplarının yönetimi Hazinesin temel görevleri arasındadır.
İtalya	Para politikası İtalya Bankası tarafından kesinleştirilir ve uygulanır. Borç yönetiminden temelde hazine sorumludur. Ancak, İtalya Merkez Bankası, mali acenteler emisyon yönetimi ve finansal danışman gibi borç yönetimi fonksiyonlarını yerine getirir.
İngiltere	Borç yönetiminden ve para politikalarından sorumlu esas kuruluş hazinedir ve İngiltere Merkez Bankası'na da tavsiyeleri ile yol gösterir. İngiltere Merkez Bankası her iki alanda da bu politikaları uygular ve piyasaya yapılacak saldırılara karşı tutarlılığı garanti altına alır. Borç yönetiminden sorumluymuş gibi davranarak, menkul kıymetlerin miktar ve bileşimleri konusunda önerilerde bulunur.
Almanya	Para politikalarının belirlenmesinden hükümetten hukuken bağımsız olarak Bundesbank sorumludur. Hükümet bütçeyi düzenler, açıkların hangi yollarla kapatılacağına, fonlama için hangi enstrümanların kullanılacağına ve borçlanmanın üst sınırına karar verir. Bundesbank, hükümet adına menkul kıymetlerin satışını yapar ve mali işleri yürütür.
İspanya	İspanya Merkez Bankası para yönetiminde tam bağımsızdır. Hazine, İspanya Merkez Bankası'na danıştıktan sonra kamu borçlanması politikası uygulamasında karar kılar. İspanya Merkez Bankası birincil ve ikincil piyasa aktivitelerinin yönetimi ve organizasyonu ile sorumlu mali kuruluş olarak hareket eder.
Yunanistan	Mali politikalar ve kamu borç yönetimi Maliye Bakanlığı'nın sorumluluğundadır. Para politikalarının kesinleştirilmesi ve yerine getirilmesi ile borçlanma için gerekli mali işlemlerin yapılması ise Merkez Bankası'nın görevidir.
Filandiya	Borç yönetimi politikalarının uygulanmasından ve devlet menkul kıymetlerinin piyasaya sürülmesinden Maliye Bakanlığı adına Hazine Dairesi (Hazine Müsteşarlığı) sorumludur.
Türkiye	Para politikası Merkez Bankası tarafından belirlenir. Borç yönetiminden temelde Hazine Müsteşarlığı sorumludur. Borç faizlerinin ödenmesinden Maliye Bakanlığı sorumludur. Merkez Bankası da açık piyasa işlemlerini yürütür.

Kaynak: Dilek Yılmazcan, "Türkiye'de Dış Borç Yönetiminin Koordinasyonu ve Yabancı Ülke Uygulamaları", XVIII. Türkiye Maliye Sempozyumu, Türkiye'de Kamu Borçlanması (Ekonomik ve Sosyal Etkileri, Beklentiler), 12-16 Mayıs 2003, Girne-Kıbrıs, s. 239-246.

Tablodan da görüldüğü gibi ülkelerin ekonomik, mali ve politik tercihlerine göre borç yönetiminin bağlı olduğu birimler ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir.

7. Sonuç

Borç yönetimi pek çok açıdan ülkeden ülkeye farklılık gösterebilmektedir. Bunların başında borç yönetiminden hangi birimin sorumlu olacağı hususu gelmektedir.

Borç yönetimi maliye (hazine) bakanlığına, merkez bankasına (para otoritesine) veya bağımsız bir organa bırakılabilmektedir.

Borç yönetiminin maliye bakanlığına ya da merkez bankasına bırakılması akademisyenler ve uygulamacılar açısından sıklıkla tartışılırken, bağımsız organ diğer iki alternatif kadar ön planda tutulmamaktadır. Çünkü borç yönetiminin özerkliği amaç özerkliğinden ziyade araç özerkliği şeklindedir. Amaç siyasi irade tarafından ortaya konulmakta iken araçlar borç yönetiminden sorumlu birim tarafından yerine getirilmektedir.

Maliye bakanlığı veya merkez bankası arasında bir tercih yapılması halinde, siyasi iradeyi temsil etmesi, diğer kamu harcama ve gelirlerinin yönetiminde söz sahibi olması nedeniyle maliye bakanlığının merkez bankasına nazaran daha ağır bastığı gözlemlenmektedir. Ancak patronaj hangi birimde olursa olsun kurumlar arasında koordinasyon sağlanması, uygulamaların ve mevzuatın sürekli revize edilerek yeniden düzenlenmesi gerekmektedir.

Öte yandan gerek gelişmiş gerekse gelişmekte olan ülkelerde borç yönetiminde yasal ve kurumsal önlemler birbirini tamamlayacak şekilde kullanılmalıdır. Sonuç olarak temel amaç ve ilkeler esas alınarak borç yönetimi ülkelerin mevcut koşullarına uygun düşecek şekilde düzenlenmelidir.

Kaynakça

- Borresen Pal & Enrique Cosio-Pascal (2002), *Role and Organization of Debt Office*, UNCTAD/GDS/DMFAS/2, United Nations New York and Geneva.
- Bulutoğlu, Kenan (2003), *Kamu Ekonomisine Giriş, Demokraside Devletin Ekonomik Bir Kuramı*, Yapı Kredi Yayınları, No: 1816, İstanbul 2003.
- Cassard, Marcel & David Folkerts Landau (1997), “Sovering Debt: Managing the Risks”, *Finance and Development*, December.
- Currie, Elizabeth (2002), *The Potential Role of Government Debt Management Offices in Monitoring and Managing Contingent Liabilities*, January 2002.
- Currie, Elizabeth, Jean-Jacques Deither and Eriko Togo (2003), “Institutional Arrangements for Public Debt Management”, Worldbank Policy Research, *Working Paper*, 3021, April.
- D.P.T. Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (2001), *Borçlanma, İç ve Dış Borç Yönetimi Özel İhtisas Komisyonu Raporu*, D.P.T. Yayın No: 2595, Ö.İ.K. No: 607, Ankara.
- Dedeoğlu, Emin (1995), “Devlet Borç Yönetimi”, *İktisat, İşletme ve Finans*, Haziran, Sayı: 111.

- Eğilmez, Mahfi (1997), *Hazine*, Dialog Yayınları, Creative Yayıncılık, İstanbul, 1997.
- Eğilmez, Mahfi, Ercan Kumcu (2007), *Ekonomi Politikası, Teori ve Türkiye Uygulaması*, Remzi Kitabevi, 2007.
- Emil, Ferhat, Ali İhsan Gelberi (1996), “Borç Yönetimi ve Para Politikalarının Koordinasyonu”, *Hazine Dergisi*, Sayı: 4, Ekim.
- Erçel, Gazi (1997), “Merkez Bankası ve Para Politikası”, *Finans Dünyası*, Eylül, <www.tcmb.gov.tr/yeni/evds/konusma/tur/1997/MONPOLTU.html>, 07.05.2009.
- Hanif, Muhammad Nadeem (2002), “Public Debt Management”, *The Journal*, December.
- International Monetary Found and World Bank (2001), *Guidelines for Public Debt Management*, March 21, s. 6–9.
- İnce, Macit (2001), *Devlet Borçları ve Türkiye*, Gazi Kitabevi, Mart.
- Kesik, Ahmet (2003), “Bütçe Yönetimi ile Borç Yönetiminin Ayrılmasının Konsolide Bütçeye Yansımaları”, 18.Türkiye Maliye Sempozyumu, *Türkiye’de Kamu Borçlanması (Ekonomik ve Sosyal Etkileri Beklentiler)*, 12–16 Mayıs 2003, Girne, Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti, Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü ve Maliye Araştırma Uygulama Merkezi, Yayın No: 16.
- Leite, Sergio Pereira (1993), “Coordinating Public Debt and Monetary Management”, *Finance and Development*, March, Vol: 30, No: 1.
- Leong, Donna (1999), “Debt Management-Theory and Practice”, United Kingdom Treasury, *Occasional Paper*, No: 10, April 1999, s. 11–13.
- Magnusson, Tomas and Pal Bergström (2000), *State Debt and Contingent Liability Management: Strategies for the Czech Republic*, September 14, <http://www.mfcr.cz/static/IDF/En/State_debt.htm>, 15.06.2004.
- Msutze, Anna, *Overview of Institutional Arrangments for Public Debt Management Functions*, <www.unitad.org/dfm/AssesmentReport2003/Luanda/Unpublished/MEFMI_Anna.pdf>, 03.06.2004.
- Mylonas, Paul, Sebastian Schich, Thorsteinn Thorgeirsson and Gert Wehinger (2000), “New Issues in Public Debt Management: Government Surpluses in Several OECD Countries”, in: The Common Currency in Europe and Rapidly Rising Debt in Japan, OECD, Economics Department, *Working Papers*, No: 239, ECO/WKP.
- Saatçi, Yasin (2007), “Türkiye’de Kamu Borç Yönetimi, Süreci ve Tarihsel Gelişimi”, *Bütçe Dünyası*, Cilt: 3, Sayı: 27.
- U.N.D.P. (1997), “Debt Management”, A Report on The Joint Programme of Debt Management 1991–1996, UNDP in Cooperation with UNCTAD and The World Bank, September.

- UNCTAD (1999), *The DMFAS Programme Effective Debt Management*, UNCTAD/GID/DMS/15/ Rev. 1.
- UNITAR (1999), “The ‘Building Blocks’ of Effective Govenment Debt Management”, *Paper* Written Following a UNITAR Sub-Regional Workshop on Effective National Debt Management for Eastern and Southern African Nations (Harare – Zimbabwe, 20 to 24 September 1999), Document No. 8, Geneva, December.
- World Bank (2001), “Cash Management and Domestic Debt Market Development Tanzania”, *The World Bank Public Debt Management*, Macroeconomic and Financial Management Institute of Eastern and Southern Africa, June.
- Yılmazcan, Dilek (2003), “Türkiye’de Dış Borç Yönetiminin Koordinasyonu ve Yabancı Ülke Uygulamaları”, 18.Türkiye Maliye Sempozyumu, *Türkiye’de Kamu Borçlanması (Ekonomik ve Sosyal Etkileri Beklentiler)*, 12–16 Mayıs 2003, Girne, Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti, Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü ve Maliye Araştırma Uygulama Merkezi, Yayın No: 16.

Siyasal Ahlak Dışı Davranışlara Farklı Bir Çözüm: Anayasal İktisat ve Ahlak Anlayışı

Mustafa SAKAL

mustafa.sakal@deu.edu.tr

İsmail KİTAPÇI

kitapci-deu@hotmail.com

A Different Solution of Political Amoral Behaviours: Constitutional Political Economy and Morality Approach

Abstract

Political morality is the most important element of policy making aim. Political amoral behaviors bring about political and economic corruptions and cause to deviation in the public resource allocation as well. The intersection point of politics and morality doesn't generate positive results for society. It is hard to expect politics to be ethical. Against amoral behaviors, Constitutional Political Economy is a very different solutions. Instead of waiting for politicians to be ethical, Constitutional Political Economy reveals that restriction the unlimited power and authority of politicians for politics doesn't become an institution outside of the morality.

Key Words : Constitutional Political Economy, Morality (Ethics), Political Morality.

JEL Classification Codes : B3, H3.

Özet

Siyasal ahlak siyasetin yapılış amacının en önemli unsurudur. Siyasal ahlak dışı davranışlar siyasi ve ekonomik yozlaşmaları beraberinde getirmekte, kamusal kaynak tahsisinde de sapmalara neden olmaktadır. Siyaset ve ahlakın kesiştiği nokta toplum için çoğu zaman olumlu sonuçlar yaratmamaktadır. Siyasetten ahlaklı olmasını beklemek güçtür. Siyasal ahlak dışı davranışlara karşı Anayasal İktisat çok farklı bir çözüm getirmektedir. Anayasal İktisat siyasetçinin ahlaklı olmasını beklemek yerine siyasetin ahlak dışı bir kurum haline gelmemesi için siyasetçinin sınırsız güç ve yetkilerinin sınırlandırılması görüşünü ortaya koymaktadır.

Anahtar Sözcükler : Anayasal İktisat, Ahlak, Siyasal Ahlak.

1. Giriş

Ahlak insanların toplumda nasıl davranmaları gerektiği konusuna ilişkin ölçütler koymaktadır. Ahlak aynı zamanda insanlara bir sorumluluk bilinci de yüklemektedir. Toplumdaki değer yargıları ışığında ahlak insanlara bir rol biçmekte; neyin iyi neyin kötü, hangi davranışların erdemli hangi davranışların erdemsiz olduğu da toplumdaki değerlerin bileşimi sonucunda ortaya çıkmaktadır. Tüm kamu kaynaklarını yönetmekle ve bunları adaletli bir şekilde tahsis etmekle görevlendirilen siyasetçilerin de ahlaka uygun davranmaları son derece önemlidir. Siyaset insanları mutlu kılma adına gerçekleştirilen en önemli araçlardan biridir. Siyasetin bir araç olarak görülmeyip bir amaç olarak görülmesi siyasal ahlakın dışına çıkmak demektir. Siyasal ahlak siyasetin temel yapı taşlarından birisidir. Siyasal ahlakın dışına çıkılması siyaseti de ahlaksız bir hale büründürmektedir. Hatta çoğu erdemli insan siyasetin ahlakla bağdaşmayan kötü örneklerini görerek siyasetten uzaklaşmaya çalışmaktadır. Bu açıdan siyasetle ahlakın ne kadar bağdaşıp bağdaşmadığı konusu tartışma konusu olmaya devam etmektedir.

Temelde siyasetle ahlâk arasındaki ilişki üç farklı yaklaşımla ele alınmaktadır (Dursun, 2005: 19). Bu yaklaşımlar siyaseti ahlâka feda eden Platoncu yaklaşım, siyasetin ahlâkî değerlere bağlanarak yapılamayacağını savunan Machiavellici yaklaşım ile siyasetin kendi varlığını sürdürebilmesi için gerekli olan ahlâkî değerlerin gelişeceği ortamı hazırlayacağı demokratik yaklaşımdır. Bu çalışmada öne sürülen Anayasal İktisat yaklaşımı bu üç yaklaşımın dışında farklı bir ahlak ve siyaset ilişkisini ortaya koymaktadır. Anayasal iktisat ahlak ve siyaset tartışmalarının ötesinde siyasal ahlak dışı davranışlara kesin ve net çözümler üretmektedir. Siyasetçilerin yapısı gereği ahlak dışı davranışlarda bulunabilmesi ihtimaline karşı siyasetçilerin bu güç yetkilerinin nasıl sınırlandırılması konusunun altı çizilmektedir.

Bu çalışmada şimdiye kadar siyasetin bir eylem alanı (pozitif) olmasına karşın ahlakın olması gerekenleri (normatif) ortaya koyan bir olgu olmasından kaynaklanan ahlak ve siyaset arasındaki tartışma ortadan kaldırılarak Anayasal İktisadın siyasal ahlak dışı davranışların oluşmamasına dair ortaya koyduğu somut çözümler ortaya konulmaya çalışılacaktır.

2. Ahlak Kavramı

Ahlâk ilk planda insanların toplum içindeki davranış kalıplarını ve birbiriyle ilişkilerini düzenlemede etkin rol oynayan bir değerler sistemi olarak görülebilir (Kılavuz, 2002: 256). Ahlâklı kişi, toplum yaşamının bireye yüklediği görevler ve yükümlülükler ile kişisel çıkarları arasında denge kurabilen bir kişidir. Ahlâkın tanımında “vicdana” öncelik tanıyan Sokrates, Aziz Augustinus, Montaigne'e göre ahlâk, kendisiyle baş başa kalan vicdanın ayrılmaz parçasıdır. Jean Jacques Rousseau, vicdanın iyi ve kötü karşısında

şaşmaz bir yargıç olduğunu ileri sürmüştür. Aristoteles'e göre, “doğruluğun ne olduğunu, ancak doğru insan bilebilir” Ahlâkın konusu insanı erdemli kılmaktır. Akıl ahlâkın yol göstericisidir. Ahlâkın görevi, “iyi ve kötüyü değerlendirmektir”. Descartes'e göre, insanın içinde beliren bir başkasının hakkına el koyması yönünde isteğine karşı çıkması; istemese dahi zor durumdaki bir başkasına yardım elini uzatması için doğru düşünmesi yeterlidir (Aliefendioğlu, 1999: 154–155).

Ahlak sözcüğü kimi zaman etik sözcüğünün yerine kullanılabilmektedir. Fakat etik ve ahlak sözcüklerinin köküne inildiğinde bu iki kavramın anlam olarak birbirine yakın durmasına rağmen birtakım farklılıklar taşıdığı da ortaya çıkmaktadır. Etik, karakter ve alışkanlık anlamına gelen Grekçe *ethos*'tan; ahlak karşılığı kullanılan Latince *moral* kelimesi ise, yine adet, alışkanlık, karakter anlamına gelen *mos*'tan türetilmiştir. Her iki kelime de huy, karakter, mizaç, alışkanlık ve yaratılış gibi anlamlara gelse de, zaman içinde farklı kullanım alanları oluşmuştur. Buna göre ahlak, sosyal bir varlık olan insanın içinde yaşadığı toplumun davranış kurallarının toplamıdır ve bu kurallara uygun davranmak da ahlaklılıktır. Etik ise ahlak fenomeni üzerine düşünme, bu olgunun kendisine yönelik araştırmadır. Diğer bir deyişle ahlak yaşanılardır, etik ise düşünülendir. Bu bakımdan ahlaki toplumun bize giydirdiği bir elbise olarak nitelendirmek mümkündür (Poyraz, 2008: 16–17). Etik ise daha çok kişilerin inançlarının, tutumlarının ve davranışlarının bileşiminden oluşan bir değerler kümesi şeklinde ifade edilebilir (Kavran ve Wyman, 2009: 10). Etiğin soyut ve kuramsal bakış açısının tersine ahlak, bireylerin günlük yaşam içerisinde nasıl yaşamaları gerektiğini ince ayrıntılar içinde pratik açıdan düşünmektedir (Kılavuz, 2002: 256).

2.1. Siyasal Ahlak

Ahlâk siyaset, ekonomi ve ticaret gibi bir toplumsal eylem alanı değil bu eylem ve davranışların nasıl olacağını gösteren bir kurallar ve değerler sistemidir. Ahlâk, toplum hayatında insanların davranışlarının *nasıl olması gerektiğine* ilişkin ölçüler koymakta ve davranış sahiplerine bir “vazife” (ödev) yüklemektedir (Dursun, 2005: 19). Tabii ki bu ödev sorumluluğu sadece vatandaşlara ait değildir. Bu açıdan siyasette ya da devlet yönetiminde yer alması gereken ya da beklenen değer yargıları ve normlar da ahlâkın siyasal boyutunu ortaya koymaktadır. Siyasal ahlak siyasal karar alma sürecinde geçerli olan (ya da geçerli olması beklenen) değer yargılarının, örf ve adetlerin, normların ve kuralların oluşturduğu sistem bütünüdür ifade etmektedir. Siyasal karar alma sürecinde kamusal mal ve hizmetler arz edilmektedir. Bu hizmetleri arz edenler Hükümet ve Bürokrasi'dir. Kamusal mal ve hizmetlere talepte bulunanlar ise seçmenlerdir. Seçmenler siyasal süreçte isteklerini ve arzularını ya da direkt olarak oylamaya katılmak suretiyle ya da birlikler oluşturmak suretiyle açıklarlar. O halde siyasal süreçte dört aktörün varlığından söz edilebilir. Siyasal Partiler, Bürokrasi, Baskı ve Çıkar Grupları ve Seçmenler'dir (Aktan, 1994a: 17–18). Bu dört aktör için de ahlaki norm ve ölçüler söz konusudur. Bu noktada en büyük ahlaki sorumluluk iktidar gücünü elinde bulunduran hükümete

düşmektedir.

2.1.1. Seçim Öncesi ve Seçim Sonrası Politikacının Ahlak Dışı Davranışları

Siyasal partilerin, seçim öncesinde halka tanıttıkları programlarını iktidara geldiklerinde yerine getirmeleri ve böylece verdikleri sözü tutmaları ahlâksal görevleridir. Petter, kamu görevlilerinin sorumluluklarını ahlaki, mesleki, mali, yasal ve kamusal sorumluluk alanları olarak sınıflandırmıştır (Özdemir, 2008: 182). Bazı nedenlerle programlarını yerine getiremiyor olmaları durumunda da nedenini halka dürüstlikle, gecikmeden açıklamaları ahlâksal görevlerinin ve halka karşı taşıdıkları sorumluluğun gereğidir. Demokratik bir siyasal yönetimde bu denli önemli görevler yüklenen siyasal partiler, Anayasa ve siyasî partiler yasasına göre, seçim yoluyla ulusal istencin oluşmasını sağlamak, ülkenin çağdaş uygarlık düzeyine ulaşması amacını gütmek, ülke çapında faaliyet göstermek, insan haklarına, demokrasiye ve ülkenin bütünlüğüne ve laiklik ilkesine uymak yükümlülüğü altına girmişlerdir. Siyasî partiler, kurulduklarında, yasanın belirlediği amaç kapsamında kalacaklarını ve bu sınırlar içerisinde çalışacaklarını belirlemektedirler (Aliefendioğlu, 1999: 158). Fakat zamanla siyasal iktidarın bu sınırların dışına çıkarak hareket etmesi siyasal anlamda yozlaşmaları beraberinde getirmekte ve kamusal kaynakların tahsisinde çarpıklıklara neden olabilmektedir. Nikita Kruşçev’in de belirttiği gibi politikacılar nehrin olmadığı yerde bile köprü kurma vaadi verebilmektedirler. En kötüsü de kamu görevlilerinin yolsuzlukların içine bulaştıkları, rüşvet aldıkları, zimmetine para geçirdikleri, eş dost kayırmacılığı (kronizm) yaptıkları, ahabap çavuş ilişkisi içerisinde bulundukları ve rant kollayan bir kesimin oluşmasında başrol oynadıkları gibi durumlar her geçen gün artmaktadır.

Bu amaçla “Fredericson, değerleri, kamu yönetiminin en önemli unsuru olarak görmüş ve başta anayasa olmak üzere, yasalara, dürüstlüğe, profesyonelliğe ve bireysel ahlaka bağlı olmanın önemine dikkat çekmiştir” (Özdemir, 2008: 186–187). *“Ona göre kamu yönetiminde gözlenen pek çok etik dışı uygulamanın gerçek nedeni politikacıların tutum ve eylemleridir. Örneğin, bir kamu görevlisi, etik dışı bir davranış yaptığı zaman, bu davranışı bir yasa ya da üstün emrine dayanarak yaptığını ifade edebilir ve böylece kendi sorumluluğundan kurtulmaya çalışabilir”*.

2.1.2. Demokrasinin Yozlaşması: Ahlaki Çöküntü

Özel hayatlarında birer homo-economicus olan bireylerin kamu ekonomisinde de bu güdüyle davranması kamu yararı ilkesini ortadan kaldırmış, kamu kaynaklarının tahsisinde de birtakım yozlaşmaları beraberinde getirmiştir.

Liberal toplumun “Victoria Dönemi” diye adlandırılan dönemlerinde örneğin İngiltere’de ferdin kendi ailesinin geçimini sürdürürken göz önünde tuttuğu; çok çalışıp,

çok kazanmak; tasarruf edip para biriktirmek, borçlanmamak ve faizden kaçınmak, başkalarının ve bu arada devletin malına ve mülküne saygılı davranmak gibi temel ilkeler; politik yaşamda seçmen, politikacı ve bürokrat olarak görev aldıklarında da fertleri bağlar durumdaydı. Ancak politikacıların ve seçmenlerin “devlet hazinesinin kişisel çıkarlar için kullanılabileceğini keşfetmeleri”nden sonra ferdin kendi yaşamına yön verirken göz önünde tuttuğu ahlaki kurallar başka, toplum adına hizmet yaparken başka olmuştur. Diğer bir deyişle toplum adına hizmet yapan fert kendini ahlaki kurallarla bağlı saymaz hale gelmiştir (Savaş, 2007: 21).

Yine aynı sebeple, hem siyasi iktidar hem de fertlerin ahlaki değer yargıları değişmiş; “gelirine göre harcamak”, “tasarruf yapmak”, “toplumsal çıkarları ön planda tutmak” gibi ahlaki ilkeler tahrip olmuş, bunların yerini “köşeyi dönmek”, “hızlı yaşamak” ve “aileyi su başına toplamak” gibi ilkeler alırken “devlet malı deniz yemeyen domuz” ve “merak etmeyin alışveriş” gibi sloganlar insan ve toplum yaşamına yön veren ilkeler haline gelmiştir (Savaş, 1997: 4–5). Bu durumun oluşmasındaki en önemli faktör “kişisel çıkar-oy alışverişi” ile formüle edilen seçmen-politikacı ilişkisine aittir. Bu ilişkiyi yozlaştıran nedenlerden biri hem seçmen hem de politikacı olarak fertlerin, ahlaki kurallardan uzaklaşması, diğeri de devlet malını yağmalayan politikacının, sadece “seçimi kaybetmek” gibi bir cezayla cezalandırılmasıdır (Savaş, 2007: 20–21). Oysa ceza hukukunun temel ilkelerinden biri olan “suç ile cezanın orantılı olması” ilkesi demokrasilerde devlet hazinesini yağmalayan politikacıya uygulanmayan bir ilkedir. Ayrıca hırsızlık, rüşvet ve yetkisini kötüye kullanmak gibi bir suç oluşturmadığı sürece siyasi iktidardaki politikacının devlet varlığını har vurup harman savurması bir “suç” olarak düşünülmemektedir. Bütün bu yapılanlar “hükümet politikasının gereği” olarak kabul edilir ve ulusal kaynakları yok eden ekonomik dengeleri altüst eden, üstelik gelecek nesillerin refahını ipotek altına alan bir hükümet sadece “seçimi kaybetmek” ile cezalandırılır. Siyasi iktidarın karşısında sadece “seçimi kaybetmek” gibi bir müeyyide konulmuş olması da, politikacının ahlaki kurallardan kolaylıkla vazgeçebilmesinin bir diğer nedenini oluşturmaktadır (Savaş, 2007: 21). Özetle Lord Acton’un “Mutlak güç ahlaksızlaştırır” ilkesi ekonomik-politik yaşamda tezahür eder hale gelmiştir.

2.1.3. Siyasi Ahlakin Tamamlayıcı Bir Unsuru Olarak Vergi Ahlakı

Ahlak sadece “uyulması beklenen kuralları “değil aynı zamanda “yapılması gereken (ya da beklenen) görevleri” de belirtir. Bu çerçevede aileden ve tüm toplumdan bir sorumluluk beklenmektedir. Sorumluluk esasen “ödev ahlakı”dır. Örneğin, toplumun vergi ödeme bilinci ve şuurunun yerleşmiş olması bir ödev ahlakıdır. Bu anlamda vergi ahlakı, sorumluluk bilincinin gelişmiş ve kurumsallaşmış olması ile yakın ilişki içerisinde (Aktan, 1994a: 7). Bu durumda hiç şüphesiz bir toplumun ahlak normları ile vergileme arasında bir yakın ilişkinin mevcut olduğu söylenilebilir. Kişilerin vergiye karşı duyarlılıkları çok farklı olabilmektedir. Özellikle bu durumun oluşmasında siyasal ahlakın kişiler üzerinde bıraktığı izlenimin etkisi çok fazladır. James ve diğerleri (2001) tarafından

yapılan vergi ahlakı ilgili çalışmalarda kamu mali politikalarının en önemli ayakları olan kamu kaynaklarının tahsis ve dağıtım mekanizmalarının devlet tarafından adaletli yapıldığı düşüncesinin vergi ahlakını olumlu yönde etkilediği ortaya konulmuştur (Torgler ve Schaltegger, 2005: 3–4).

2.1.3.1. Seçmen Ne Kadar Ahlaklı Olabilir?

Hiç şüphesiz vergi ödemeyi bir ödev ahlakı olarak ele alan ve vergi kaçakçılığını ayıplayan ve kınayan bir toplumda bireylerin vergiye gönüllü uyumun kendiliğinden sağlanabileceği söylenebilir (Aktan, 2006c: 131). Bu bakış “Ahlaki Duygular Teorisi” kapsamında değerlendirilir. Ahlaki bakış açısından hariç “Rasyonel Tercih Teorisi” kapsamında bireyler birer homo-economicus gibi davranarak ödeyeceği vergiyi minimize etmek isterler. Bu noktada devlet hukuki cebir yetkisini de göz önünde bulundurarak vergiye uyumu cezai yaptırımlarla gerçekleştirecektir. Her ne kadar vergi alanında devletin yaptırım gücü mekanizmalarının genişliği ya da etkinliği olsa da vergi ahlakının tam olarak yerleşmesinde tam manasıyla etkili olmayabilir. Ülkelerin tarihsel arka platformunda verginin bireyler için ne anlam ifade ettiği vergi ahlakının yerleşmesi açısından son derece önemlidir. Örneğin Amerika’da vergi ile ilgili gelişmelerin arka planına bakıldığında özellikle vergi sınırlandırmaları ve vergiye olan duyarlılık konusunda halkın baştan beri istekli olduğu anlaşılmaktadır. Zira İngiliz kolonisi olan Amerika’nın bağımsızlık mücadelesini verirken “temsilsiz vergi olmaz” şeklinde bir anlayış geleneğine sahip olması Amerikan vatandaşlarının geçmişten günümüze vergi konusuna verdiği önemi gayet net göstermektedir (Alm ve Skidmore, 1999: 481–482). Amerikan filmlerinde sıklıkla görmeye alıştığımız “Hayatta iki şeyden kaçamazsın; biri ölüm diğeri ise vergi” şeklindeki ifadeler dikkate değerdir.

Seçmen oyunu, kazandığı ahlâksal değerlere, siyasal partiler ile adaylar hakkında sahip olduğu bilgiye göre kullanır. Önyargılarına ya da spor kulübü tutarcasına fanatik siyasal parti bağlantısıyla oyunu kullanan seçmen iyi ile kötü, yanlışla doğru arasında oy kullanmanın ahlâksal bağlantısını kuramaz; oy kullanmanın doğru seçim yapmanın bir etik ödev olduğunun bilincine varamaz. Vicdanı karşısında kendisini sorgulayarak oyunu kullanan seçmen, ahlâksal değerlere uygun davranmış, yanılma payını azaltmış olur. Seçmenin oy kullanması, aynı zamanda demokratik işlev açısından yönetime katılmadır. Seçmenin görevi seçtiği temsilcisinin nasıl çalıştığını olabildiğince yakından izlemesi onun ahlâksal sorumluluğunun bir başka boyutudur. Seçmen, temsilcilerini eleştirirken, kullandığı oyla kendisinin de yönetimden sorumlu bulunduğunu sürekli anımsamalıdır (Aliefendioğlu, 1999: 157).

Bazı durumlarda güçlü ahlaki değerlere sahip bir seçmenin bile ekonomik yaşamda bu değerleri pek fazla dikkate almadığı durumlar da ortaya çıkabilmektedir. Örneğin; yolda bulduğu paranın sahibini araştıran, yazılı belgesi olmasa bile borcuna son kuruşuna kadar sadık, kursağına haram para girmemiş bir vatandaş düşünelim. Bu kişinin

güçlü ahlaki değerlere sahip olduğunu söyleyebiliriz. Sizce bu vatandaş faturasız mal alır satar mı? Gelir vergisi ödememek için gelirini saklar mı? Ruhsatsız inşaat yapar mı? Bekleme kuyruklarına yandan sızar mı? Vergi denetçisine rüşvet verir mi? Bu sorulara cevap olarak güvenle “hayır yapmaz” diyemezsiniz. Çünkü özel alandaki güçlü ahlaki değerler kamu alanını kapsamayabilmektedir. Bunu paralel olarak kişinin haksız kazanç sağlaması da çoğu zaman takdirle karşılanabilmektedir (Akat, 2006).

3. Anayasal İktisat Yaklaşımı

Anayasal İktisat yaklaşımının arka planını Kamu Tercihi teorisi oluşturmaktadır. Kamu tercihi, piyasa dışı karar alma mekanizmasının ekonomik analizi veya basitçe ekonomi biliminin politika bilimine uygulanması olarak tanımlanabilir. Kamu Tercihi Teorisi 1960’lı yıllarda yaşanan ekonomik sorunlara çözüm olarak geliştirilen, öncülüğünü 1986 Nobel Ekonomi Ödülü sahibi James M. Buchanan’ın yaptığı çağdaş iktisadi yaklaşımlardan biridir. Buchanan, Tullock ve Downs gibi kamu tercihi teorisyenleri, kamu ekonomisindeki aktörlerin (politikacıların ve bürokratların) tıpkı bireyler gibi rasyonel davrandıklarını savunmaktadır. Bu yaklaşıma göre “Bireylerin piyasa sürecindeki alıcı ve satıcı rolleri, siyasi ortamda oy verici, vergi ödeyici, politikacı, bürokrat veya kamu hizmetlerinden yararlanıcı gibi rollere dönüştüğünde kişilik değişimine uğramayacakları eşyanın tabiatının doğal bir sonucudur”. Bu sebeptir ki kamu ekonomisinde de özel çıkar maksimizasyonunun varlığı kabul edilmektedir (Dura, 2006: 110; Kinneer, 1999: 131–132). Anayasal İktisat teorisinde ise devletin bireylerin can ve mal güvenliğini sağlamasına karşılık onun hak ve özgürlüklerine özellikle politikacıların sınırsız olan güç yetkilerine karşı ne tür sınırlamalar getirebileceği ve bu sınırlamaların neler olması gerektiği konusu tartışılmaktadır.

3.1. Anayasal İktisat ve Ahlak Felsefesi

Anayasal İktisat ilgilendiği alan itibariyle ahlak konusunu öncelikli olarak ele almış politik düşüncenin ahlaktan türediğini ortaya koymuştur. Brand Blanshard (1966) politik düşüncenin ahlakla bağımlı olduğunu, politik problemlerin aynı zamanda ahlaki problemlerle sonuçlandığını ortaya koymuş ve bu konuda devlete düşen sorumlulukların neler olması gerektiğine de dikkat çekmiştir (Yeager, 1988: 4–5). Buchanan’ın ahlak felsefesinde de “anlaşma”nın kendisi iyiyi oluşturmaktadır. Değerler sadece bireylerde bulunduğundan, ancak onlar, başlaması konusunda hep beraber anlaşarak, bir sosyal sonucu destekleyebilir. Vurgu bütünüyle prosedür üzerinedir, neticede ortaya çıkacak sonuçlarla ilgili hiçbir ahlaki denetim mümkün değildir. Bu bakımdan Buchanan’ın sözleşmecî ahlakı, yapısal sonuçlar bakımından açık uçludur (Rowley, 2002: 65–66).

James Buchanan ve Gordon Tullock’un ortak eserleri *Oybirliğinin Hesabı*’nın (The Calculus of Consent–1962) basılmasıyla birlikte 1960’ların başından beri yeni sözleşmeciler, sonuççuluktan çok prosedürün ahlaki önemine vurgu yaparak, egemen

faıdacı ahlaka karşı bir görüş sergilemişlerdir (Rowley, 2002: 55). Aynı zamanda Douglas North kurumları bir toplumda oynanan oyunun kurallarına benzeterek politikanın bir kurum olması dolayısıyla en büyük rolün politikacının ahlaki sorumluluğunda olduğunu görerek siyasal karar alma sürecinde politikacıların sınırsız yetkilerinin sınırlandırılması gerektiğine dikkat çekmiştir.

Anayasal İktisat aynı zamanda insanların özel hayattaki çıkarıcı ve faıdacı yaklaşımın kamusal alanda da devam ettiğini ortaya koymuşlardır. Bu yaklaşımı Buchanan “bireysel çıkarın mevcut olmaması durumunda başka bir çıkarın da söz konusu olamayacağı” görüşüyle dile getirmiştir. Tam bu noktada Buchanan politikacıları bir ahlaki sınırlama koymak yerine ahlaki yozlaşmalara neden olabilecek faktörlerin ortadan kaldırılması için politikalar (sınırlamalar) geliştirmenin önemini vurgulamıştır. Bu bakımdan Anayasal iktisat “ahlaki toplum”dan “ahlaki düzene” geçiş konusunda neler yapılabileceğinin altını çizmektedir (Buchanan, <http://www.canaktan.org/ekonomi/anayasal_iktisat/diger_yazilar/tandircioglu-borc-finansmani.pdf>).

Özellikle David Hume’ın da altını çizdiği ahlâklı, dürüst, haysiyetli, kamu çıkarını öncelikli olarak düşünen tarzda niteliklere sahip siyasetçileri seçmek mümkün olmadığına göre; öncelikli olarak yapılması gereken politikacının ahlâklı, dürüst, haysiyetli davranmasını gerektirecek şekilde kuralların oluşturulmasıdır. Anayasal İktisadın bu görüşünde politikacılar ve bürokratlar sıradan insanlar gibi görülmekte, politika da, birçok oyuncunun içerisinde oynadığı tamamen farklı hedefleri olan ya içsel tutarlılığı ya da etkinliği bulunmayan bir oyuna benzetilmektedir. (Buchanan, <http://www.canaktan.org/canaktan_personal/canaktan-arastirmalari/anayasal-iktisat/aktan-buchanan-pozitif-kamu-tercihi.pdf>, 15.12.2008). Buchanan bu durumu şu cümlelerle izah etmektedir. (Aktaran: Aktan, 1994b: 120).

“Siyaseti ıslah etmek için, siyaset oyununun ‘kuralları’nı ıslah etmek gereklidir. Kamu Tercihi ve Anayasal İktisat perspektifi içerisinde siyasetin ıslah edilmesi için güç ve yetkilerini ‘kamu çıkarı’ doğrultusunda kullanacak iyi ahlak sahibi kimselerin seçilmesi ve bunların yönetime getirilmesi şeklinde bir öneri söz konusu değildir. Bir oyun kuralları ile belirlenir ve daha iyi bir oyuna ancak oyunun kurallarını değiştirmek suretiyle ulaşılabilir.”

3.1.1. Kişisel Çıkar Yaklaşımı ve Fert

Anayasal iktisat felsefesine göre piyasada da politikada da ortaya çıkan sonuçları yaratan tek unsur “fert”tir. Ferdin dışında herhangi “organik” bir varlık söz konusu değildir. Ferdin seçimi hiç şüphe yok ki içinde bulunan “kurumsal yapı”yı etkilemektedir. Ancak iktisat teorisinde ferdi seçimler her türlü kurumsal etkinin dışında ele alınır ve böyle bir seçim sonucunda ferdin “fayda maksimizasyonu”na ulaştığı öne

sürülür. Politika da ise yapılan seçimler yönünden “kurumsal” ve “yasal” yapının ihmal edilmesi mümkün olmadığı gibi karar veren ferdin bir maksimizasyonu gerçekleştirdiğini iddia etmek de söz konusu olamaz. Çünkü Buchanan’ın da vurguladığı gibi “Adam Smith’in görünmez elinin politikada bir karşıtı yoktur” (Savaş, 2007: 33).

Yine de kurumsal yapının dikkate alınmaması ve piyasada ferdin daima fayda maksimizasyonuna ulaştığının farzedilmesi gibi iki önemli eksikliğe rağmen, iktisat ilminde; piyasada oluşan kararların tek sahibi olarak ferdin gösterilmesi; politikaya da uygulanabilir. Kısaca söylemek gerekirse, ferdin seçim ile ilgili davranışını değişik seçim ortamlarına uygulamak mümkündür. Ortaya çıkacak farklar, ferdin seçim davranışının değişmesinden değil, seçimin yapıldığı ortamın kurumsal farklarından doğacaktır (Sakal, <http://www.canaktan.org/ekonomi/anayasal_iktisat/diger_yazilar/sakal-kamu-ekonomisi-teorisi.pdf>). Özellikle politikanın içinde bulunduğu rekabet ortamı politikacıyı devamlı olarak davranışlarını oy kaybı ve kazancı yönünden değerlendirmeye sürüklemektedir. Eğer bir politikacı, oy kazandırıcı politikaları; ahlaki olmadıkları gibi gerekçelerle desteklemekten kaçınırsa, bir başka politikacının bunları destekleyeceğini ve kendisi yerine seçimi kazanacağını bilir. Bunun içindir ki politik rekabet, toplumsal değerlendirmelere yatkın bir politikacıyı dahi, karar alırken “oy hesabı” yapmaya zorlamaktadır. Kar motifinin terk edilmesi bir firmayı piyasadaki silip atarsa, oy hesabının ihmal de politikacıyı politikadan silip atmaktadır. Karı da, oyu da kazanmanın en kolay yolu “vatandaşlar ne istiyorsa onu vermek” veya “veriyor görünmek”tir (Savaş, 1997: 65). Genelde siyasi ve ekonomik sebepler çağdaş demokrasilerde bütçe açığı ve buna bağlı olarak da enflasyon ve ödemeler dengesi açıklarını adeta “vazgeçilmez özellikler” haline getirmiştir. Bunun temel nedeni tüm siyasi iktidarı ele geçirmek için rekabet eden politikacıların, seçmenlerin ve bürokratların “kişisel çıkar duygusu” ile hareket etmesidir. İnsanların doğuştan sahip olduğu veya aile çevresinde edindiği ahlak, aile fertlerine olan bağlılık ve sadakatle sınırlıdır. İnsanları aileden daha geniş topluluklar içinde ahlaklı davranmaya sevk eden, tarihsel bir süreç içerisinde oluşan kültürel ortamdır. Hayek’in “Büyük Toplum”, Buchanan’ın da “ahlaki düzen” adını verdiği bu ortamın doğuşu sayesinde “mülkiyet hakkı” ve “ticari faaliyet” ortaya çıkmış ve piyasa güçlerinin “kendiliğinden işleyen bir koordinasyon sistemi” yaratması mümkün hale gelmiştir (Savaş, 2007: 20).

3.1.2. Ahlaki Çıkmaza Giden Yol

Anayasal iktisat bireylerin sosyal bir anayasa uygulayarak elde ettikleri kazançlar üzerinde odaklanır ve bu tam olarak bir anayasal iktisat perspektifiyle “ahlakın” konusunun ne olduğu ile ilgilidir. Karşılıklı yararlı sınırlamalar için açık bir örnek, yolların kurallarıdır. Eğer hangi tarafa gideceğimize duruma göre karar vermek yerine, kendimizi genel olarak yolun bir tarafında, sağ veya sol, gitmekle sınırlandıırırsak hepimiz avantajlı çıkarız. Ama biz bu kuralları benimsediğimizde diğerleri bunları uygulamazsa hiçbir yararı olmaz. Tersine diğerleri bu kuralları benimsediğinde yapılacak en iyi şey bunları

uygulamaktır (Vanberg, 2002: 250).

Yol kuralları örneği oyun teorisinde “anlaşmalar” diye adlandırılan şeydir. Eğer birisi yolun sağ tarafında gitme kuralını ihlal ederse, bunu ahlaki bir sorun olarak ele alınmamakta ya da yolun kurallarının öğrenilmesini ahlak eğitimimizin bir parçası sayılmamaktadır. Ahlak açıkça kurallarla da ilgilidir ama ahlak kuralları anlaşmalarından farklı bir özellik taşır. Filozof David Gauthier anlaşma yoluyla ahlak (Morals by agreements) adlı kitabında ahlak prensiplerini bireysel ilgi yolunda tarafsız sınırlamalar olarak tanımlayarak geleneksel ahlak anlayışına ulaşabileceğimizi savunmaktadır. Ahlaki problem oyun teorisinin mahkum açmazı olarak ifade ettiği örnekle daha açık bir şekilde analitik olarak ortaya konulabilir ve ahlaki sınırlamalar bu tip açmazların üstesinden gelebilecek kısıtlamalar olarak kabul edilebilir. Daha belirgin olarak, Gauthier ahlak problemi olarak algılan şeyin analitik olarak bir mahkumun ikilemi olarak tanımlanan oyunun kurallarının neler olduğunun anlaşılır bir şekilde temsil edilebileceğini, ahlaki prensiplerin öyle ikilemlerin üstesinden gelmemizi sağlayan baskılar olduğunun söylenebileceğini ileri sürmektedir. Gauthier’ in belirttiği gibi “ahlaki iddialar hangi güçten kaynaklanırsa kaynaklansın tamamen tutuklunun ikilemi tarafından temsil edilen karşılıklı etkileşimin yapısal problemin üstesinden gelen rollerden kaynaklanır.” (Vanberg, 2002: 250-251; Vanberg ve Congleton, 1992: 418).

Ahlaki prensiplerin neler olduğu düşünüldüğünde zaman dürüst olmak, yalan söylememek, başkalarını dolandırmamak, sözünde durmak, başkalarının mülkiyetine saygı duymak ve v.s. gibi kurallar akla gelmektedir. Bu gibi kurallara göre herhangi biri, gerçekten insanlar kendileri ile ilgili karşılıklı etkileşim içinde oldukları zaman, tutuklunun ikileminin üstesinden gelebileceklerini gösterebilir, yani kendi mesleki çıkarları üzerindeki ahlaki baskılara saygı duymadıkları zaman avantajlar elde edilemeyeceğinin farkına varabilirler (Vanberg, 2002: 251). Ahlak İlkeleri (The Principles of Ethics) adlı eserinde Herbert Spencer (1820- 1903) “Herkes ahlaklı olmayınca hiç kimse ahlaklı olamaz.” diye yazmaktadır. Yani birinin ahlaka uygun olmayan davranışlarda bulunması diğerlerinin de ahlak-dışı (gayri ahlaki) davranmasına neden olabilir. Spencer’in ahlak konusunda verdiği mesaj oldukça açıktır; bir kişinin ahlaklı olması yetmez! Ya da bir tek alanda ahlaka uygun olan davranışların bulunması yeterli değildir, tüm alanlarda ahlaka uygun ilkelerin ve standartların yürürlükte olması gerekmektedir (Aktan, 2004: 6). Tablodan da görüldüğü gibi, eğer bir kişi kendi ahlaki kurallarını benimseyip davranışlarını sınırlandırmadığı takdirde kendisi için en iyi sonuç ortaya çıkarken karşı taraf için en kötü sonuç ortaya çıkmaktadır.

Tablo: 1
Ahlak Çıkmazı

B		
	Benimsenilen ahlaki kurallar	Sınırlandırılmamış eylemler
Benimsenilen ahlaki kurallar	S;S	W;B
Sınırlandırılmamış eylemler	B;W	T;T

A

B: En iyi sonuç S: En iyi ikinci sonuç

T: Üçüncü en iyi sonuç W: En kötü sonuç

Kaynak: VANBERG, Viktor J. Anayasal İktisat, Ahlak ve Ekonomik Düzen Politikası, Çev. Melek Seferoğlu, İçinde: Anayasal İktisat, Editör: Coşkun Can Aktan, Siyasal Kitabevi, Ankara, Ağustos-2002, s. 251.

Anayasal İktisadın asıl ilgi alanı fertlerin üzerindeki baskıları kabullenerek menfaatlerini nasıl gerçekleştirebilecekleri aynı zamanda fertlerin davranışları üzerindeki ortaklaşa empoze edilen baskılar ile çıkarlarını nasıl gerçekleştirebilecekleri sorunudur (Vanberg, 2002: 251–252). Genel olarak ifade etmek gerekirse Anayasal iktisat perspektifinin aydınlığa kavuşturabileceği ilk husus, ahlaki prensiplerin insanoğlunun ilgisinden tamamen ayrıştırılmış değerler olmadığı, fakat onların ortak sosyal yapısal değerler olduğu, sosyal çevrede yaşatılmak istenilen oyunun kurallarıyla ilgili tercihlerin olduğudur. Bu açıdan bakıldığında ahlak bilimi felsefecilerinin cevabını aradığı sorular ile anayasal iktisatçıların araştırdığı sorular arasında bir eşitliğin olduğu söylenebilir. Ahlak bilimi felsefecisinin sorusu “doğrunun ne olduğu” veya “idare etmenin adil olduğu kuralların neler olduğudur”. Anayasal iktisatçının sorusu ise “toplum fertlerinin yargılanmasında ortak anayasal değerindeki kuralların neler olduğudur” (Vanberg, 2002: 254).

3.2. Gayri-ahlaki Durumlara Karşı Anayasal Kuralların Vazgeçilmezliği

Geçmiş dönemlerde Descartesçi Akılcılık (rasyonalizm), doğal hukuk felsefesi ve Benthamcı faydacılık yaklaşımları akıllı, dürüst, erdemli ve yardımsever insanlardan oluşan yöneticiler, hükümetler ve mantık ilkeleri (akılcılık), iktisadi ya da sosyal olgular veya kurumların oluşturulması, yönlendirilmesi ve gerektiğinde revize edilmesi için yeterli görülmekteydi. Aynı zamanda Sosyal Mühendislik olarak da adlandırılabilen bu düşüncede insan aklına ve bilime sonsuz güven duyulmaktadır (Odabaş ve Güngör, 1999: 23). Bu düşünce zaman içerisinde değişmiş iktisadi sosyal olgularla birlikte kurumların oluşturulmasında ve yönlendirilmesinde yasaların ve anayasaların önemi ortaya çıkmıştır.

Toplumsal yaşamada anayasalara olan ihtiyaç geçmişten günümüze birçok bilim adamı tarafından seslendirilmiş; Platon’un “Ahlak ve iyi terbiye için iyi bir anayasa

gereklidir.” sözü anayasanın gerekliliği konusunda dikkate değerdir. Diğer taraftan John Stuart Mill de “Anayasal devlet ilkesi, siyasal gücü elinde bulunduran kimselerin bu güçlerini kötüye kullanabileceklerinin varsayılmasını şart koşar.” şeklindeki ifadeleriyle anayasanın olmazsa olmaz bir kural olduğundan bahsetmiştir. Kamu Tercihi ve Anayasal İktisat disiplinlerinin doğuşuna önderlik eden Nobel Ekonomi ödülü sahibi James M. Buchanan da iyi bir sosyal düzen ve iyi bir devlet yönetimi için kural ve kurumların üzerinde sıklıkla durmuştur. Buchanan devletin sahip olduğu güç ve yetkilerinin anayasal düzeyde sınırlandırılmasını savunmaktadır. Ona göre örneğin devletin para basma yetkisi anayasal düzeyde sınırlandırılmaya tabi tutulmalıdır. Kamu gücünü elinde bulunduran kişilerin bu gücü sınırsızca kullanmak hakkı ortadan kaldırılmalıdır. Bu noktada Lord Acton’un “Güç yozlaşma doğurur. Mutlak güç, mutlak yozlaşma demektir” şeklindeki ifadeleri Buchanan’ın düşüncelerini çok açık bir şekilde desteklemektedir (Aktan, 2006a: 30).

Buchanan, toplum halinde yaşamak için kurallara gerek olduğunu belirtmektedir. Buchanan Hobbes’un Leviathan adlı eserinde “kurallar olmadan hayatın tenha, yoksul, çirkin ve kaba” olacağı sözüne atıfta bulunarak kuralların önemine işaret etmektedir. Buchanan aynı zamanda kuralların en önemli özelliği olarak belirsizliği azaltmalarını göstermektedir. Kurallar ekonomik yaşamda belirsizliği azalttıkları için bireylerin karar alırken karşılaştıkları önemli bir riski de ortadan kaldırmaktadır. Çünkü ekonomik açıdan karar alırken en önemli risklerden biri belirsizliktir. Belirsizlik ya da önünü görmeme birey açısından karar alma aşamasında son derece önemli bir engeldir (Aktan, 2006a: 30). Bu noktada Anayasal iktisat yaklaşımı yöneticilere doğrudan ve veya dolaylı olarak nasıl davranmaları gerektiği konusunda tavsiyeler vermekten ziyade toplumda geçerli olacak olan alternatif anayasal kuralların oluşturulması kanaatindedir. Yani bu durum Anayasal İktisat felsefesinde amaca ulaşmak için her şeyin meşru sayılması şeklinde tezahür eden bir Machiavellian tarzı bir ahlak anlayışına yer verilmediğini ortaya koymaktadır (Brennan ve Buchanan, 1988: 187).

Yine Buchanan’a göre kuralları düzenlemek ve geliştirmek için politikayı geliştirmek elzemdir. Bu ilerleme etik olarak, güçlerini bir kısmını kamu menfaatleri için kullanılmaları kaçınılmaz olan, güçlü insanların seçilmesi sayesinde de sağlanmayacaktır. Bir oyun kendi kuralları ile tanımlanır ve daha iyi bir oyunsa ancak kuralları değiştirerek üretilir. Konuya bu açıdan bakıldığında belirli politikalarda (örneğin vergi yasasındaki önerilen şu veya bu değişiklikler) görüş ve tavsiyelerde bulunmak pek hoş karşılanmamaktadır. (Buchanan,

<http://www.canaktan.org/ekonomi/anayasal_iktisat/diger_yazilar1/ertekin-buchanan-kamutercihi-perspektifi.pdf>). Olson’a göre de bazen her bir birey kendi yararını ne kadar zekice gözetecek biçimde davranırsa davranırsın bu toplumsal olarak rasyonel sonucun kendiliğinden ortaya çıkmasına kesinlikle yol açmaz. Bu durumda, toplumsal olarak etkin ve rasyonel bir sonucun ortaya çıkması kurumların devreye girmesiyle sağlanabilir (Demir, 2003: 66). Hayek de kurallar konusunda Buchanan’la fikir birliği içerisindedir. Hayek;

yapmamız ve yapmamamız gereken şeyler açısından bizden hangi fiillerin beklendiğini ve güç kullanımında hükümeti bağlayan kuralların neler olduğunu bildiğimiz takdirde, hükümetlerin keyfiliklerinden kurtulacağımızı ifade etmektedir. Hayek’e göre özgür toplum kuralsız, yasasız veya hükümet iktidarının olmadığı bir toplum değil; yönetimin kendisinin, insanların daha önceden malumu olan kurallarla tahdit edildiği bir toplumdur (Butler, 2001: 39).

3.2.1. Sözleşmecî Anayasa ve Buchanan’ın Görünmez Eli: Yapıcı Rasyonalizm

Anayasal politik iktisat teorisinin felsefî temellerini Sosyal Sözleşme Teorisi (Social Contract Theory) oluşturur. Sosyal sözleşme, toplumda birlikte yaşayan bireylerin, temel hak ve özgürlükleri ile toplumun içerisinde uyulması gereken kuralları içeren enformel kurallar üzerinde görüş birliğine varmalarını ifade etmektedir. İyi bir toplumsal düzenin temelleri, sosyal sözleşme içerisinde oluşturulmuş kural ve kurumlara dayalıdır. Sosyal sözleşme anayasal demokrasinin normatif ilkelerini içermektedir (Aktan, 2006b: 68).

Anayasal politik iktisat; iyi bir toplum düzeni oluşturacak politik kuralların ve kurumların sosyal sözleşme teorisine dayalı olarak belirlenmesini ifade etmektedir. Ancak, toplumun hem hukuki hem de kurumsal yapısını yönlendirecek anayasaların, vatandaşların bilinçli gayretleri ile ideal şeklini alacağını kabul eder. Bu aynı zamanda Rawls’ın sosyal sözleşme teorisine de aynı anlama gelmektedir. Fakat insanların bu sosyal sözleşmeyi oluştururken “bilgisizlik perdesi” ile hareket etmesi gerekmektedir (Aktan ve Dileyci, 2007: 30–31). Bu düşünce literatürde “Sözleşmecî Anayasacılık” (Contractarian Constitutionalism) olarak adlandırılır. Bu yönüyle Sözleşmecî Anayasacılık aynı zamanda “Yapıcı Rasyonalizm” (Constructive Rationalism) ilkesine dayanmaktadır. Bu ilkenin karşıtı görüş ise sosyal düzeni belirleyen kural ve kurumların zaman içinde kendiliğinden, yani spontan olarak oluştuğunu iddia eden “Evrimsel Rasyonalizm” (Evolutionary Rationalism) dir. Spontan düzenler tarihi evrim süreci içerisinde kendiliğinden gelişmiş, soyut ve belli amaçlara yönelik olmayan kural ve kurumlardır. Örneğin Fizyokratlar’ın “Doğal Düzen”, Adam Smith’in “Görünmez El”i spontan sosyal düzeni açıklamaktadır. Günümüzde “Yapıcı Rasyonalizm”in yani sosyal düzeni oluşturan kural ve kurumların kendiliğinden değil, sözleşmecî bir perspektifle anayasal düzeyde belirlenmesini savunanların başında Buchanan gelmektedir. Buchanan’a göre Yapıcı Rasyonalizm, sözleşmecî anayasacılığın temelini teşkil etmektedir (Aktan, 2006b: 68–69). Buchanan’a göre kural ve kurumlar bireylerce karşılıklı anlaşma, uzlaşma ve sözleşme gibi yöntemlerle tespit edilebilir. Bu açıdan anayasa en önemli toplumsal sözleşmedir (Aktan, 2006a: 31).

Diğer taraftan bir bireyin ilgili kurallardan gelecekte zarar göreceğini önceden iyi bilebileceğini tanınması halinde bile kavramsal olarak bireyler karar almanın anayasal aşamasındaki kurallar üzerinde anlaşmaya varabilirler. Örneğin; gelecekteki hayat çizgisini

bilmeyen bir bireyin özel malını korumak için kurallar konusunda birtakım anayasal kararlarda bulunmak zorunda olduğunu varsayalım. Bu durum karşısında birey gelecekte bir hırsız olma ihtimalinin bulunabildiğini ancak hırsız olsa bile malını korumak için kuralların varlığını isteyeceğini de dikkate almak zorundadır. İlgili kurallar tarafından cezaya tabi tutulma ihtimali olsa bile hırsızlığı önleyici kuralları destekleyecektir. Diğer bir deyişle bir birey gelecekte birini öldürmeyi isteyebileceğini bilse bile cinayeti yasaklayan bir kuralı tasdik edecektir. Böyle bir yasağın olmaması halinde kendisinin öldürülebileceği konusunda daha büyük bir tehlike içinde olacaktır. Bu yüzden anayasal iktisatçılar anayasal testi geçip geçemediklerini görebilmek için vergi kanunları ve harcama kanunlarına ek olarak medeni kanun ve ceza kanunlarını da dikkate alabilmektedirler (Johnson, <http://www.canaktan.org/ekonomi/anayasal_iktisat/diger_yazilar/ekerayca-anayasaliktisat.pdf>).

4. Sonuç

Ahlakla siyasetin ne kadar bağdaşp başdaşmadığı tartışması hala sonuçlanabilmiş değildir. Siyasetin doğasının ahlak dışı davranmayı gerektirdiğini düşünen yaklaşımlarda çoğunluktadır. Ayrıca son derece iyi ahlaklı kişilerin bile menfaati söz konusu olduğunda ahlak dışı davranışlarda bulunabilme ihtimali de her zaman mevcuttur. Anayasal İktisat siyasetçilerin ahlaklı olmasını beklememekte, onların ahlak dışına çıkmalarını engelleyen kuralların üzerinde durmaktadır. Özellikle kamusal kaynakları yönetmekle görevlendirilmiş kişiler “başkasının parasını başkası için harcadıklarını” düşündüklerinden dolayı ahlak dışı davranışlarda bulunabilmektedirler. Burada şu soruyu sormak gerekmektedir. Özel hayatında son derece güçlü ahlaki ilkelere sahip olan bir insanın kamu yönetiminde ve ekonomisinde yer alması durumunda ahlaklı davranacağının bir garantisi var mıdır? Elbette ki yoktur, yine de kamu yönetimini ve ekonomisini yönetmekle görevli kişilerin ahlaklı olmaları durumunda bile onları ahlak dışı davranışlara yönlendirebilecek yasal ve kurumsal önlemlerin alınması da son derece önemlidir.

Anayasal İktisat yukarıda sayılan faktörleri göz önünde bulundurarak siyaset ve ahlak ilişkisine farklı bir bakış açısıyla yaklaşmıştır. Anayasal İktisat bu noktada ahlakın göreceli bir kavram olması aynı zamanda bir risk unsuru taşıması nedeniyle özel hayatlarında birer homo-economicus olan bireylerin kamu ekonomisinde de aynı şekilde davrandığını varsayarak bireylerin ahlaklı olmalarından ziyade ahlaki düzenin iyi kurgulanmasını savunmaktadır. Bu amaçla Anayasal İktisat yaklaşımı sosyal sözleşme teorisinden yola çıkarak kural ve kurumların bireylerce karşılıklı anlaşma, uzlaşma ve sözleşme gibi yöntemlerle tespit edilebileceğini ortaya koyarak anayasanın en önemli toplumsal sözleşme olduğunu ifade etmektedir. Böylelikle kendisini geleneksel ahlak tartışmalarının gerisinde bırakmaktadır.

Kaynakça

- Akat, A.S. (2006), Ahlaki Değerler ve Kamusal Alan, *Vatan*, 14 Mart 2006 Salı.
- Aktan C.C. (1994a), *Temiz Toplum ve Temiz Siyaset*, T Yayınları, Mart Matbaacılık Sanatları Tic. ve San. Ltd.Şti, Bornova-İzmir.
- Aktan C.C. (1994b), *21. Yüzyıl İçin “Yeni” Toplumsal Sözleşme*, T Yayınları, Mart Matbaacılık, İzmir.
- Aktan C.C. (2004), *Toplam Ahlak Felsefesi ve Toplam Ahlak Yönetimi*, <http://www.canaktan.org/canaktan_personal/canaktan-arastirmalari/toplam-ahlak/aktan-toplam-ahlak.pdf>, 14.12.2008.
- Aktan C.C. (2004), *Toplam Ahlak Felsefesi ve Toplam Ahlak Yönetimi*, <http://www.canaktan.org/canaktan_personal/canaktan-arastirmalari/toplam-ahlak/aktan-toplam-ahlak.pdf>, 14.12.2008.
- Aktan C.C. (2006a), “Yeni Kurumsal İktisat”, İçinde: *Kurumsal İktisat; Kurallar, Kurumlar ve Ekonomik Gelişme*, Editör: Coşkun Can Aktan, Kurumsal Araştırmalar Serisi No: 2, Yayın No: 194, Sermaye Piyasası Kurulu, Ankara.
- Aktan C.C. (2006b), “İktisat Okulları Perspektifinden Kural ve Kurumlar”, İçinde: *Kurumsal İktisat; Kurallar, Kurumlar ve Ekonomik Gelişme*, Editör: Coşkun Can Aktan, Kurumsal Araştırmalar Serisi No: 2, Yayın No: 194, Sermaye Piyasası Kurulu, Ankara.
- Aktan C.C. (2006c), “Vergi Psikolojisinin Temelleri ve Vergi Ahlakı”, İçinde: *Vergileme Ekonomisi ve Vergileme Psikolojisi*, Editörler: Coşkun Can Aktan, Dilek Dileyici, İstiklal Y. Vural, Seçkin Yayıncılık, Ekonomi Kitapları Dizisi: 21.
- Aktan C.C., Dilek Dileyici (2007), “Kamu Tercihi İktisadına Giriş”, İçinde: *Modern Politik İktisat, Kamu Tercihi*, Seçkin Yayıncılık, Ekonomi Kitapları Dizisi: 30, Ankara.
- Aliefendioğlu, Y. (1999), “Ahlak ve Siyaset”, *Mülkiyeliler Birliği Dergisi*, Cilt: XXUI, Sayı: 214,
- Alm, J., M. Skidmore (1999), “Why Do Tax and Expenditure Limitations Pass in State Elections?”, *Public Finance Review*, 1999; 27.
- Brennan G., J.M. Buchanan (1988), “Is Public Choice Immoral? The Case for the “Nobel” Lie”, *Virginia Law Review*, Vol. 74, No. 2, Symposium on the Theory of Public Choice (Mar., 1988), pp. 179–189, Published by: Virginia Law Review.
- Buchanan, J.M., *Borç Finansmanının Ahlaki Boyutu*, Çev: Haluk Tandircioğlu, s. 3, <http://www.canaktan.org/ekonomi/anayasal_iktisat/diger_yazilar/tandircioglu-borc-finansmani.pdf>, 15.12.2008.
- Buchanan, J.M., *Kamu Tercihi Perspektifi*, Çeviren: Şaban Ertekin, <http://www.canaktan.org/ekonomi/anayasal_iktisat/diger_yazilar1/ertekin-buchanan-kamutercihi-perspektifi.pdf>, s. 4, 10.12.2008.

- Buchanan, J.M., *Pozitif Kamu Tercihi Teorisi ve Normatif Temelleri*, Çeviren: Coşkun Can Aktan, s. 8, <http://www.canaktan.org/canaktan_personal/canaktan-arastirmalari/anayasal-iktisat/aktan-buchanan-pozitif-kamu-tercihi.pdf>, 17.12.2008.
- Butler, E. (2001), *Hayek, Çağımız İktisat ve Siyaset Felsefesine Katkısı*, Çev: Yusuf Ziya Çelikkaya, Liberte Yayınları: No: 55, Ankara.
- Demir, Ö. (2003), *İktisat ve Ahlak*, Liberte Yayınları: 86, Cantekin Matbaası, Ankara.
- Dura, Y.C. (2006), “Kamu Tercihi Teorisinde Kamusal Etkinlik Problemi”, *Türk İdare Dergisi*, Sayı 451, Haziran 2006, ss. 107–117.
- Dursun, D. (2005), “Siyaset ve Ahlak: Gerçeklikle İdealin Bağdaşmazlığı Sorunu”, 2. *Siyasette ve Yönetimde Etik Sempozyumu*, 18–19 Kasım–2005, Sakarya, www.etikturkiye.com/etik/dursun.pdf (Erişim: 18.02.2009).
- Johnson D.B., *Anayasal İktisat*, Çeviren: Hayal Ayça Şimşek, <http://www.canaktan.org/ekonomi/anayasal_iktisat/diger_yazilar/ekerayca-anayasaliktisat.pdf>, 15.03.2008.
- Kavran D., Wyman, S.M. (2009), “Building a Landscape for Ethics Training in Southeastern Europe”, <<http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/untc/unpan003965.pdf>>, 28.06.2009.
- Kılavuz, R. (2002), “Yönetmelik Etik ve Halkın Yönetmelik Etik Oluşumuna Etkileri”, C.Ü. *Sosyal Bilimler Dergisi*, Aralık 2002 Cilt: 26, No: 2, s. 255–266.
- Kinnear, D. (1999), “Kamu Tercihi Teorisi”, Çev: Gazi Sonkur, içinde: *Anayasal İktisat*, Editör: Coşkun Can Aktan, Siyasal Kitabevi, Ankara.
- Odabaş H., K. Güngör (Çevrimiçi), *Anayasal Bütçelerin İrdelenmesi: İcraya Anayasal Sınırlamalar Getirilebilir mi?*, <http://www2.aku.edu.tr/~kgungor/KML.rtf>>, s. 22–23, 12.12.2008.
- Özdemir, M. (2008), “Kamu Yönetiminde Etik”, Z.K.Ü. *Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt 4, Sayı 7.
- Poyraz, H. (2008), “Siyasi Ahlakın Coğrafi Sınırları: Ahlak Felsefesi ve Siyaset”, <www.yerelsiyaset.com/pdf/ocak2008/5.pdf>, 15.12.2008.
- Rowley C. (2002), *Özgürlük ve Devlet*, Çev: İbrahim Dalmış, Liberte Yayınları: 63, Ütopya Basın Yayın Ltd. Şti., Ankara.
- Sakal M., *Kamu Ekonomisi Teorisinin Gelişmesinde Kamu Tercihi Teorisinin Etkisi*, <http://www.canaktan.org/ekonomi/anayasal_iktisat/diger_yazilar/sakal-kamu-ekonomisi-teorisi.pdf>, 11.12.2008.
- Savaş V.F. (1997), *Anayasal İktisat*, Avcıol Basım Yayın, 3.Basım, Ocak 1997, İstanbul.
- Savaş V.F. (2007), *Anayasal İktisat*, İlke Yayın No: 3, Sosyal Bilimler Dizisi: 1, Gazi Üniversitesi Basımevi, 4. Baskı, Ankara.

- Torgler B., C.A. Schaltegger (2005), “Tax Morale and Fiscal Policy”, Center for Research Economics, Management and the Arts, *Working Paper*, No: 2005-30.
- Vanberg V.J., R.D. Congleton (1992), “Ratioanality, Morality and Exit”, *American Political Science Review*, Vol. 86, No: 2.
- Vanberg, V.J. (2002), “Anayasal İktisat, Ahlak ve Ekonomik Düzen Politikası”, Çev. Melek Seferoğlu, İçinde: *Anayasal İktisat*, Editör: Coşkun Can Aktan, Siyasal Kitabevi, Ankara.
- Yeager, L. (1988), *Ethics in the History and Doctrine of Virginia School*, Prepared for the Fourth Annual Lecture in the Virginia Political Economy Lecture Series, Fairfax, Virginia.

Çin’de İkili İstihdam Yapısı ve Küresel Etkileri

Selma Sevinç ORHAN
ssevincorhan@hotmail.com

Ahmet Can BAKKALCI
acbakkalci@pau.edu.tr

Chinese Dual Employment Structure and Its Global Impacts

Abstract

China’s exports increased by five times over the last two decades and China has become world’s third biggest exporter and importer after Germany. Chinese labor markets has been changing, growing and getting richer after The Policy of Open Doors. First of all labor wage has been increasing especially in the Pacific coast of China. This region is one of the most attractive direct foreign investment areas in the world and this structure makes China more important in the global economic system. In the era of US financial crisis China can be seeing as an economic stabilizer against the global recession. Chinese economy produces more and grows rapidly. But Chinese market and labor force shows dual structure. Dual structure of the Chinese economy makes income distribution unfair. One side of the labor market is rich and the other side is poor. Comparative poverty of two sides has been growing and some global impact on World’s economy.

Key Words : Global Economy, Employment, Labor Market, Demographic Windows of Opportunity, China.

JEL Classification Codes : F14, F16, F21, F43.

Özet

Çin son yirmi yılda ihracatını beş kat artırarak, ABD ve Almanya’nın ardından dünyanın en büyük ihracatçı ve ithalatçı ülkesi durumuna gelmiştir. Açık Kapı Politikaları’nın ardından Çin işgücü piyasaları değişmekte, büyümekte ve zenginleşmektedir. Çin’de özellikle Pasifik Okyanusu kıyı şeridinde ücret artış oranları yüksektir. Bu bölge dünyanın en çok doğrudan yabancı sermaye çeken bölgesidir ve bu yapı Çin’i küresel sistemin önemli aktörlerinden birisi haline getirmektedir. ABD çıkışlı finansal kriz ortamında Çin, küresel durgunluğa karşı istikrarlandırıcı olarak görülmektedir. Çin ekonomisi çok üreterek hızlı büyümektedir. Ancak, Çin ekonomisi ve işgücü piyasaları ikili bir yapı sergilemektedir. Ekonominin ikili yapısı gelir dağılımını adaletsizleştirmektedir. İşgücünün bir bölümü zengin diğer bölümüyse fakirdir. İki kesim arasında bulunan oransal gelir dağılımı farkı giderek büyümekte ve bu durum dünya ekonomisinde küresel etkiler yaratmaktadır.

Anahtar Sözcükler : Küresel Ekonomi, İstihdam, İşgücü Piyasaları, Demografik Fırsat Penceresi, Çin.

1. Giriş

Bu çalışmada, küresel ekonominin en büyük ticaret ortaklarından Çin’in küresel piyasalarda sahip olduğu ağırlık tartışılmaktadır. Bu amaçla çalışmada üç önemli noktanın altı çizilmektedir. Bunlardan ilki, Çin’in küresel piyasalardaki uluslararası ticareti yapılan malların fiyatlarındaki belirleyici rolüdür. 2006 verilerine göre küresel ekonomide istihdam edilen işgücünün yarıya yakını (764 milyonu) Çin işgücü piyasalarında yer almaktadır. Bu nedenle Çin, küresel işgücü piyasa koşulları ve küresel ücret oranlarının belirlenmesinde baskın bir güce sahiptir.

İkinci olarak Çin’de uzun süredir yakalanan yıllık ortalama %10’luk büyüme hızının ardında işgücü piyasalarının sahip olduğu demografik fırsat penceresi ve ikili piyasa yapısı etkili olmuştur. Bağımlı nüfusun az, ücret oranlarının gelişmiş ülkelere göre düşük olduğu Çin, hala açık olan demografik fırsat penceresine sahiptir. Diğer yandan kır ve kentte görülen dual istihdam yapısı farklı ücret oranları ve iş kollarında üretim yapabilme şansı vermektedir. Kır tarım ürünlerini ucuza üretirken, kent (özellikle liman şehirleri) gelişmiş teknolojik üretim yaparak dış ticarete katılmaktadır.

Üçüncü olarak Çin, değişen demografik yapısının doğal bir sonucu olarak, ikili piyasa avantajlarını kaybetme aşamasına doğru ilerlemektedir. Küresel daralmadan çıkışta Stiglitz gibi pek çok otorite tarafından öncü sayılan Çin, gelecek on yıllarda küresel işgücü piyasalarında yeni sorunların tetikleyicisi olabilecektir.

2. Çin’in Küresel Ekonomiye Entegrasyon Süreci

Küresel ekonominin en büyük ticaret ortaklarından olan Çin, küresel piyasa fiyatlarına da etki etmektedir. Son yirmi yılda ihracatını beş kat artan Çin, ABD ve Almanya’nın ardından dünyanın en büyük ihracatçı ve ithalatçı ülkesi durumuna gelmiştir. Piyasa ekonomisine geçiş sürecini Açık Kapı Politikaları üzerinden yürüten Çin, ulusal ve küresel işgücü piyasalarında hareketlilik ve uzmanlaşma açısından büyük bir dönüşüm yaşamıştır. Doğrudan yabancı sermaye akımlarının önemli bölümünü çeken Çin’de özellikle Pasifik Okyanusu kıyı şeridinde küresel ekonominin en yüksek ücret artış oranları yakalanmıştır¹.

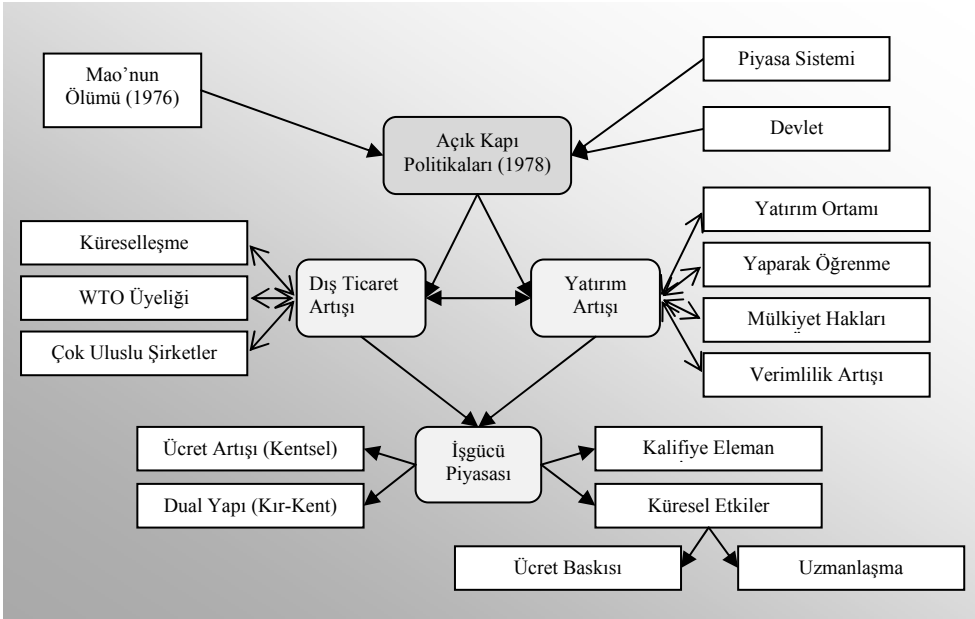
Günümüzde küresel ekonominin en önemli aktörlerinden Çin’de merkezi planlı ekonomi uzun süre en katı haliyle uygulanmış, bireysel hak ve özgürlükler göz ardı edilerek, çalışma hayatı sömürü anlayışı içinde sürdürülmüştür. Mao’nun ölümü ardından piyasa ekonomisine geçiş süreci başta ekonomi olmak üzere tüm toplumsal kurumlarda önemli bir dönüşüme yol açmıştır. 1978 yılında uygulamaya giren piyasa yönelimli “Açık Kapı Politikaları” (*Kaifang Zhengce*), Çin’in küresel ekonomiye uyum sürecinde başlangıç

¹ Durum ilerleyen bölümlerde ve Grafik 4’de ayrıca irdelenmektedir.

noktası oluşturmıştır. İktisat tarihinde devlet kapitalizmi (“*state capitalism*”) olarak anılan bu dönemde, devletin öncülüğünde üretim yapısını dışa açan reformlar yapılmıştır. Çin’de devlet kapitalizmi, sosyalizm ve neo liberal iktisat politikaları arasında bir köprü olmuştur (Petras, 2008). Piyasa kapitalizminin aksine bu orta yolda, devlet özel sermayenin tüm kurumsal rollerini üstlenmiştir.

Devletin paydaşı olduğu kapitalist üretim ilişkilerinin itici gücüyle Çin’deki yatırım ortamı hızlı bir gelişme kaydetmiştir. Çin’de yakalanan olumlu yatırım ortamı ve büyük pazar, küresel sermayenin dikkatini çekmiş, doğrudan yabancı sermaye yatırımları küresel limanlara ulaşımı kolay olan Pasifik kıyı şeridinde yoğunlaşmıştır. Çok uluslu şirketlerin yatırımlarıyla ihracata yönelik sanayileşme stratejisi izleyen Çin ekonomisi ve işgücü piyasası milyonlarca Çinli’yi yoksulluktan kurtaran, “*sosyal yenilik*” olarak adlandırılan yapısal bir dönüşüm süreciyle tanışmıştır (Stiglitz, 2009). Doğrudan Yabancı sermaye akımları düşük ücretli ve kalifiye olmayan işgücünün yarattığı “içsel getiri oranını” çekici bularak Çin’e girmiştir. Yabancı yatırımların artışı “yaparak öğrenme” sürecinde büyük oranda niteliksiz işgücünü nitelikli işgücüne dönüştürerek, özellikle kentsel alanlarda ücret oranlarını artırmıştır.

Şekil: 1
Çin’de Ekonominin Yapısal Dönüşüm Süreci



Kaynak: Çalışmamızda üretilmiştir.

Çin’de doğrudan yabancı sermaye akımları çok uluslu şirketler (ÇUŞ) yoluyla teknolojik değişimi sağlayarak, işgücü piyasalarında verimliliği ve sosyal güvenlik standartlarını yükseltmiştir. Bu yolla Çin ekonomi yapısal bir değişimle yüksek oranlı katma değer üreten bir dönüşüm sürecine girmiştir (Cooke, 2005: 4). Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarından kaynaklanan yayılma etkisi devlet mülkiyetinde bulunan işletmelerde de verimliliği artırmıştır (Buckley, Clegg, Wang, 2007: 8). ÇUŞ’lerin insan kaynakları yönetimini benimseyen politikaları Çin’de liman kentlerinde ve kentsel bölgelerde etkili olmuştur. Bu politikalar, merkezi istihdam politikalarının yerine geçebilecek etkin bir kurumsallaşma sürecini başlatmıştır². Bugün kalkınma yazınında yükselen kurumsal değişim performansı dikkat çeken Çin ekonomisi satın alma gücü paritesine göre dünya sıralamasında ikinci büyük ekonomi haline gelmiştir³. Mao Rejimi’nin ardından Çin’in yakaladığı kalkınma hamlesi, fiyat sisteminin öncülüğünde işleyen piyasa ekonomisine uyum sürecine dayanmaktadır.

Bu süreçte merkezi planlama sistemi terk edilerek, kapitalist sistemin en temel kurumsal yapısı olan özel mülkiyete geçilmiştir. 1978–1993 döneminde piyasa merkezli sürecin etkin işleyebilmesi amacıyla fiyat mekanizmasının yerleşmesi hedeflenmiştir. 1978 yılında Çin piyasalarında satılan malların %94,4’ü merkezi otorite tarafından belirlenirken, 1993 yılında bu oran %12,2’ye düşmüştür (Wedeman, 2003: 254). Çin, piyasa koşullarını ekonominin itici gücü haline getirerek liberal ekonomik sistemi hızla yerleştirmiştir. 1997 yılında yaşanan Güney Doğu Asya Finansal Krizi’ne karşın Çin’de özellikle devlete ait olmayan işletmelerde uluslararası rekabetin arttığı görülmektedir. 1997 yılından sonra girilen özelleştirme süreci yabancı sermaye akımlarını hızlandırarak, liberal sisteme geçişi kolaylaştırmıştır (Cao, 2000: 25).

Ekonomide sanayi sektöründe yakalanan değişime karşılık, kırsal/tarımsal sektörde merkezi otoritenin özel mülkiyete karşı gösterdiği direnç ve geleneksel kurumsal yapılar bu dönüşüm sürecinin diğer bir yönüdür. Tüm dönüşüm sürecinde mülkiyeti devlete ait kırsal kökenli şirketlerin ekonomide ağırlığı devam etmiştir. Çin’de tarım arazilerinin tümü devlete aittir. Finansal sistem devlet kontrolündedir. Devlet otoritesinin devam ettiği geleneksel sektörler karşısında, imalat sanayinde devletin payı oransal olarak azaltılarak rekabet artışı sağlanmıştır. C.Clark (1960)’ın birincil sektör (tarım ürünleri), ikincil sektör (imalat ürünleri) ve üçüncül sektör (hizmetler) kuramında ön gördüğü gibi tarım sanayi dönüşümü devam ederek, sanayi ve hizmetler sektörü öne çıkmıştır. Tüm bu gelişmelerin nedeni açık ekonomi politikaların uygulanmasıdır (Song, 2003: 86).

2001 yılında Çin’in Dünya Ticaret Örgütü’ne (WTO) üye olması Açık Kapı Politikalarının dönüm noktası olmuştur. Çin’in Dünya Ticaret Örgütü’ne üye olması dış

² Yeni Kurumsal iktisat yazını öncüllerinden R.Coase’a göre (1988) mülkiyet haklarının tahsisi, O. Williamson’a göre (1985) işlem maliyetlerinin düşürülmesi ve D.North’a göre (1971) piyasa ilişkilerinin sözleşme ortamında bağtlanması piyasa ekonomisini kurumsallaştıran aşamalardır.

³ Çin satın alma gücü paritesine göre; IMF, Dünya Bankası (2007) ve CIA (2008) verilerine göre Amerika Birleşik Devletleri’nden sonra ikinci sırada yer almaktadır.

ticarete pazarını genişletmiştir. İkili ticaret anlaşmaları nedeniyle ABD yönelimli dış ticaret ilişkileri, WTO üyeliği ardından Avrupa Birliği'ne kaymıştır (National Institute Economic Review, 2008).

3. Çin'de İşgücü Piyasalarının Yapısal Dönüşüm Süreci

Çin'in küresel sisteme eklenmesiyle işgücü piyasalarında hızlanan geleneksel yapıdan modern yapıya geçiş süreci, geleneksel üretimi sürdüren kırsal kökenli yoksul işgücü ile ülkenin doğusunda Pasifik kıyılarında oluşmaya başlayan zengin işgücü arasındaki rekabeti güçleştirmiştir. Açık Kapı Politikaları'nın uyardığı yatırım artışıyla buluşan işgücü Çin'i dünyanın en hızlı büyüyen ekonomisi haline getirmiştir. Bununla birlikte, işgücü piyasaları hızlı büyüme sürecinin neden olduğu bazı sorunlarla karşı karşıya kalmıştır. 1999 yılından beri Çin Merkez Bankası yüksek enflasyon düzeyini düşürmek ve büyüme hızını yavaşlatmak amacıyla daraltıcı para politikaları izleyerek faiz oranlarını yükseltmesine karşılık, kredi talebinin düşürülmesi ve büyüme dinamiklerinin yavaşlatılmasında konusunda başarılı olamamıştır (National Institute Economic Review, 2008). Çin ekonomisinde bulunan bol ve yoksul işgücü arzı en az %8-9'luk büyüme oranını zorunlu hale getirirken, bir yandan da hızlı büyüme sürecinin neden olduğu sorunlarla karşı karşıya kalmıştır.

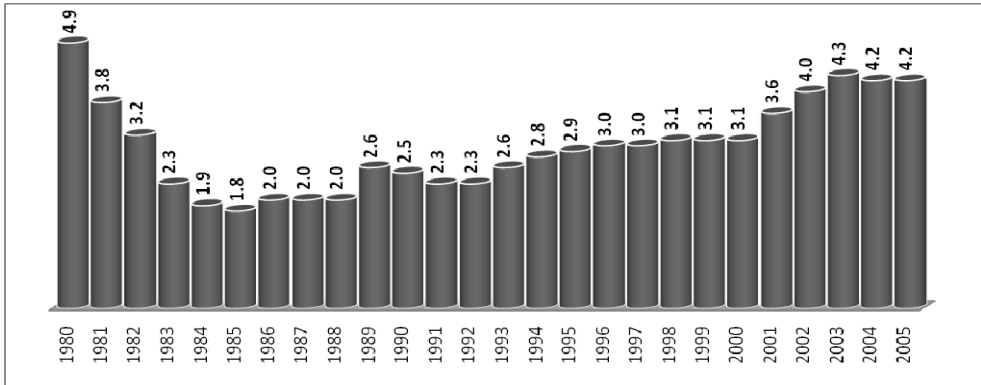
Çin merkezi planlı ekonomi modelini işgücü piyasalarında uygulayan ender ülkelerden biri olarak geçiş öncesi dönemde de küresel ekonomide farklı bir yere sahiptir. Bu model "İnsan Kaynakları Yönetimi" ("*Human Resource Management*") olarak adlandırılmıştır. 1950–1980 döneminde işgücü piyasalarında ücretler merkezi otorite tarafından belirlenmiş, Çin Komünist Partisi ekonomide ihtiyaç duyulan sektörlere işgücü arzını dağıtmıştır. Ancak, Mao'nun ölümüyle sistem terk edilerek, hızlı ekonomik büyüme üzerinde kararlar alınmış, 1970'lerin sonunda kırsal, 1980'lerde ise kentsel alanları kapsayan büyük ekonomik reformlar yapılmıştır (Knight & Song, 2005: 3).

Kamu kesimine ait olan firmalarda işgücü kaynağı planlaması, mavi ve beyaz yakalı tüm işçiler için geçerli olmuştur. Bu planlama çerçevesinde işe alma sürecinde psikolojik testler ve mülakatlar yapılarak işe en uygun kişi seçilmiştir (Zhu, 2005: 206). Öte yandan, işe alınan işçiler hizmet içi eğitimden geçirilmiştir. 2000 yılına kadar bu eğitim çoğu zaman hükümet propagandası şeklinde devam ederken, 2000 yılından sonra iş alanına uygun verimlilik artışı sağlayan eğitime dönüşmüştür. Ancak, Çin Personel Bakanlığı'na göre verilen eğitimler yeterince nitelikli işgücü yaratamamıştır.

1950–1990 döneminde İşgücü Kaynağı Yönetimi yalnızca firma ölçeğinde sınırlı kalmamış, tüm ekonomi geneline yayılmıştır (Dessler, 2006). 1988'de yürürlüğe giren Şirketler Kanunu, radikal bir düzenleme yaparak firmaları kendi kâr ve zararlarından sorumlu hale getirmiştir. Kâr ve zarara dayalı teşvik sisteminin inşası piyasa mekanizmasının kurumsallaşmasını sağlayarak, işgücü piyasalarında işten çıkarma ve/veya

atılma sürecini olağan hale getirmiştir (Song, 2003). 1988 yılından sonra resmi işsizlik rakamları dünya ortalamasının altında kalmakla birlikte hızla yükselmiştir (Grafik 1). İşsizliğin artmasına karşılık, Açık Kapı Politikaları’nın ardından artan yatırım kapasitesi, işgücü piyasalarında ücretlerin yapısını ve toplu iş sözleşmelerinin düzenlenme aralığını etkilemiştir. İşçi ücretleri yatırım alan bölgelerde artarken, artan ücretler Çin ortalamasına göre satın alım gücü yüksek bir işçi sınıfı yaratmıştır.

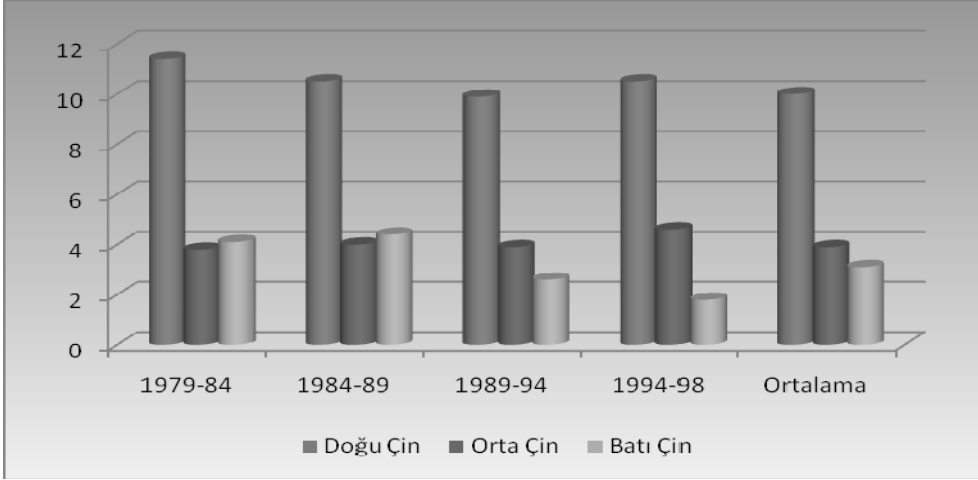
Grafik: 1
1980–2006 Döneminde Çin’de İşsizlik Oranı



Kaynak: ILO, KILM 5th Edition (2007), Internet Software, China Unemployment Rate. ILO verilerinden yararlanılarak çalışmamızda üretilmiştir.

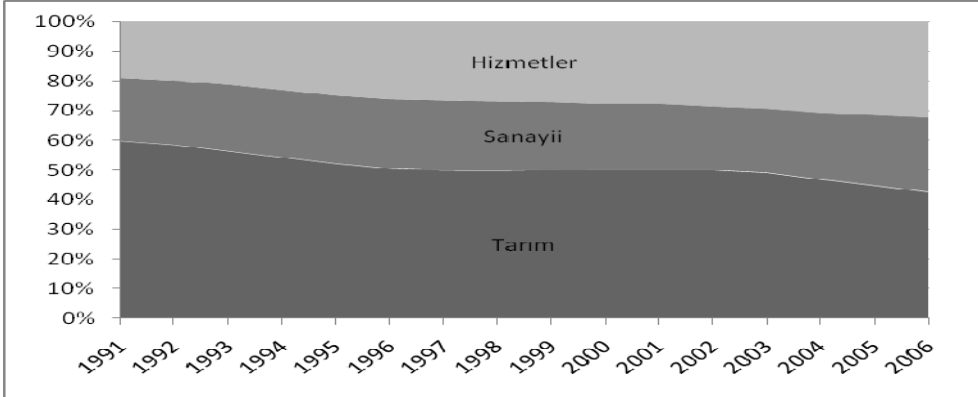
Yatırımların Çin’in Doğu ve Güney bölgelerinde yoğunlaşması fiziki işgücü arzı ve talebinin de bu bölgelerde yoğunlaşmasına, ücret oranlarının artmasına neden olmuştur (Grafik 2). Çin’in coğrafi özellikleri nedeniyle iç kesimlerinde özellikle tarım kesiminde ücretler düşük kalmıştır. Ücret farklılığının ana nedenlerinden biri de istihdamın sektörel dağılımında görülen değişimlerdir (Grafik 3).

Grafik: 2
Çin’de Farklı Bölgelerde Fiziki İşgücü Artışı (%)



Kaynak: Arayama, Yuko & Miyoshi, Katsuya; (2004), *Regional Diversity and Sources of Economic Growth in China*, Blackwell Publishing, p. 1598.

Grafik: 3
İstihdamın Sektörel Dağılımı



Kaynak: National Bureau of Statistics Of China, www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/yearlydata, 27.07.2008. NBS verilerinden yararlanılarak çalışmamızda üretilmiştir.

4. Çin’de İstihdamın Sektörel Dağılımı

İstihdamın sektörel dağılımına göre, toplam istihdam içinde tarımın payı %42,6, sanayinin payı %25,2 ve hizmetler sektörünün payı da %32,2’dir (National Bureau of Statistics Of China, 2008). Çin, tarımın istihdam içindeki payının %42,6 olması nedeniyle Sri Lanka, Endonezya ve Tayland gibi düşük-orta gelir gurubunda olan ülkelerle aynı düzeyde yer almaktadır. ABD, Japonya, Kanada, Avustralya ve AB gibi yüksek gelir gurubunda yer alan ülkelerde tarımın istihdam içindeki payı ise ortalama olarak %4,9 dur. Çin’de sanayi ve hizmetler sektörünün istihdam içindeki payı ortalama olarak %25,2 ve %32,2 iken, yüksek gelir gurubunda yer alan ülkelerde ortalamada sanayi ve hizmetler sektörünün istihdam içindeki payları sırasıyla %24,5 ve %71,8’dir. Sektörel dağılım açısından Çin ekonomisi Türkiye ekonomisinden geri durumdadır. Türkiye ekonomisinde istihdamın sektörel dağılımı açısından tarım, sanayi ve hizmetler sektörünün dağılımı sırasıyla %29,5, %24,7 ve %45,8’dir. Benzer şekilde tarımın GSYİH içinde sektörel dağılımı yüksek gelir guruplu ülkelerde %4 olmasına karşılık, bu oran Çin’de %13, Türkiye’de %9’dur (UNSTATS, <<http://unstats.un.org/unsd/selectionbasicFast.asp>>, 18.02.2009).

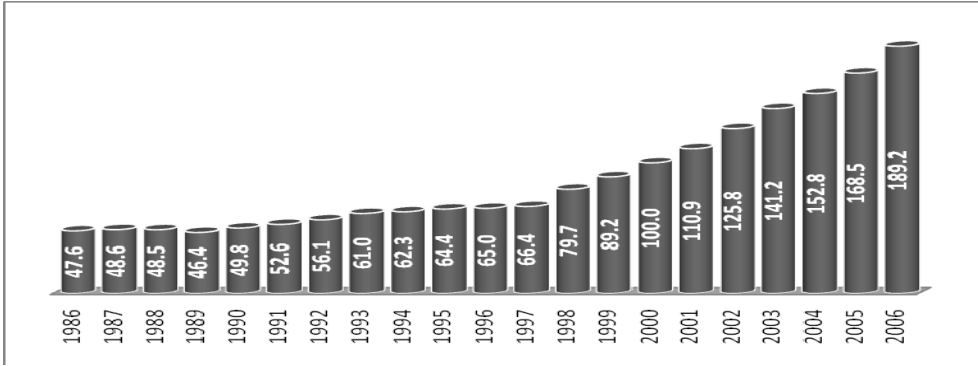
Çin nüfusunun önemli bir kısmı kırsal alanda yaşamakta ve tarım kesiminde istihdam edilmektedir. Çin’de tarım işçilerinin verimliliği oldukça düşüktür. Diğer yandan, tarım arazilerin giderek sanayi üretimine açıldığı gözlenmektedir. Çin’in Dünya Ticaret Örgütü’ne (WTO) üye olması tarımda istihdamın yapısını doğrudan etkilemiştir. WTO üyeliği kapsamında taahhüt edilen gümrük vergilerinin indirilmesi, tarım sektörünün küresel rekabet karşısında zorlanması neden olmuştur. Ancak, bu rekabet kısa vadede tarım kesiminde işsizliği uyarmış ve işgücü gelirini baskı altına almıştır (Bhalla & Qiu, 2004: 71). Bu nedenle 2001 yılından itibaren tarım istihdamının azaldığı dikkati çekmektedir. Kır/kent ve tarım/sanayi dönüşümüne bağlı olarak, Çin’de geleneksel gıda ürünleri talebi giderek azalarak, işlenmiş gıda ürünleri talebi artmıştır. Bu eğilim, başta Çin olmak üzere küresel ekonomide gıda mallarının fiyatlarını dolayısıyla da enflasyon oranlarını artırmıştır. Ancak artış ABD çıkışlı finansal krizle birlikte yavaşlamıştır.

Sanayi ve hizmetler sektöründe çalışan ve gelir düzeyi yükselen işgücünün istihdam içindeki paylarının arttığı gözlenmektedir. Gelir düzeyi artan işgücü geleneksel tarım ürünleri yerine ithal gıda maddelerini tercih etmektedir. Çin’de tarım işçisi giderek yoksullaşırken, artan gıda malı ithalatı küresel gıda malları fiyatlarını yükseltmektedir. Tüm bu gelişmelere bağlı olarak tarım sektöründe gelir düzeyi düşmüş, sanayi ve hizmetler sektörünün yoğun olarak kümelandığı alanlara göç başlamıştır. 1991–2006 döneminde tarım kesiminde istihdam oranı %59,7’den %42,6’ya düşmüştür. Tarım sektöründe yaşanan bu gelişmelerin olumsuz sosyal ve ekonomik sonuçlar doğurmasına karşılık, istihdamın sanayi ve hizmetlere doğru sektörel dönüşümü kaynak dağılımında etkinliği artırmıştır. Bu rasyonalizasyon sürecini hazırlayan en önemli etken, gümrük

vergilerinin düşürülmesiyle yakalanan tarımsal modernizasyon sürecidir. Çin sanayi istihdamı büyüklüğü açısından dünyada ilk sırada yer almaktadır (Leith, 2006: 12). Tüm G-7 ülkelerinin aynı alanda çalışan toplam işgücü, Çin'deki imalat sanayi istihdamının gerisinde kalmaktadır. Tarımda istihdam edilen işgücü oranı 1997-2007 döneminde %47,9'dan %38,4'e düşmüştür. Bu dönemde endüstri istihdamı %24,3'den %26,9'a yükselmiş, benzer gelişme hizmetler sektöründe yaşanarak istihdam %27,8'den %34,7'ye ulaşmıştır.

Açık Kapı Politikaları ile sağlanan yabancı sermaye yatırımlarındaki artışın işsizlik oranlarını doğrudan etkilediği görülmektedir. İşsizlik oranı dışa açık politikaların ve yabancı sermaye yatırımlarının ardından 1985 yılında %1,8 düzeyine kadar düşmüştür. İşsizliğin azalması ve yabancı yatırımların artmasıyla birlikte özellikle Çin'in doğu kesimlerinde yani dünyaya açıldığı Pasifik kıyılarında ücret düzeyi yükselmiştir. Ancak Çin ekonomisinin gelişmeye başladığı son yıllarda teknoloji artışına bağlı olarak işsizlik %4,2 düzeyine yükselmiştir (Grafik 1). Diğer yandan özellikle Doğu yakasındaki ücretler her yıl istikrarlı şekilde yükselmeye devam etmiştir.

Grafik: 4
Reel Ücretlerin Artış Oranı (2000=100)



Kaynak: ILO, KILM 5th Edition (2007), Internet Software, China Real Manufacturing Wage Indices. ILO verilerinden yararlanılarak çalışmamızda üretilmiştir.

2000 yılı endeks başlangıcı olarak kabul edildiğinde ekonominin genelinde reel ücretler yedi yıl içinde %90 düzeyinde artmıştır (Grafik 4). Gelişmiş bölgelerde bu düzeyin %400 civarında arttığı bilinmektedir. Gelirdeki artışın orantısızlığı istihdam piyasalarında gelişen ikili yapıyı beslemektedir. Çin'deki ikili istihdam yapısı gelişmekte olan endüstrileri uzun süre düşük maliyetle çalışmaya hazır işgücüyle beslemiş ve kalkınma dinamiklerini hızlandırmıştır.

Tablo: 1
Çin’de Ücretlerin Çeşitli İş Kollarına Göre Seyri (Reel, ISIC Rev 3/Yuan, 1998–2007)

Erkek Kadın	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Yüzde Artış
Finans	886.08	1003.83	1123.17	1356.42	1594.58	1871.42	2248.50	2685.67	3273.33	4119.58	364,9
Elektrik, gaz, su	873.17	959.42	1069.17	1215.83	1370.00	1562.67	1817.08	2089.42	2397.08	2817.42	222,6
Ulaştırma, haberleşme	817.33	915.92	1026.58	1180.58	1337.00	1331.08	1531.75	1779.33	2051.92	2369.50	189,9
Madencilik	603.50	626.75	695.00	798.83	918.08	1140.17	1406.17	1718.83	2027.92	2364.75	291,8
Kamu Yön., Savunma	647.75	748.17	836.92	1011.83	1164.58	1294.42	1467.42	1708.75	1906.92	2347.58	262,4
Emlak	858.50	958.75	1051.33	1174.67	1291.75	1431.83	1559.33	1715.08	1881.50	2202.08	156,5
Eğitim	622.83	709.17	790.17	954.33	1107.50	1199.92	1356.42	1539.17	1761.17	2180.17	250,0
Toplam/Ortalama	623.25	695.50	780.92	905.83	1035.17	1170.00	1335.00	1530.33	1750.08	2077.67	233,3
Top. ve Par. Ticaret	488.75	534.75	599.17	682.67	783.17	...	...	1270.08	1478.00	1740.67	256,1
İmalat sanayi	588.67	649.50	729.17	814.50	916.75	1041.33	1169.42	1313.08	1497.17	1740.33	195,6
İnşaat	562.33	665.17	727.92	790.33	856.58	956.50	1064.17	1194.83	1367.17	1565.42	178,3
Tarım, balıkçılık	377.33	402.67	432.00	478.42	533.17	580.80	634.30	692.40	785.80	923.80	144,8
Sağlık	707.75	805.33	910.83	1077.75	1232.92	...	...	...	...	...	...

Kaynak: ILO, <<http://laborsta.ilo.org/STP/do/>>, 15.02.2009.

Tablo1’e göre, Çin’deki en yüksek ortalama gelir finansal kesimde çalışanlarca elde edilmektedir. Sıralamada (maden işçiliği hariç) hizmetler sektörünün ortalamanın üstünde gelir elde ettiği görülmektedir. İmalat sanayi üretimi ve tarımda elde edilen gelir ortalamanın altında kalmaktadır. Tarım ve balıkçılık kolundaki ücretler on yılda yalnızca %144 artarken, finans kesiminde artış %364 olarak gerçekleşmiştir. Ortalama gelirler arasında %400’den fazla fark bulunmaktadır. Ortalama reel ücretler 1998-2007 döneminde 623,25 Yuan’dan 2077,67 Yuan’a yükselmiştir.

5. Çin’de İkili İstihdam Yapısının Oluşma Süreci

1990’lı yıllarda Çin, Hindistan, Rusya ve Doğu Avrupa ülkelerinden toplam 3 milyon işgücü (yaratılan küresel işgücünün yarısı) küresel işgücü piyasalarına katılmıştır. Daha önce de ifade edildiği gibi 2006 verilerine göre Çin ekonomisi toplam 1,3 milyarlık toplam nüfusunun 764 milyonunu istihdam etmekte ve küresel istihdamın yarısını elinde bulundurmaktadır. Çin’de toplam işgücünün 284 milyonu kentte, 480 milyonu ise kırsal alanda istihdama katılmaktadır. Çin resmi istatistiklerinde kırsal alana ait işsizlik verisi bulunmamaktadır (China Statistical Yearbook, 2007). Resmi istatistikler kırsal yörelerdeki gizli işsizliğin ölçülmesinde yetersiz kalmaktadır. İstatistiklere 16–50 yaş arası erkek ve 16–45 yaş arası kadın nüfus dâhil edilmektedir. Ancak, resmi emeklilik yaşı kadınlarda 55, erkeklerde ise 60’tır. Bu nedenle işsizlik rakamları gerçekleri tam olarak göstermemekte, Çin’deki işsizliğin boyutları tam olarak bilinmemektedir.

Grafik 1’den de izlenebileceği gibi 1985 yılında %1,8 olan kentsel işsizlik oranı giderek yükselmiştir. Kentte ölçülen işsizlik oranları %4 düzeyini aşmış ve yaklaşık 9 milyon kişiye ulaşmıştır. Ancak kamuya ait işletmelerde 30 milyon kişiye yakın gizli işsiz olduğu tahmin edilmektedir (Bhalla & Qiu, 2004: 46).

Açık Kapı Politikalarıyla yakalanan hızlı büyüme süreci Çin’de, işgücü piyasalarında giderek artan bir sınıf ayırımına neden olmuştur. İşgücü piyasalarında yapısal değişime neden olan temel faktör, işgücü piyasalarında ayrışmaya yol açan liberalizasyon süreci ve tetiklediği doğrudan sermaye akımlarıdır. Çin’de liberalizasyon sürecinin ardından hızla artan sermaye akımları işgücü piyasalarında kadın-erkek, köy-kent ve hemşerilik ayırımını derinleştirmiştir. Son on yılda küresel ekonomide Çin, 10 milyon adet Dolar milyoneri ve binlerce Dolar milyarderi olan bir ülke durumuna gelmiştir (Petras, 2006). Sermaye sahibi Çinliler zaman zaman kadın işçilere, erkek işçilere göre daha az ücret ödeyerek, zaman zaman da kentte yaşayan aile yakınlarının iş başvurularına öncelik vererek ayrımcılık yapmaktadır.

Çin ekonomisi düşük ve yüksek ücret oranlarının bir arada işlediği ikili işgücü piyasaları yoluyla hem kendi üretim kapasitesini hem de küresel ekonominin ticari işlem kapasitesini artırmıştır. Çin ekonomisi küresel ekonominin üçüncü büyük ticari ortağı olarak, küresel liberal fiyat sistemini yönlendiren ülkelerden biri haline gelmiştir. Bir yandan düşük ücret oranlarıyla gıda ve imalat sanayinde çalışan bol ve düşük nitelikli işgücü arzı, diğer yandan da daha yüksek ücretle liman bölgelerinde yabancı sermaye ortaklı şirketlerde çalışan nitelikli işgücü arzı ile Çin ekonomisi, küresel ticaret artışının arkasında yer alan demografik yapının kaynağıdır. Bu iki sınıf arasında niteliksel ve satın alma gücü açısından oluşan fark giderek açılmıştır (Song, 2003: 89). Özellikle doğrudan yabancı yatırım alan bölgelerde ücretler kırsala göre daha yüksek seyrederek, satın alım gücünü yükseltmiştir.

Çin ekonomik yönden olduğu kadar kültürel yönden de küresel ekonomiye entegrasyon sürecini yaşamaktadır. Çin’de küresel tüketim kalıplarını benimseyerek, geleneksel tüketim kalıplarından vazgeçen, küresel toplam talebi ve fiyatları sıçratan 200 milyon orta düzey işçi sınıfı sisteme girmiştir. Bu süreç aynı zamanda bir milyarı aşan yoksul nüfusun küresel işgücü piyasalarına girmesi anlamına gelmektedir. Bu demografik yapı Çin’de işgücünün ikili karakterini giderek kemikleştirmiş, zengin ve fakir arası farkı şiddetlendirmiştir (Song, 2003: 86). Kırsal kesimde yaşayan ve düşük ücretten çalışan işgücü, toplam istihdamın yaklaşık %75’ini oluşturmaktadır. Kırsal işgücünü istihdam eden firmalar küresel piyasalara ucuz emek içeren malları ihraç ederek, uzun süre dünya emtia fiyatlarının yükselmesini engellemiştir. Bu bağlamda Çin’de üretilen malların küresel enflasyonun baskılanmasına yardımcı olduğu söylenebilir.

Çin’in işgücü piyasalarında ikili yapının kısa vadede değişeceği ön görülmemektedir. İş gücü piyasaları devlet denetimi ve yerel yönetimler tarafından uzun yıllar korunmuştur. Bu nedenle köyden kente göç süreci ve yüksek ücret oranlarının yakalanması gecikmiştir. Bir anlamda göç süreci devlet tarafından etkin bir şekilde sınırlandırılmıştır (Knight & Song, 2005: 172). Merkezi planlama teşkilatı tarafından göçün sınırlandırılması amacıyla alt ve üst gelir grupları arasında izlenen farklı ücret politikaları derinleşmiş ancak 2000 yılından sonra devletin işgücü piyasalarına müdahalesi giderek azalmıştır (Zhu, 2005: 209). Devlet müdahalesinin azalması bazı olumsuz

gelişmeleri de beraberinde getirmiştir. İş ve sosyal güvenlik sisteminin ILO standartlarının altında kaldığı işgücü piyasalarında devlet kontrolünün azalması, piyasada insan kaynağı yönetimi gereksinimini şiddetlendirmiştir. Firmalar hükümetten bağımsız olarak kendi insan kaynağı yönetimini planlayarak, bol ve ucuz işgücü arzını gereksinimlerine göre kullanmıştır. Diğer yandan, işten çıkarmaların artması, eğitim ve sağlık hizmetlerinin paralı hale gelmesi, işgücünün kullanılabilir gelirin azalması nüfusun önemli bölümünün hayat standardını düşürmüştür (Petras, 2006: 13).

Çin’de tarım sektörü kayda değer oranda işgücü fazlasına sahiptir. Bu tür piyasalarda işgücü düşük ücretle çalıştığı kırsal piyasalardan yüksek ücret öneren kente göç eğilimindedir. Lewis (1954) neo klasik iktisadın sınırlı işgücü arzı ön kabulüne dayalı kalkınma kuramıyla geliştirmekte olan ülkelerin değerlendirilemeyeceğini, geliştirmekte olan ekonomilerin sahip olduğu bol ve ucuz işgücü arzının bir avantaj yarattığını ortaya koymuştur. Lewis’e göre geliştirmekte olan ekonomilerde az gelişmiş geleneksel ve gelişmiş kapitalist sektörün bir arada yer aldığı ikili bir piyasa yapısı vardır. Burada geleneksel sektör yalnızca tarım sektörünü içermemekte, tüm sektörlerin gelir dağılım özelliklerini yansıtmaktadır. Geleneksel sektörde sermaye ve doğal kaynakların zengin ve işgücü arzının sınırsız olmasına karşılık, marjinal verimlilik oranı oldukça düşüktür. Bu ikili yapıda geleneksel sektörün varlığı zamanla modern sektörü yaratarak, sabit ücretlerden işgücü talebini şiddetlendirmiştir. Kapitalist sektör ise ücretlerin marjinal verimliliğe göre belirlendiği ve göreceli olarak yüksek seyrettiği bir sektördür. Bu ikili kalkınma modelinde ekonomik büyümeyi etkileyen temel kısıt ekonominin sermaye birikim kapasitesi olmuştur (Lewis, 1954).

Lewis’in belirttiği gibi modern sektörün büyüme hızını belirleyen kritik sorun minimum tasarruf eğilimidir. İkili ekonomi ayrımı yaşayan ülkelerde işgücü fazlası geleneksel sektörden modern sektöre homojen bir şekilde aktarılamamaktadır. Uzun dönemde arz fazlası belli bir noktadan sonra (Lewis dönüm noktası) düşme sürecine girmektedir. Lewis’in ikili işgücü piyasaları kuramı büyümenin aşamalarını anlatmakla kalmamakta, geleneksel ekonomiden modern ekonomiye geçiş sürecini de açıklamaktadır. Ekonomik büyüme doğal kaynaklara, fiziki sermayeye, işgücü kaynağına ve toplam faktör verimliliğine dayanan aşamalar yoluyla kalkınma sürecini hızlandırmaktadır. Birinci dönüşüm doğal kaynaklardan-sermaye kaynağına geçişi, ikinci aşama, sermayeden-emeğe dayalı kaynaklara geçişi, üçüncü aşama ise, emeğe dayalı büyümeden toplam faktör verimliliğinin yükseldiği kaynaklara geçişi anlatmaktadır.

Çin ekonomisinde demografik geçiş süreci dalgalı bir makroekonomik seyirle, oldukça çarpıcı bir gelişme sergilemiştir. Diğer geliştirmekte olan ülkelere farklı olarak, Çin’de ikili ekonomik yapı reform sürecinde ve öncesinde merkezi planlama sistemi tarafından yönlendirilmiş ve desteklenmiştir. Planlama döneminde tarımda arz fazlası olmasına karşılık, tarım sektöründe, komünal sistemde ve hane halkı mülkiyetinde (hukou) büyük devlet tekelleri oluşmuştur. Bu üçlü yapı kırdan kente göçü engelleyen yapısal özellikler olmuştur. Bu yapı kaynak dağılımını bozan bir teşvik sistemi yaratırken, teknik

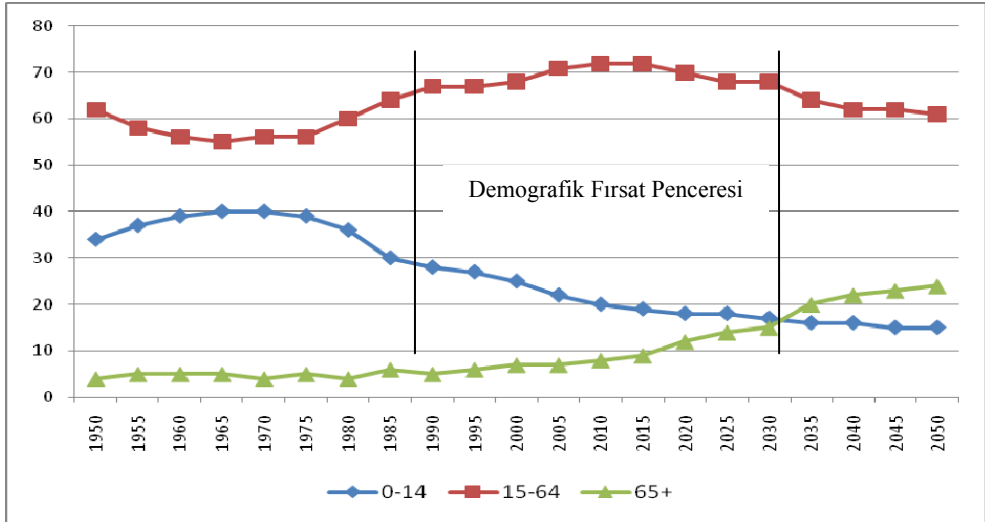
anlamda da etkinliği önlemiştir. İşgücü piyasalarında reform öncesi dönemde marjinal fiziki verimliliğin sıfır olduğu bilinmektedir.

Diğer yandan sözü edilen hantal ekonomik yapı Açık Kapı Politikaları'ndan sonra terk edilmeye başlanmıştır. 1978-2005 döneminde ön görülemeyen bir şekilde yakalanan %10'luk büyüme hızı, işgücü hareketliliğinin yarattığı verimlilik artışının bir sonucu olmuştur. Küresel ekonomiye uyum sürecinde Çin'i diğer yükselen piyasalardan farklılaştıran şey sahip olduğu demografik avantajlardır. Bilindiği gibi Çin ekonomisi kalabalık nüfus avantajının yanında nüfusun demografik dağılımı açısından da ciddi avantaj yakalamıştır. Literatürde bu durum demografik fırsat penceresi olarak adlandırılmaktadır.

6. Çin'in Demografik Fırsat Penceresi

Demografik fırsat penceresi yüksek kalkınma hızı sunan, düşük sosyal güvenlik yükü gerektiren çalışanların daha az sayıda çalışmaya bakmak zorunda olduğu olumlu bir ekonomik durumu ifade etmektedir (Karadeniz, Durusoy ve Köse, 2007; 125–126). Bu noktada bağımlılık oranları büyük önem taşımaktadır. 0–14 yaş arasında kalanlar ve çalışamayacak durumda olan 65 üstü yaş grubunda bulunanlar bağımlı nüfus olarak adlandırılmakta, arada kalan işgücüye çalışabilecek ve diğerlerini finanse edebilecek kesimi oluşturmaktadır (Grafik 5).

Grafik: 5
Çin'de Bağımlılık Oranları



Kaynak: ILO, KILM 5th Edition (2007), Internet Software, China Labor Participation Rate. ILO verilerinden yararlanılarak çalışmamızda üretilmiştir.

Çin’de 1970’lerden günümüze kadar çalışan nüfus oranının artışı, genç nüfusun bağımlılık oranını düşürmüştür. Bu süreç, neo-klasik kuramın işgücü piyasalarında ön gördüğünün tersine, bol ve ucuz işgücü arzının yaratılması ve yüksek tasarruf eğiliminin yakalanmasında önemli bir fırsat sunmuştur. Çin ekonomisinin sahip olduğu demografik avantaj küresel ticarete karşılaştırmalı üstünlük sağlarken, sermaye getiri oranlarının düşmesini de ertelemiştir. Özellikle 1964 yılından sonra genç ve yaşlı bağımlılık oranının hızla düştüğü, 1982 yılında sert bir kırılmayla düşüş eğiliminin hızlandığı gözlenmiştir. 1982–2000 döneminde kişi başına GSYİH’nın her %0.115 artışı istihdamda bağımlılık oranını %1 düşürmüştür. Bu dönemde dikkati çeken diğer bir gelişme tasarruf oranlarının %30–40 düzeyinde oldukça yüksek gerçekleşmiş olmasıdır. Bu nüfus ve tasarruf parametreleri Çin’in yüksek büyüme performansının temellerini oluşturmaktadır (Fang & Dewen, 2006: 4).

1978–1998 döneminde tarımdan tarım dışı sektörlere doğru işgücü akışı sonucunda işgücünün bölgelerarası hızlı mobilitesi GSYİH’da %16’lık artışın nedenidir. Çin’de hızlı ekonomik büyüme toplam faktör verimliliği (TFP) atışının bir sonucudur. Açık kapı politikaları ardından Çin ekonomisi mikro yönetim düzeyinde yakaladığı teşvik sistemi yoluyla üretim faktörlerinin teknik etkinliğini artırabilmiştir. Tüm bu demografik avantajlarla sağlanan hızlı büyüme hamlesine karşın, yukarıda da belirtildiği gibi Çin ekonomisinde nüfusun doğal büyüme oranının ve çalışan nüfusun büyüme oranının düşüşe geçtiği, demografik fırsat penceresinin kapandığı gözlenmektedir.

Çin ekonomisinde hızlı sıçramanın ardında yatan demografik avantajlar ile girdiye dayalı büyüme süreci tükenme noktasına gelmektedir. 2010 yılından itibaren Çin için de demografik fırsat penceresinin kapanmaya başlayacağı, yaşlı bağımlılık oranının hızla yükseleceği ve genç bağımlılık oranındaki azalmanın yavaşlayacağı tahmin edilmektedir (Fang & Dewen, 2006: 6). Grafikte 5’ten de görüldüğü gibi, 2010’da %72’ye kadar çıkan aktif nüfus oranı bu yıldan sonra hızla %60’lara doğru düşecek, istikrarlı ve hızlı büyümeyi sağlayan nüfus, yerini bağımlı nüfusa bırakacaktır. Çin ekonomisi Lewis’in dönüm noktası olarak adlandırdığı sürece girmiştir (Cai, 2008: 9). Bu şekildeki yapısal demografik değişim karşısında Çin işgücü piyasaları ciddi sorunlarla karşı karşıya kalabilecektir. Lewis’in dönüm noktası açısından Çin’de:

1. Ekonomik ve sosyal refah artışına paralel olarak gerek doğum oranlarının düşmesi gerekse tıptaki gelişmelerin etkisiyle ölüm oranlarının azalışı nüfusu yaşlandırmaktadır. Lewis’in işaret ettiği dönüm noktası budur. Demografik geçiş sürecinde doğum ve ölüm oranlarının düşmesi, bağımlılık oranını artırmaktadır.
2. Bol ve ucuz işgücünün kırdan şehre göç ederek işgücü piyasalarına girmesiyle geleneksel sektörün verimliliği oransal olarak artmaya başlamış, kamu düzenlemeleri ve sendikal gelişmelerin etkisiyle yüksek ücret talep eden kentsel işgücünün verimliliği eski büyüme hızını kaybetmiştir.

3. İkili ekonomik yapıda sabit ücretlerden çalışan işgücü geleneksel sektörden modern sektöre geçerken modern sektörde ücretleri artırmıştır.

Çin ekonomisinde doğal büyüme oranı 1960'lı yılların ortasında sürekli yükselme seyrinde olmasına karşın, son yirmi yılda çalışan nüfusun büyüme oranı düşme eğilimine girmiştir. 2010 yılında çalışan nüfusun büyüme oranının sıfırlanacağı beklenmektedir. Bu gelişmeler karşısında Çin ekonomisinde sınırsız işgücü arzının dış ticarete sağladığı üstünlüğün ve ikili ekonomik yapının uzun dönemde sağladığı avantajların sona ereceği öngörülmektedir.

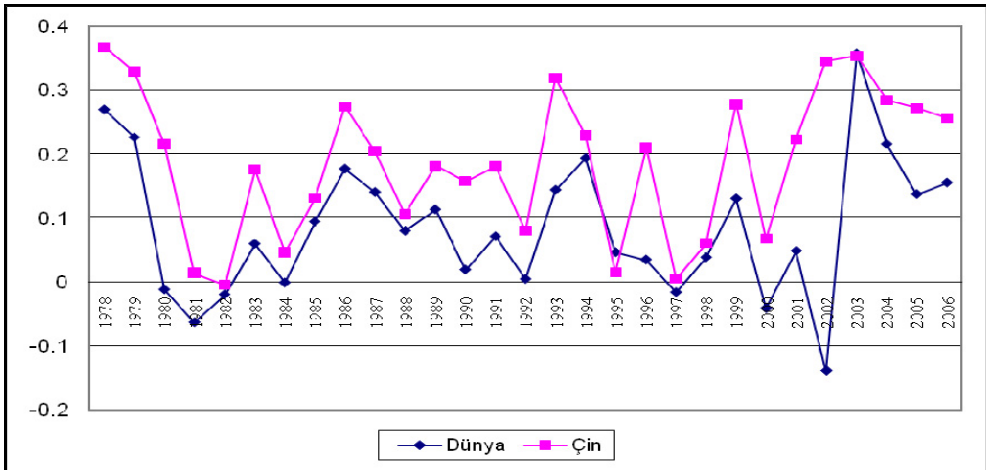
7. Çin'deki İstihdamın Küresel Ekonomiye Etkileri

Çin'in gelişen dış ticareti dünya piyasalarını doğrudan etkilemektedir. Küresel dış ticaret sisteminin üçüncü büyük ortağı olan Çin, küresel ekonomiye entegre olmuş diğer ülke piyasalarını doğrudan etkilemektedir. Bu noktada Çin'in dış ticaret yapısıyla dünyadaki yapıyı karşılaştırmak yararlı olabilecektir.

7.1. Dış Ticaret ve Enflasyon

Çin ihracatının artış oranı dünya ihracatının artış oranıyla büyük oranda paralellik göstermektedir.

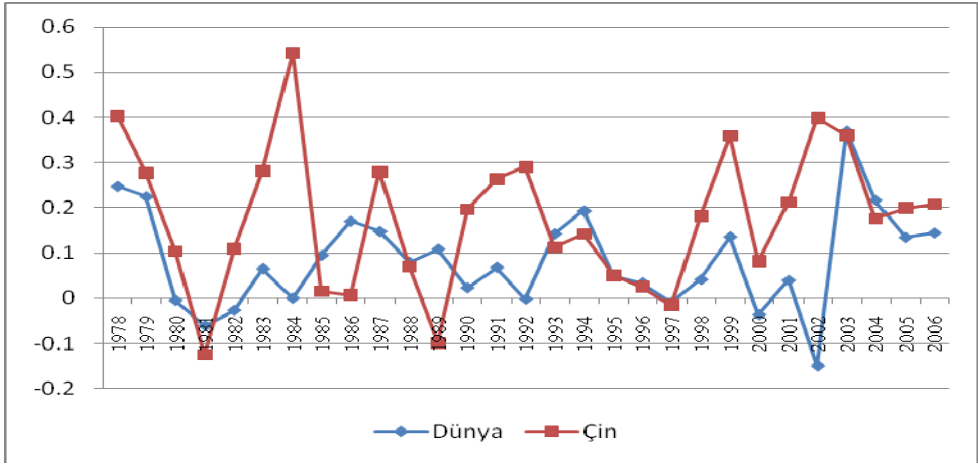
Grafik: 6
Çin'de ve Küresel Ekonomide Toplam İhracat Oranları (%)



Kaynak: WTO, <<http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=E>>, 22.01.2009. WTO verilerinden yararlanılarak çalışmamızda üretilmiştir.

Çin'in hızlı büyüme dinamikleriyle desteklenen dış ticareti küresel ticareti doğrudan etkilemektedir. Çin ihracatı dünya ihracatını da peşinden çekerek sürüklemektedir. Benzer ilişki ithalat açısından da gözlenmektedir. Ancak iki parametre için ithalat arasındaki ilişki 1990'ların ortalarına doğru anlamlı hale gelmiştir.

Grafik: 7
Çin'de ve Küresel Ekonomide Toplam İthalat Oranları (%)



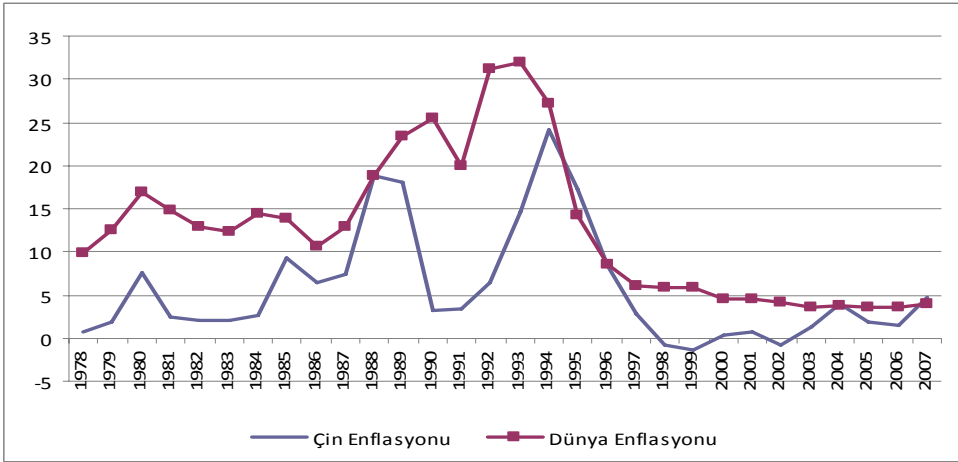
Kaynak: WTO, <<http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=E>>, 22.01.2009. WTO verilerinden yararlanılarak çalışmamızda üretilmiştir.

Grafiklerden de görüldüğü gibi Çin'in küresel dış ticaret hacmini doğrudan etkilediği açıktır. Aynı zamanda dünya dış ticareti bağımlı değişken olarak alındığında, Çin dış ticaretinin dünya dış ticareti üzerine etkisinin oldukça önemli olduğu basit bir regresyon ilişkisi ile de kurulabilmektedir⁴. Bu durum Çin'in işgücü piyasaları yoluyla dünya ticaretine entegrasyonunun bir göstergesidir.

Çin'in küresel ticaretin doğal ticaret ortağı olduğu iddiasının bir diğer destekleyicisi de Çin dış ticaretin uyardığı uluslararası fiyat değişimleridir. Bu değişimler Çin'de ve küresel ekonomide enflasyon oranları karşılaştırılarak ortaya konulmaktadır (Grafik 8).

⁴ Çin dış ticaret rakamları ve dünyada gerçekleşen toplam dış ticaret arasında yakın bir ilişki bulunmaktadır. Bu ilişki basit bir regresyon modeliyle irdelendiğinde (anlamlı test sonuçları ve Çin ve dünya olmak üzere iki ülkeli basit bir ekonomi olduğu varsayımı altında); Çin ihracatının dünya ihracatı açıklama oranı; 0,938; Çin ithalatının dünya ithalatını açıklama oranı; 0,936 olarak gözlemlenmiştir. Bu noktada gelişmiş ekonometrik irdelemeye gidilememesinin nedeni karşılaştırmaya yetecek güvenilir veriye ulaşma güçlüğü olmuştur.

Grafik: 8
Çin’de ve Küresel Ekonomide Enflasyon Oranları (%)



Kaynak: WTO, <<http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=E>>, 22.01.2009. WTO verilerinden yararlanılarak çalışmamızda üretilmiştir.

Çin ekonomisinin küresel enflasyon üzerine etkisi dış ticaret etkisine benzer şekildedir. Çin’de istihdam piyasasında yaşanan değişimler gerek ulusal gerekse küresel fiyat düzeyini etkilemektedir. 1990’lı yılların ilk yarısında küresel enflasyon düzeyinin azalma nedeni Çin’in küresel piyasalara entegrasyonuna bağlıdır. Küresel enflasyonunu düşüşündeki en önemli nedenlerden biri Çin’in ihraç ettiği malların fiyatlarında içerilmiş olan düşük ücret maliyetleridir. Küresel enflasyon ve Çin’deki genel enflasyon oranları 2000 yılından itibaren birbirine yaklaşmıştır.

Ancak, 2007 yılından itibaren hayat standardı ve gelir düzeyi giderek artan Çin’de özellikle gıda mallarının fiyatlarında görülen artış genel enflasyon düzeyini yükseltmektedir. İkili işgücü piyasalarında yaşanan gelir artışının uyardığı talep artışı, yetersiz ülke içi arzla birleştiğinde, gıda fiyatları düzeyini yükseltmektedir.

7.2. İşgücü Piyasaları

WTO üyeliğinin ardından pek çok üründe ticareti daha serbest hale gelen Çin ekonomisi, gerek emek yoğun gerekse sermaye yoğun üretim yapan ülkelerde işgücü piyasalarını etkilemekte, ücret düzeylerini dış ticaret yoluyla baskılamaktadır. Öte yandan, Çin’de emek yoğun üretim teknolojisinin sermaye yoğun üretim teknolojisine dönüşmesi giderek daha az işgücü talebine neden olmaktadır. Üretimin istihdam esnekliği küçüktür ve üretim artışı, her geçen gün daha az işgücüyle gerçekleştirilebilmektedir (Grafik 1). Bu

nedenle sermaye yoğun teknolojiye dayalı yeni üretim sürecinin işsizliği artıracığı öngörülmektedir. İşgücü talebinin artış hızının GSYİH’nın artış hızının altında kalması ikili istihdam yapısının güçlenmesine neden olmaktadır (Bhalla & Qiu, 2004: 48). Küresel istihdamın yarısına sahip olan Çin ekonomisindeki bu gelişmeler tüm dünyadaki sendikalaşma eğilimini, çalışma standartlarını ve çalışma koşullarını çoğu zaman olumsuz yönde etkilemektedir. Çin’in ihracata dayalı geniş bilgi ağı, düşük ticari maliyetleri ve düşük ücret politikalarının sağladığı ticari avantajlar ABD, Latin Amerika ve AB ülkeleri başta olmak üzere tüm dünya ekonomilerini ürkütmektedir.

Diğer yandan Çin, işgücü piyasalarında ILO standartlarını ihlal ederek haksız rekabet ortamı yaratmakta ve maliyet avantajı sağlamaktadır. Çin mallarıyla rekabet etmek zorunda olan Latin Amerika, Türkiye ve bazı Avrupa ülkeleri gerek küresel piyasalarda gerekse kendi iç piyasalarında ciddi pazar kaybı yaşamıştır. Bu ülkelerin çoğu Çin Halk Cumhuriyeti’ni uluslararası ticarete sosyal damping yapmakla suçlamaktadır (Gereffi, 2008:14).

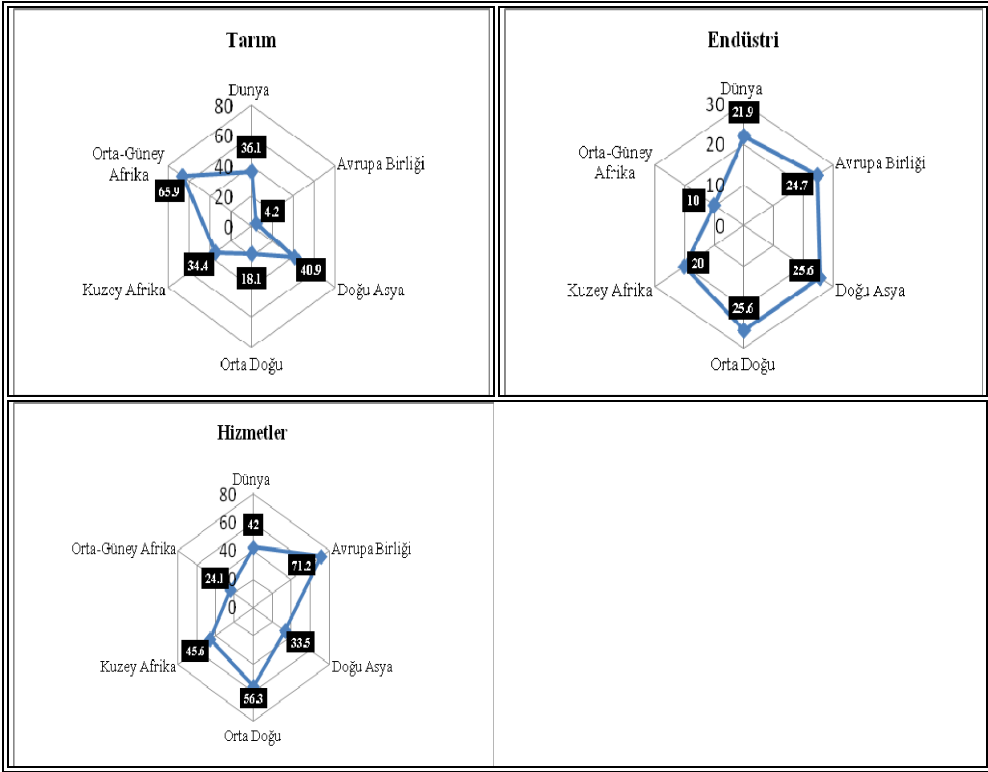
Çin, Hindistan ve Rusya’nın dış ticaret yoluyla dünya ekonomisine eklemlenmesi, küresel işgücü havuzunu 1.46 milyar kişiden 2.93 milyar kişiye yükseltmiştir. Bu büyük sıçrayış karşısında ABD ekonomisi 1929 bunalımından sonra yaşanan en büyük işgücü baskısıyla karşı karşıya kalmıştır. Düşük ücretle çalışan ve bol işgücüyle üretim yapan ülkeler karşısında, başta ABD, Avrupa ve Latin Amerika ülkeleri, üretimlerinde kaynak dağılımını yeniden gözden geçirmektedir. Gelişmiş ya da gelişmişlik düzeyine ulaşmak üzere olan ülkeler üretimlerini Çin, Pakistan ya da Hindistan gibi ülkelere kaydırarak, perakendeci ithalat yapmayı tercih eder hale gelmiştir. Çin’de yerleşik üreticiler, sosyal güvenlik sistemi dışında kalarak ve/veya uluslararası çalışma koşullarının gereklerini yerine getirmeyerek, işgücünden haftalık 50 saatin üzerinde yararlanmaktadır. Bu seyir dünya ekonomisinin sermaye emek oranında büyük bir azalmaya yol açarak, küresel sermaye güç dengelerini değiştirmektedir.

Küresel rekabet başta Amerika Birleşik Devletleri olmak üzere gelişmiş ekonomilerde düşük nitelikli işgücünün istihdam oranını ve gelirlerini düşürmüştür. Bu durum karşısında gelişmiş ülkeler öncelikle niteliği yüksek işçileri ileri teknolojinin kullanıldığı mallara yönlendirmiştir. ABD ve Çin ticaretinde yüksek donanımlı ABD işçisi, düşük donanımlı işçiye göre daha kazançlı çıkarken düşük donanımlı işçi aşırı rekabetin neden olduğu düşük ücretler karşısında alım gücünü kaybetmiştir. Yani Çin işçisinin yarattığı haksız rekabet ortamı düşük gelirli işgücünü daha da düşük gelir elde etmeye mahkûm etmektedir.

Düşük ücretle çalışan çok sayıdaki işgücü karşısında gelişmiş ülkeler koruma refleksi geliştirmişlerdir. ABD başta olmak üzere pek çok gelişmiş ülke emek yoğun üretimle başa çıkabilmek için eğitim ve teknoloji konusunda korumacı ve tekelci davranışlar göstermiştir. Ancak, 2000’li yılların başlarından itibaren gelişen iletişim olanakları ve küreselleşme eğilimleri bu tekelci davranışların da kırılmasına yol açmıştır.

Gelişmekte olan ülkeler de teknoloji ve eğitim yatırımlarını arttırmışlardır. 1970–2006 döneminde ABD’nin küresel ekonomide üniversite eğitimi içindeki payı %30’dan %12’ye; aynı dönemde doktora eğitimi %50’den %18’e düşmüştür. Öte yandan, yükselen piyasalar küresel ekonomide düşük kaliteli ürün pazarı olmaktan sıyrılmıştır. 2010 yılında Çin’in bilim ve mühendislik alanında doktoralı işgücü sayısının ABD’den fazla olacağı öngörülmektedir. Son on yılda Çin küresel ticarete giderek daha yüksek teknoloji gerektiren mal gruplarında ihracat yapmaya başlamıştır. ABD ve diğer gelişmiş ülkelerde Çin ve Hindistan gibi ülkelerle rekabetin sonucunda çok düşük yetenekli ve düşük gelirli işgücünün geliri ticaret ve göç yoluyla daha da azalmıştır. Bu baskı karşısında gelişmiş ülkeler eğitilmiş işgücünü artırmanın yollarını aramaktadır.

Grafik: 9
Küresel ve Bölgesel İstihdam Yapısı



Kaynak: ILO, World and regional estimates of employment by sector, <<http://www.ilo.org/public/english/employment/strat/wrest.htm>>, 15.02.2009, verilerinden yararlanılarak çalışmamızda oluşturulmuştur.

Çin’in neden olduğu aşırı rekabet baskısı karşısında Peru, Meksika, Güney Afrika, El Salvador gibi Latin Amerika ülkeleri ile Güney Asya ve Güney Afrika’da yer

alan gelişmekte olan ülkelerde formal üretim sisteminin kayıt dışına yönelerek, maliyetleri düşürmeye çalıştığı gözlenmektedir. Çin’in işgücü piyasalarında yarattığı baskı küresel piyasalarda eğitilmiş işgücünün refahını oransal olarak yükseltirken, kalifiye olmayan işgücünün refahını azaltmaktadır. Bu durum karşısında gelişmiş ülkeler, niteliği yüksek işgücünü ileri teknolojiyle yapılan üretim sürecine yönlendirmiştir. ABD ve Çin ticaretinde yüksek donanımlı ABD işçisi, düşük donanımlı işçiye göre daha kazançlı çıkarken, düşük donanımlı işçi aşırı rekabetin neden olduğu düşük ücretler karşısında alım gücünü kaybetmiştir. Yani Çin işçisinin yarattığı haksız rekabet ortamı düşük gelirli işgücünü yoksulluk sınırında kalmaya zorlamaktadır. Bu durumun hangi ülkeleri daha fazla etkileyeceği sorusu, küresel istihdamın bölgesel dağılımı incelendiğinde cevaplandırılmaktadır.

Çin’in işgücü piyasalarına dayanarak sağladığı rekabet gücünün en çok emek yoğun üretim yapan ülkeleri etkilemesi beklenebilir. Bu durumda özellikle tarım üretimi ağır basan ve istihdamını yoğun olarak bu sektörde sağlayan ülkeler olumsuz etkilenecektir. Bu tip ülkelerin Kuzey Afrika, Orta Güney Afrika ve Doğu Asya’da kümelandikleri dikkati çekmektedir. Yani Çin’in istihdam yapısının kendi bölgesi de olmak üzere, “Güney-Güney” diyalogunun (az gelişmiş ülkeler arasındaki dış ticaret ilişkileri) zararına olduğu ön görülmektedir.

8. Küresel Daralma Eğilimi Karşısında Çin’de İstihdam

Amerika Birleşik Devletleri çıkışlı ekonomik kriz dalga dalga dünya ekonomilerini etkilemektedir. İlk dalga ABD ile yüksek hacimli dış ticaret gerçekleştiren Avrupa ülkelerini vurmuş, sonraki dalga Pasifik üzerinden Japonya ve Çin’e ulaşmıştır. Türkiye ise AB’de yaşanan krizin yansımalarıyla birlikte 2009’un ilk çeyreğinde %13,8 küçülmüştür.

Kriz sonucunda ABD ekonomisinde yaşanan bozulma 1974–1975 ve 1981–1982 resesyonlarında izlenmemiştir. ABD’de reel GSYİH 2008 yılının üçüncü çeyreğinde %1,4’den fazla azalmıştır ve 2009 yılında işsizlik oranının %7,5 oranında gerçekleşeceği ön görülmektedir. 2008 ve 2009 yılında iş kayıplarının 1,1 ve 1,4 milyona ulaşacağı; 2010 yılında ise bu oranın 1,2 milyon düzeyinde gerçekleşeceği tahmin edilmektedir.

ABD ekonomisinde yaşanan olumsuz gelişmelerin Asya ülkelerini fazla etkilemeyeceğini savunan De-couple Okulu 2008 yılını ayırışma⁵ yılı (de-couple) saymaktadır. Ancak yine de, 2009 yılında Asya bölge ülkelerinin endüstrileşmiş batı ekonomilerinden tam olarak ayırıştığını söylemek mümkün değildir. Asya Pasifik Konseyi Raporu’na göre, Asya-Pasifik Bölgesi’nde reel GDP büyüme oranı 2007 ve 2008

⁵ İngilizce yazında *Coupling*, ekonomilerin birbirlerini etkileyecek düzeyde yakınlaşmalarını ifade etmektedir. *De Couple* ise sürecin tersine dönerek iki ülke ekonomisinin birbirini daha az etkilemek üzere uzaklaştığını belirtmek üzere kullanılmaktadır.

döneminde %3,5 oranında gerçekleşirken, 2009 yılında aynı oranın 1,2 düzeyine gerileyeceği ön görülmektedir. Bu azalmanın en büyük nedeni Kuzey Amerika ekonomik krizinin tüm dünyada hissedilmesidir. 2008 yılında yükselen piyasaların gelişmiş ekonomilerle ayrıştığını söylemek mümkün olmasına karşılık, 2009 yılının yeniden bütünleşme (recouple) yılı olduğu görülmektedir.

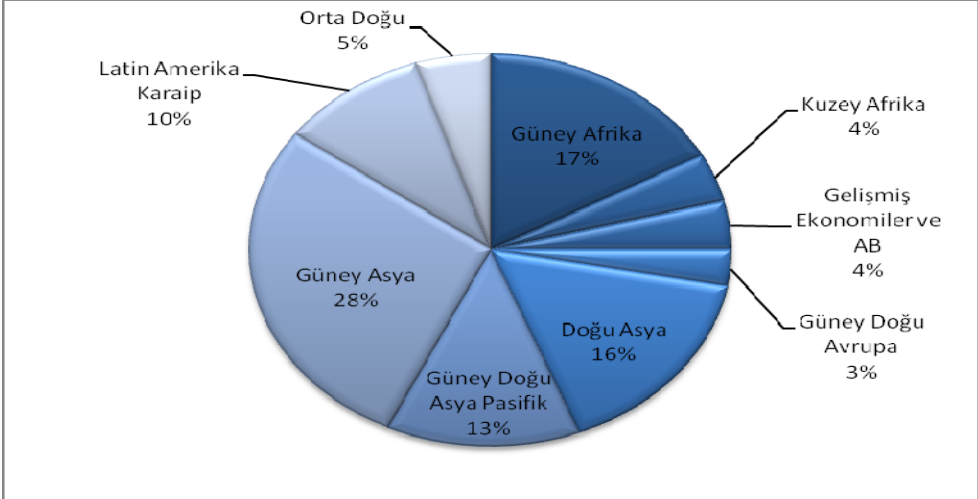
Kuzey Amerika ve Avrupa'ya oranla Asya ekonomilerinin küresel krizden daha az etkilenmelerinin nedeni güçlü sermaye birikimleri ve birbirleriyle yaptıkları dış ticarete bağlanabilir Asya ülkeleri 4 trilyon dolar uluslararası rezerv stokuna sahiptir ve bu rezervin yarısının Çin'e ait olduğu bilinmektedir. ABD, AB ve diğer ülkelerde gözlenen resesyonun aşılabilmesi sermayenin güçlendirilme sürecine bağlıdır. Bu noktada özellikle Çin ekonomisinin sahip olduğu uluslararası rezerv stokuna dikkat çekilmektedir. Çin ekonomisi 2008–2009 döneminde %8–9 büyüme oranıyla yavaşlamış olmakla birlikte, küresel büyüme hızını yükselten en önemli ülkedir. Ancak Çin'in %11-12'lik büyüme bandını kaybetmesi nedeniyle, özellikle ihracata dayalı üretim yapan bölgelerinde büyük iş kayıpları ortaya çıkmıştır (Pacifc Economic Cooperation Council State of Region Report, 2008–2009: 2).

Küresel talebin beklenenden fazla düşmesi Çin'in ihracata dayalı endüstrilerinde üretim kayıplarına neden olmuş, açılan mali paketin piyasayı canlandırmakta yeterli olmadığı gözlenmiştir. Kırsalda işsizlik artarken mevsimlik işçilerin kırsala geri dönmek için daha düşük ücretlerle çalışmaya razı oldukları gözlenmektedir. Çin'de 2010 yılı başında mevsimlik işlerde çalışmak üzere yer değiştirenlerin sayısının 160 milyon kişiye ulaşacağı tahmin edilmektedir (Bhalla & Qiu, 2004; 48). Öte yandan, emek arzının fazlalığı nedeniyle işsiz kalanlara yeni iş olanağı sağlamak oldukça güç görülmektedir. Ayrıca kentte işe girebilmek açısından göçer durumda olan mevsimlik işsizlerin şansı kentli işsize göre daha yüksektir. Kentli işsiz sosyal güvenlik sisteminde yer almayı ararken, kırdan göç eden işçi için bu koşul söz konusu değildir. Bu nedenle sağlıksız işlerde genellikle göçmen işçiler çalıştırılmaktadır.

Benzer sorunlar çalışma koşulları ve işçi sağlığı açısından yaşanmaktadır. İşçi sağlığı hava kirliliği ve işyerlerinin olumsuz çalışma koşulları nedeniyle hızla bozulmakta, işçi ölüm ve hastalık oranları yükselmektedir (Petrus, 2006: 19). Aynı durum kalifiye olmayan işçi ücretlerinin yükselmesini engellemektedir. Yukarıda anlatılanlar bağlamında tüm bu olumsuzluklara rağmen (ya da ironik bir biçimde tüm bu olumsuzluklar sayesinde) Çin dünya ekonomik krizinde dünya istihdamının düşmesini engelleyen önemli ülkelerden biri haline gelmiştir.

2007 Küresel İstihdam Raporu'na (Global Employment Report, 2007: 8) göre 2007 yılında küresel ekonomi %5,2 düzeyinde büyümüştür. 2007 yılında 15 yaş ve üstü çalışan sayısı 3 milyardır. 2006–2007 döneminde 45 milyon istihdam yaratılmıştır ve 2007 yılında 189,9 milyon saptanan işsiz bulunmaktadır. Küresel ekonomide ortalama işsizlik oranıysa %6,0'dır.

Grafik: 10
Küresel Ekonomide İstihdam Yaratma Oranları (2007, %)



Kaynak: ILO; (2007), “Global Employment Trends Model”, November verilerinden üretilmiştir.

2007 Raporu’na göre; 2007 yılında Doğu Asya ekonomisi %10,4 büyümüştür ve bu bölgede son altı yılın ortalaması %8 düzeyindedir. Bölgesel büyüme hızının nedeni, Asya ülkelerinin yüksek kamu harcama eğilimi karşısında, sahip olduğu sağlam kamu finansman yapısı ve düşük kamu borç stoku düzeyidir. Tüm bunlara ek olarak, Çin ekonomisinin yakaladığı yüksek büyüme hızı dikkat çekicidir. 2007 yılında Doğu Asya’da istihdama 7,5 milyon kişi katılmıştır. İstihdama katılım ILO verilerine göre 2006 yılına oranla 2007 yılında %0,9’luk bir artış yakalanmıştır. Grafik 9’a göre 2007 yılında küresel ekonomide yaratılan toplam istihdamın %16’sı Doğu Asya bölgesine aittir ve istihdamın nüfusa oranı %71,9 ile en yüksek düzeye ulaşmıştır. Bu oran erkeklerde %78,4 kadınlarda %65,2 düzeyindedir. Güney Doğu Asya ve Pasifik ülkeleri benzer şekilde toplam istihdamın %13’ünü, Güney Asya ülkeleri ise %28’ini yaratmıştır. Küresel ekonomide Asya ülkelerinin toplam istihdama katkıları %57 olarak belirlenmiştir. Latin Amerika ve Karayip ülkeleriyle diğer yükselen ekonomiler toplam istihdamın %10’unu yaratmıştır. Buna karşın gelişmiş ekonomiler ve AB ülkelerinin toplam istihdama katkısı %4, Merkez ve Güney Doğu Avrupa ülkelerininse, %3 düzeyinde kalmıştır.

Çin’de binlerce çok uluslu şirket üretim yapmaktadır. Bunların %95’lik kısmı dünyada ilk 500 arasına giren büyük ÇUŞ’lardır. Yalnızca 100 milyon insan bir çekim merkezi olan Hong Kong yakınlarında Pearl River deltasında çalışmaktadır. Bu bölgede çalışan 18 milyon imalat işçisinin 14 milyondan fazlası ABD’li işgücüdür. Küresel ticarete yön veren en büyük 100 şirketin 5’i Çin’dedir (PetroChina, ICBN, CCB-China Construction Bank, Sinopec-China Petroleum ve Bank of China). Öte yandan, Çin’de

ihracat yapan firmaların ölçeği Kore ve Japon firmalarından daha küçüktür. Pek çok yabancı firma Çin’le rekabet etmek yerine, Çin’de üretim yapmayı tercih eder hale gelmiştir. Çin ekonomisinde yaşanacak olası bir yavaşlama sonucunda %5-6’ya düşecek bir büyüme hızının büyük ekonomilerde iki kat, Japonya’da dört kat daralmaya yol açacağı öngörülmektedir. Büyüme hızının hızla yavaşlaması sonucunda Yuan’ın %50-100 oranında aşırı değerleneceği düşünülmektedir. Bu durumda yavaşlama süreci dış ticaret daralmasını da körükleyeceğinden küresel dış ticaret daha da küçülebilecektir. Çin ekonomisinde yaşanabilecek resesyonist sürecin küresel ekonomide neden olduğu hasar oldukça büyük olacaktır (White Paper, 2008: 10).

Bu koşullar altında aşağıdaki genellemeleri yapabilmek mümkündür;

1. Çin ekonomisi oldukça yoğun bir geçiş süreci yaşamaktadır. Devlet mülkiyetinde olan işletmelerden özel sektöre, kırsaldan hizmetler sektörüne ve endüstriye doğru işgücü akımı yaşanmaktadır. Ancak Çin ekonomisinde nitelikli işgücü kıtlığı bulunmaktadır. Çin’de ekonomik büyümenin sürdürülebilmesi iyi organize edilmiş işgücü piyasalarına bağlıdır. Ancak özellikle hizmetler sektörünün GSYİH içindeki payı düşüktür. 2006 yılında hizmetler sektörü toplam yaratılan istihdamın %40’ını yaratmıştır.
2. Coğrafi özellikler nedeniyle işgücü piyasalarında oldukça yüksek hareketlilik vardır. Kırsal işgücü güney-doğu bölgelerinde iş aramaktadır. Shanghai’dan Shenzhen’e kadar özel bir ekonomik bölgede istihdam artmıştır. Bu bölgede 30 yıl öncesinde kent nüfusu %18’ken %45’e ulaşmıştır.
3. Küresel ekonomide yoksul ve zengin arasındaki en büyük farklılık Asya’dadır. Niteliksiz işgücünün geliri artmamaktadır. Çin’in büyüme hızı düşünüldüğünde işsizlik oranının halen çok yüksek olduğu gözlenmektedir. Kırsal bölge gelirlerinin %40’ı 200 milyon göçmen nedeniyle daha zengin olan kente aktarılmaktadır. Çin ekonomisi en büyük mutlak yoksulu üretmektedir.
4. Kısa vadede Çin ekonomisi enflasyonist baskıyla karşı karşıyadır. 2007 yılı enflasyon oranı %6,5 ile on yılın en yüksek düzeyine ulaşmıştır. Et fiyatları son bir yılda %49 artmıştır. Çin’in enerji kullanımı ABD ekonomisinin 3,5 katıdır. Endüstri bölgelerinde gelir hızla artmaktadır.
5. Çin nüfusu Hindistan, Pakistan ve Vietnam gibi Asya ülkeleriyle karşılaştırıldığında Avrupa ülkeleri, Kuzey Amerika ve Japonya’da olduğu gibi hızla yaşlanmaktadır. Çin’de işgücünün 2015’de %5’den daha az büyüyeceği öngörülmektedir. 2015 yılında Çin nüfusunun üçte biri 50 yaşın üzerinde olacaktır. Çin’de yaşlı ve genç nüfusun bağımlılık oranı çok hızlı artmaktadır. Çin gelecek 10-20 yıl içinde nitelikli deneyimli işgücü darlığı yaşayacaktır.

6. Çin’deki istihdam ve Pasifik kıyısında bulunan alanlardaki ücretlerin yükselmesi nedeniyle enflasyon oranı ve harcamalar artmaktadır. Bu durum yukarıdaki maddeler bağlamında normal bir küresel ekonomide enflasyon yaratabilecek bir baskı oluşturabilecekken kriz ortamında küresel bir fırsata dönmüştür. Durum, Stiglitz’in de ifade ettiği gibi dünyanın küresel resesyona girmemesini sağlamaktadır.

Sonuç olarak, Çin istihdamının küresel daralma ortamında bir kurtarıcı olduğu düşünülebilir. Ancak, 2009 yılında küresel daralmadan kurtulabilmek için çeşitli ülkelerin merkez bankaları yaklaşık olarak 3 trilyon Dolar’lık bir önlem paketi uygulayacaklardır. Yani küresel likidite oldukça önemli bir oranda artacaktır. Çin ekonomisinin dünya likiditesinin önemli bir bölümünü çektiği (%40) düşünüldüğünde yaratılan paranın Çin piyasalarında enflasyonu daha da arttıracığı ve dünya ekonomisinde enflasyon eğilimini hızlandıracağı ön görülmektedir. Stiglitz’in de yer aldığı pek çok uzmana göre küresel daralmayı frenleyen Çin istihdamının gelecekte tersine bir etki yaratma olasılığı oldukça yüksektir.

9. Sonuç

Çin’in küresel ekonomide yüksek büyüme hızıyla yakaladığı üstünlüğü koruyabilmesi için piyasa ekonomisinin gerektirdiği kurumsal değişim sürecini tamamlaması gerekmektedir. Yüksek hızla büyüyen Çin ekonomisinde kalkınma süreci ikili modelle açıklanmaktadır. Bu hızlı kalkınma hamlesi gelişmekte olan diğer ülkelere göre farklılık göstermektedir. Buna göre, Çin ekonomide öncelikle tüm üretim faktörlerini mobilize etmiştir. İkincisi, Çin ekonomisinin sınırsız işgücü arzına sahip olması önemli bir demografik avantaj yaratmıştır. Ancak, demografik fırsat penceresi kapanmak ve olumlu gidişin sonuna gelinmek üzeredir. Çin ekonomisi küresel ekonomide Lewis’in dönüm noktası olarak adlandırdığı sürece girmiştir. İkili ekonomik yapı yalnızca geleneksel ve modern işgücü ayrımı anlamına gelmemekte, işgücü piyasalarında farklı ayrımcılık biçimlerine de işaret etmektedir. Çin hükümeti kırsal işgücü göçü, gelir eşitsizliği ve yoksulluk sorunlarıyla karşı karşıyadır. Çin’de hızla sosyal güvenlik sisteminin inşa edilerek, uluslararası standartlarda sosyal politika düzenlemelerine gidilmesi gerekmektedir. İşgücü piyasaları hakkında kötümser beklayışlerin doğru çıkması durumunda sosyal güvenlik maliyetlerinin yükseleceği açıktır. Kapanmaya başlayan demografik fırsat penceresi sosyal güvenlik maliyetlerinin artacağıın bir göstergesi kabul edilmektedir.

Çin’de işgücünün artan teknolojik gelişmeye ayak uyduramadığı sektörlerde işgücü piyasaları uzmanlık düzeyi nedeniyle gelecek 5–10 yılda nitelikli işgücü sorunuyla karşı karşıya kalacaktır. 2010 yılında Çin’de firmaların 350.000 nitelikli yöneticiye, 700.000 üniversite eğitimi almış ve İngilizce bilen elemana, imalat sanayinde 12 milyon nitelikli işgücüne ihtiyacı vardır. Bu baskılar ücret enflasyonu yaratmaktadır. Personel

gelirlerinin yıllık artış hızı %8'dir. Hukuk ve finans uzmanı gibi profesyonel hizmetlerdeyse 3,3 milyon kişiye ihtiyaç bulunmaktadır. Çin ekonomisinde yaratılan yeni işlerin %60'ı hizmetler sektöründe, %37'si endüstride ve %3'ü çiftçilik, balıkçılık ve ormancılık alanındadır. Bölgede yakalanan verimlilik artışı ve hızlı büyüme süreci haftalık 50 saatin üzerinde çalışma koşulları altında yakalanmıştır. Çalışma yaşamında sosyal güvenlik önlemlerinin alınması, sağlık koşullarının iyileştirilmesi, işçi, işveren ve hükümet arasında sosyal diyalog kurulması Çin ekonomisinin öncelikli sorunudur.

Küresel enflasyon açısından, Çin'in yüksek üretim hacmi küresel hammadde tüketimini ve emtia fiyatlarını yükseltmektedir. Emtia fiyatlarının yükselmesinin nedeni Çin'in küresel kaynakların önemli bölümünü tüketmesi, ithal etmesidir. Yüksek satın alma gücü ile küresel ekonomide refahını hızla artırmak isteyen Çin, talep etkisiyle dünya gıda fiyatları üzerinde ciddi bir baskı oluşturmaktadır. Küresel ekonomide bu enflasyonist etki 2007-2008 yıllarında oldukça yoğun hissedilmiştir. Ancak, küresel finansal kriz ve daralma karşısında Çin ekonomisinin enflasyonist seyri olumlu karşılanmıştır. Stiglitz'e göre Çin küresel daralma ortamında bir kurtarıcı olarak görülmektedir.

Ancak, küresel daralma eğiliminin toparlanacağına öngörüldüğü 2010 yılından itibaren, ülkelerin piyasaları rahatlatmak için açıkladıkları önlem paketleriyle küresel sisteme enjekte edilen para ve Çin'in ikili istihdam yapısı birleştiğinde küresel enflasyonun ortaya çıkması hiç de uzak olmayan bir başka tehdidi oluşturmaktadır. Bir anlamda, daralma eğilimi ardından küresel ekonomi, Çin'in ihraç ettiği enflasyonist maliyetlerle karşı karşıya kalırken, Çin yakaladığı maliyet avantajı nedeniyle nispeten ucuz mal üreterek, yükselen piyasaların pazar payını ciddi ölçüde tehdit etmeye devam etmektedir. Daralma sürecinin ardından finansal sistemi düzenleyen eden önlemler alınmadıkça yeni bir kriz dalgasının küresel ekonomiyi etkileyeceği, özellikle küresel sisteme yön veren döviz piyasalarını sarsacağı beklenmektedir. Küreselleşme süreci finansal bulaşma etkisini (contagion effect) küreselleştirmiştir. Küresel ekonomide finansal istikrarsızlık kamusal bir mal haline gelmiştir.

Kaynakça

- Adecco Institute White Paper (2007), *China's Future Labor Market and The Impact of new (globally inspired) Labor Laws*,
<http://www.adeccoinstitute.com/Adecco_Institute_White_Paper_China_Labor_Reforms_English_Dec_2007.pdf>, 10.02.2009.
- Arayama, Y. and K. Miyoshi (2004), "Regional Diversity and Sources of Economic Growth in China", *The World Economy*, 27(10), pp. 1583–1607.
- Bhalla, S. and S. Qiu (2004), *The Employment Impact of China's WTO Accession*, Routledge, New York.

- Buckley, P.J., J. Clegg, and C. Wang (2007), “Is the Relationship between Inward FDI and Spillover Effects Linear? An Empirical Examination of the Case of China”, *Journal of International Business Studies*, 38(3),
<<http://www.questia.com/PM.qst?a=o&d=5021139984>>, 04.08.2008.
- Cai, F. (2008), “How Far Is China Towards its Lewisian Turning Point?”, United Nations University, *Research Paper*, No. 2008/09,
<<http://www.wider.unu.edu/stc/repec/pdfs/rp2008/rp2008-09.pdf>>, 18.01.2009.
- Cao, L. (2000), “Chinese Privatization Between Plan and Market”, *Law and Contemporary Problems*, 63(4), pp. 13–62.
- China Statistical Yearbook (2007), <<http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2007/indexeh.htm>>, 03.08.2008.
- Clark, C. (1960), *The Conditions of Economic Progress*, Macmillan and Co., Ltd., London.
- Cooke, F.L. (2005), *Work, and Employment in China*, Routledge, London.
- Fang, C. and W. Dwen, *Demographic Transition: Implications For Growth*,
<http://www.kas.de/wf/doc/kas_7975-544-2-30.pdf>, 13.02.2009.
- Freeman, Richard (2008), “The New Global Labour Market”, *Focus*, 26(1), Summer-Fall.
- Gereffi, G. (2008). “The Impact of Global Competiton on Jobs and Skills in Latin America”, *CMD Working Paper*, 08-03a, August,
<<http://cmd.princeton.edu/papers/wp0803a.pdf>>, 12.02.2009.
- Karadeniz, O., S. Durusoy, S. Köse (2007), *Türkiye’de Eğitim ve Beşeri Sermaye*, Gazi Kitabevi, Ankara.
- Knight, J. and L. Song (2005), *Towards a Labour Market in China*, Oxford University Press, Oxford, England.
- Leith, L.H. (2006), “China’s Changing Economy”, *Monthly Labor Review*, 129, No: 6,
<<http://www.questia.com/PM.qst?a=o&d=5016813580>>, 02.08.2008
- Lewis, W.A. (1954), “Economic Development with Unlimited Supplies of Labor”, *Manchester School of Economic and Social Studies*, May;22(2): pp. 139–91,
<<http://www.popline.org/docs/0620/018429.html>>, 11.02.2009.
- National Bureau of Statistics Of China,
<<http://www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/yearlydata>>/, 27.07.2008.
- North, Douglas (1971), “Institutional Change and Economic Growth”, *Journal of Economic History*, 31(1), pp. 118 – 125.
- Pasific Economic Cooperation Council State of Region Report 2008–2009, “Impact of Global Financial Crisis on Asia Pasific Region and Economic Outlook”.
- Petras, J. (2006), “Past, Present and Future of China: From Semi-Colony to World Power?”, *Journal of Contemporary Asia*, 36(4),
<<http://www.questia.com/PM.qst?a=o&d=5017789431>>, 11.08.2008.

- So, A. (2003), "The Changing Pattern of Classes and Class Conflict in China", *Journal of Contemporary Asia*, 33,
<<http://www.questia.com/PM.qst?a=o&d=5002559565>>, 10.08.2008.
- Song, L. (2003), "The State of the Chinese Economy - Structural Changes, Impacts and Implications", in: *China and the World Trading System: Entering the New Millennium*, Deborah Z. Cass, Brett G. Williams and George Barker (Eds.), Cambridge University Press, New York.
- Stiglitz, J. (2009), *China's New Economic Model*, <<http://www.project-syndicate.org/commentary/stiglitz86>>, 14.02.2009.
- UNSTATS, <<http://unstats.un.org/unsd/selectionbasicFast.asp>>, 18.02.2009.
- Wedeman, A.H. (2003), *From Mao to Market: Rent Seeking, Local Protectionism, and Marketization in China*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Williamson, O.E. (1985), *The Economic Institution of Capitalism*, Free Press, New York.
- Zhu, C.J. (2005), *Human Resource Management in China: Past, Current, and Future HR Practices in the Industrial Sector*, Routledge, New York.
- (2007), "China and Economic Growth in Asia", *National Institute Economic Review*, No: 200, <<http://www.questia.com/PM.qst?a=o&d=5020807603>>, 31.07.2008.

Avrupa Birliği'nde Güvenceli Esneklik ve Eğilimler

Özlem ÇAKIR

ozlem.cakir@deu.edu.tr

Flexicurity and Trends in European Union

Abstract

Flexicurity is a concept directed to the flexibility quests of employees and in return, aiming to meet security needs of employers and thus necessitating an agreement between social sides. Although in labor market, flexibility and security stand as two opposite concepts, within the scope of flexicurity term, it is viewed as a medium ensuring harmony between social sides. In implementing flexicurity, simultaneous with flexibility arrangements, there are three elements on the agenda such as employment and income security provision, actualizing this provision after settling an agreement between parties and protecting poor or disadvantaged groups inside or outside labor market. In EU Joint Employment Report it has been projected that flexicurity shall be activated through new regulations on laws, active labor market policies, education and social security system. Accordingly, within EU, due to the differences in economic, social conditions and social politics mediums and resources of countries, they shall inevitably perform a variety of combinations. It has been observed that by making different combinations with income, job and employment securities with various models such as internal, external, quantitative and functional flexibility forms, flexicurity is implemented in different ways throughout Denmark, Holland, Belgium and Germany.

Key Words : Flexicurity, Flexibility, Security, EU Employment Policy.

JEL Classification Codes : J4, E24.

Özet

Güvenceli esneklik işverenlerin esneklik arayışlarını, buna karşılık çalışanların güvence gereksinimlerini karşılama hedefini sağlamaya yönelik, sosyal taraflar arasında uzlaşmayı gerekli kılan bir kavramdır. Esneklik ve güvence, işgücü piyasasında birbirine zıt iki kavram olarak karşımıza çıksa da, güvenceli esneklik kavramı bağlamında sosyal taraflar arasında dengeyi sağlamanın bir aracı olarak görülmektedir. Güvenceli esnekliğin gerçekleştirilmesinde esneklik düzenlemeleriyle eş zamanlı olarak istihdam ve gelir güvencesinin de sağlanması, bunun taraflar arasında müzakere ile gerçekleştirilmesi ve işgücü piyasası içinde veya dışında yer alan zayıf veya dezavantajlı grupların korunması biçiminde üç unsur söz konusudur. AB Ortak İstihdam Raporunda güvenceli esnekliğin yasalar, aktif işgücü piyasası politikaları, eğitim ve sosyal güvenlik sisteminde yapılacak düzenlemeler ile gerçekleştirilmesi öngörülmüştür. Bu doğrultuda AB içinde ülkelerin ekonomik, sosyal koşulları ile sosyal politika araç ve kaynaklarının farklılığı nedeniyle değişik kombinasyonlar sergilemesi kaçınılmaz olmaktadır. Güvenceli esnekliğin, gelir, iş ve istihdam güvencelerinin içsel, dışsal, sayısal ve işlevsel esneklik biçimleriyle farklı biçimlerde bir araya getirilerek Danimarka, Hollanda, Belçika ve Almanya'da değişik görünümle ortaya koyulduğu görülmektedir.

Anahtar Sözcükler : Güvenceli Esneklik, Esneklik, Güvence, AB İstihdam Politikası.

1. Giriş

İşgücü piyasasında değişimi ve esnekliği ön plana çıkaran, adeta işletmeler açısından bir gereklilik haline getiren olgu küreselleşme ve küreselleşmenin ekonomik ve sosyal alanlara olan etkileridir. Artan rekabet koşullarında rekabet güçlerini korumayı hedefleyen işletmeler esnek organizasyon yapılarına, maliyetleri düşürmeye, yeni teknolojilerden mümkün olduğunca daha fazla yararlanmaya yönelmişlerdir. Ayrıca esneklik, çalışanlara çalışma sürelerini düzenleme olanağını sağlayabilecek, iş ve özel yaşam dengesi amacına hizmet edebilecek bir araç olarak da sunulmuştur. İşverenler ve çalışanlar açısından farklı etki ve sonuçları içeren esneklik olgusu, hükümetlerce de işsizliğin azaltılması ve istihdamın teşvik edilmesi hedefi açısından değerlendirilen bir konu olmuştur.

1998'den bu yana hazırlanan Avrupa İstihdam Kılavuzları'nda "esneklik ve güvence"nin Avrupa İstihdam Stratejisi içinde yer alan önemli bir hedef olduğü göze çarpmaktadır. Avrupa İstihdam Kılavuzlarına temel olan ve ilk kılavuzdan itibaren üzerine vurgu yapılan konulardan biri "esneklik ve iş güvencesi" olmuştur (Bkz. Zengingönül, 2003). 1998 Avrupa İstihdam Kılavuzu'nda yer alan ve daha sonraki Kılavuzlarda da geliştirilen öneriler içerisinde "esneklik ve iş güvencesi arasındaki dengeyi oluşturmak amacıyla sektör sektör esnek çalışma uygulamaları sosyal taraflar arasındaki görüşmelerle sağlanmalıdır" önerisi bu açıdan dikkat çekicidir (Zengingönül, 2003: 9). Bunun için yeni gelişmeleri karşılayabilecek ve esnek çalışanları dezavantajlı duruma getirmeyecek biçimde iş sözleşmelerinin gerçekleştirilmesine olanak sağlayacak yasal düzenlemelerin gerekliliği ile mesleki eğitimin önemi vurgulanmıştır (E.C., 1998).

Lizbon 2000'de AB'nin misyonu içerisinde, esneklik ve güvencenin birlikte artırılması amacı şöyle ifade edilmiştir: "rekabetçi ve dinamik bilgi-temelli bir ekonomiye sahip olmak, daha çok ve kaliteli işler yaratarak, daha çok sosyal uyum içeren sürdürülebilir gelişmeyi sağlamak" (E.C., 2000).

Esneklik ve güvence arasında dengenin gerçekleştirilmesi amacı Avrupa İstihdam Stratejisi'nde açıkça vurgulanmaktadır. 2001 Avrupa İstihdam Kılavuzunda, esnekleşme ve güvence amacı açıkça dile getirilmiş, sosyal taraflar "esnek çalışma düzenlemelerini içeren, verimli ve rekabetçi, esneklik ve güvence arasında gereken dengeyi kuran, işlerin niteliğini-kalitesini artıran yeni organizasyon yapısı üzerinde uzlaşmaya" çağırılmıştır.

Avrupa İstihdam Kılavuzu üç amaç ortaya koymuştur: "istihdam edilebilirliği geliştirme ve yaşam boyu eğitim", **"esneklik ve güvence"**, "işgücü piyasasında hareketlilik, yeniliklere uyum ve değişim".

Kılavuzda: “Üye devletler, çalışanların ve işletmelerin değişime uyumunu kolaylaştıracak, esneklik ve güvence ihtiyacını dikkate alacak ve sosyal taraflara-ortaklara bu konudaki anahtar rollerini vurgulayacaktır. Üye devletler işgücü piyasasına girişte zorlanan grupların istihdamı ve işgücü piyasası dinamiklerini etkileyen istihdam yasalarını sınırlayıcı, sosyal diyalogu geliştiren, işletme sosyal sorumluluğunu destekleyen önlemler ile uygun diğer önlemleri alacaktır. Bunlar:

- Çalışma saatleri, kariyer gelişimi, iş ve özel yaşam ile esneklik ile güvence arasında daha iyi bir denge kurmayı içeren sözleşme türleri ve çalışma düzenlemeleri,
- Özellikle düşük nitelikli çalışanlar açısından çeşitli imkânlar, eğitim gibi.

2003 İstihdam Kılavuzunda da “firmaların rekabet güçlerini artırmayı destekleyecek, işte kalite ve verimi artıracak, firmaların ve çalışanların ekonomik değişime uyumlarını kolaylaştıracak biçimde esneklik ve güvence arasındaki dengenin sağlanması” hedefi vurgulanmıştır (Council of the European Union 2003).

Bu anlayışta, esneklik sadece işverenlerin tercihi olan bir olgu olarak değil, çalışanların özel yaşam sorumlulukları ile iş arasında uygun dengenin sağlanmasında tercih edilen bir araç olarak da görülmektedir. Ayrıca işverenlerin istikrarlı iş ilişkilerini, çalışanların bağlılığını ve işletmelere sağladıkları beşeri sermayeyi de sürdürecekleri de belirtilmektedir (Wilthagen ve Tros, 2004: 169). Esneklik- güvence arayışında temel amaç sadece güvenceyi artırmak değildir. Temel amaç işgücü piyasasında esneklik ve kural dışılaşma arayışında olan işverenler ile haklarını korumak isteyen çalışanlar arasında bir uzlaşma sağlamaktır (Tangian, 2005: 10).

Bu çalışmada AB’nin işgücü piyasasının düzenlenmesi ve istihdama yönelik hedefleri arasında açıkça yer verdiği “**güvenceli esneklik**” (**flexicurity**) kavramı ve içeriği açıklanacak; güvenceli esneklik hedefine yönelik uygulamalarıyla öne çıkan bazı üye ülkelerdeki konuya ilişkin gelişmeler incelenecektir.

2. Güvenceli Esneklik Kavramı

Flexicurity kelimesine Türkçe karşılık olarak “güvenceli esneklik” ifadesinin kullanılması, kavramın esneklik (flexibility) ve güvence’nin (security) birlikte sağlanması anlamını içermesinden kaynaklanmaktadır (Gündoğan, 2007: 23). Esneklik ve güvence kavramları işgücü piyasasında birbirine zıt iki kavram olarak karşımıza çıksa da güvenceli esneklik kavramı içinde karşılıklı destek ve dengeyi ifade etmektedir. İşverenlerin esneklik arayışını, çalışanların da güvence gereksinimlerini karşılama hedefinin bir sonucu olarak sosyal taraflar arasında uzlaşmanın ön plana çıkarıldığı bir kavramdır.

Kavram tanımı üzerinde henüz tam bir uzlaşma sağlanamamış olsa da, güvenceli esnekliğin literatürde iki temel yaklaşımla açıklandığı söylenebilir. Bunlardan biri kavramı politik bir strateji olarak değerlendiren tanımlama iken diğeri, güvenceli esnekliğin işgücü piyasasında belirli bir durumu ifade ettiğini belirten tanımlamadır. Buna göre, güvenceli esneklik *“eş zamanlı olarak ve bilinçli bir şekilde, işgücü piyasalarında, iş organizasyonlarında ve çalışma ilişkilerinde esnekliği artırırken, diğer yandan özellikle işgücü piyasası içindeki ve dışındaki zayıf gruplar için istihdam güvencesini ve gelir güvencesini artırmayı hedefleyen politik bir stratejidir”* (Wilthagen, 2002: 4).

İşgücü piyasasında esnekliğin ve güvencenin düzeyine işaret eden ve belirli bir durumu ifade eden tanımlama ise şöyledir: “güvenceli esneklik, işgücüne katılımı ve sosyal içermeyi kolaylaştırarak, işgücü piyasasında zayıf grupların güçlendirilmesini ve onların kariyerlerini geliştirilmesini olanaklı kılacak olan iş güvencesi, istihdam, gelir ve kombinasyon güvencesini sağlarken; aynı zamanda işletmelerin değişen koşullara uyum düzeylerini, verimliliklerini ve rekabet edebilirliklerini artıracak olan sayısal (içsel ve dışsal), işlevsel ve ücret esnekliğine sahip olma dereceleridir” (Wilthagen & Tros, 2004: 3). Güvenceli esnekliğe ilişkin ilk tanımda bir istihdam stratejisinin gerekli unsurları belirtilirken, ikinci tanımda esnekliğin ve güvencenin çeşitli boyutları ortaya konulmaktadır.

3. Güvenceli Esnekliğin Unsurları

Güvenceli esnekliğin gerçekleştirilmesinde üç unsur karşımıza çıkmaktadır. Bunlardan birincisi “eş zamanlılık”, ikincisi “ taraflar arasında müzakere”, diğeri de “işgücü piyasası içinde veya dışında yer alan zayıf ya da dezavantajlı gruplar” dır.

Eş zamanlılık unsuru işgücü piyasası, iş organizasyonları ve çalışanlar açısından esnekliğe ilişkin düzenleme ve uygulamaları gerçekleştirirken, aynı zamanda güvencenin de sağlanmasını ifade etmektedir. Buna göre örneğin esnek çalışma türlerinden herhangi biriyle çalışan kişinin sosyal güvenliği ile iş ve istihdam güvencesine ilişkin düzenlemelerin de yapılmış olması hedeflenmektedir.

Taraflar arasında müzakere, söz konusu istihdam stratejisi için gerekli unsurlardan biridir. İşveren kesiminin değişen koşullara uyum sağlayarak, organizasyon olarak esnek bir yapıya kavuşma ihtiyacı ön plana çıkarken, çalışanların da söz konusu koşullarda belirsizlik, iş güvencesizliği, sosyal güvenceden ve gelirden yoksunluk sorunları ile karşı karşıya kalmaları tarafların talep ve beklentilerinin birlikte değerlendirilmesi gerekliliğini ortaya çıkarmaktadır. Buradan yola çıkılarak güvenceli esnekliğin gerçekleştirilebilmesi için, sosyal tarafların bir araya gelerek, esnekliğin türü ve derecesi ile güvencenin nasıl sağlanacağına ilişkin konularda uzlaşmaları gerekmektedir.

Güvenceli esnekliğin, işgücü piyasası içindeki veya dışındaki dezavantajlı-zayıf gruplar açısından bir koruma amacı güttüğü de görülmektedir. Standart dışı çalışma biçimleriyle daha çok kadınların ve gençlerin istihdam edilmesi, güvence ihtiyacının da en çok bu gruplarda hissedilmesiyle sonuçlanmaktadır. Bu nedenle özellikle işgücü piyasası dışında kalan ve sosyal dışlanma riskiyle karşı karşıya bulunan zayıf grupların istihdam edilebilirliğinin artırılması, sosyal güvenliklerinin sağlanması ve gelir güvenceleri güvenceli esnekliğin önemli unsurlarından biridir.

4. Güvenceli Esnekliğin Boyutları

Güvenceli esnekliği işgücü piyasasının belirli bir durumu olarak ifade eden yaklaşım, ulusal işgücü piyasası sistemlerinin karşılaştırılmasının analitik bir aracı olarak da görülmektedir (Gündoğan, 2007: 24). Esnekliğin ve güvencenin çeşitli boyutlarıyla ortaya konulması dengeyi kurmaya yönelik düzenlemelerin belirlenmesi ve karşılaştırmalar açısından incelemeyi kolaylaştırmaktadır.

Esnekliğin boyutları (Wilthagen v.d., 2003:4; Tangian, 2005: 11; Gündoğan, 2007: 24):

- **Dışsal sayısal esneklik:** mevcut ihtiyaçlar doğrultusunda çalışanların sayısını ayarlayabilme olanağı sunan işe alma ve işten çıkarmalarda esneklik, kolaylaştırma,
- **İçsel sayısal esneklik:** Çalışma sürelerinde esneklik, kısmi zamanlı, yarı zamanlı çalışma veya fazla çalışma,
- **İşlevsel esneklik:** İş organizasyonunda esneklik, iş rotasyonu, birden fazla işte görevlendirme,
- **Ücret esnekliği:** Performansa dayalı ücret, ücretlerin ekonomik koşullara göre belirlenmesi.

Güvencenin boyutları:

- **İş güvencesi:** Belirli bir işverene bağlı olarak çalışılan işte kalabilme güvencesi,
- **İstihdam güvencesi:** İstihdam edilebilme güvencesi, aynı işveren veya farklı bir işverene bağlı olarak,
- **Gelir güvencesi:** Gelir kaybına uğratan işsizlik, hastalık, kaza durumlarında gelirin korunması,
- **Kombinasyon güvencesi:** Çalışanın işle ilgili zorunluluklarıyla, özel ve sosyal yaşama dair zorunluluk ve sorumluluklarının dengelenmesi ve bütünleştirilmesi.

Esneklik ve güvence dengesine yönelik aşağıdaki matris bir mübadele ilişkisine yönelik tanımlamadan hareketle hazırlanmıştır. Mübadele ilişkisi yaklaşımında esneklik ve güvence arasında bir değiş tokuş söz konusudur. Farklı bir görüşe göre ise, işverenlerin esneklikten elde ettikleri kazanımlar, her zaman çalışanların güvence kayıpları anlamına gelmeyecek, aynı şekilde çalışanların güvence kazanımları da her zaman işverenlerin esneklikten kayıp ya da feragatleri ile sonuçlanmayacaktır (E.C., 2006: 103; Gündoğan, 2007: 26).

Tablo: 1
Wilthagen Matrisi - Esneklik Güvence Dengesi Boyutları ve Politikasına İlişkin Örnekler

Güvence - Esneklik	İş Güvencesi	İstihdam Güvencesi	Gelir Güvencesi	Kombinasyon Güvencesi
Dışsal Sayısal Esneklik	İşe alma ve işten çıkarma, iş sözleşmeleri ve erken emeklilik ile ilgili düzenlemeler	İstihdam hizmetleri, özel istihdam büroları, eğitim-mesleki eğitim, yaşam boyu öğrenme	İşsizlik ödenekleri, diğer sosyal yardımlar, asgari ücretler	İşten çıkarmalara karşı koruma
İçsel Sayısal Esneklik	Kısmi çalışma, fazla çalışma, kısaltılmış iş haftası, çalışma saatlerine ilişkin düzenlemeler	İstihdamı koruyucu yasal düzenlemeler, eğitim-yaşam boyu öğrenme	Yarı zamanlı ek ödemeler, sağlık yardımları-ödemeleri	Farklı işten ayrılma türleri, Yarı zamanlı emeklilik
İşlevsel Esneklik	İş organizasyonunun esnekleştirilmesi, eğitim, iş zenginleştirme, personeli güçlendirme, taşeron uygulamaları	Eğitim yaşam boyu öğrenme, iş rotasyonu, takım çalışması, çok niteliklilik	Performansa dayalı ücret sistemleri	Gönüllü çalışma süresi düzenlemeleri
Ücret Esnekliği	Performansa dayalı ücret sistemleri, parça başı ücret, işgücü maliyetlerinde yerel düzenlemeler, sosyal güvenlik ödemelerinin azaltılması	Sosyal güvenlik ödemelerinde değişiklikler, istihdam sübvansiyonları, çalışanlara yönelik yan ödemeler	Toplu ücret sözleşmeleri, kısaltılmış çalışma haftasına göre düzenlenmiş ödemeler	Gönüllü çalışma süresi düzenlemeleri

Kaynak: Gündoğan, 2007: 25.

Esneklik güvence dengesinde tarafların kazanım ve kayıpları ülkelerin işgücü politikalarına, işyerinin ve çalışanların koşullarına göre farklılık arz edecektir. Bu nedenle esneklik güvence dengesi arayışında çalışanlar ve işverenler açısından iş ilişkisinin, tamamlayıcı, olumsuz ya da bir değiş tokuş ilişkisi olduğu farklı koşullara bağlı olarak ortaya çıkacaktır.

Makro düzeyde güvenceli esneklik tartışmaları, standart dışı-esnek istihdam ilişkilerinin geliştirilmesi ve esnek çalışanlar için iş ve sosyal güvenlik yasaları ile korumanın sağlanmasına odaklanırken; mikro düzeydeki tartışmalarda üzerinde durulan konular; içsel esneklik (çalışma sürelerinin düzenlenmesi, ücretler ve işgücünün istihdam

edilebilirliği) ve dışsal esneklik (işten çıkarma, dış kaynak kullanımı vs.) şeklinde olmaktadır (Klammer, 2005, 2).

5. Güvenceli Esneklik Dengesinin Koşulları

Güvenceli esneklik, işgücü piyasası politikaları ile eğitim politikası ve sosyal politika kurumlarının etkileşimini ve ayrıca makro ekonomik performansını da gerekli kılan bir olgudur (E.C., 2006: 81). 2005/2006 Ortak İstihdam Raporu'nda güvenceli esnekliğin sağlanabilmesini kolaylaştıran koşullar şöyle ifade edilmiştir (Council of The European Union, 2005/2006):

- Çalışanlar ve işverenler arasında ihtiyaçlar doğrultusunda ilişkilerini şekillendirebilmelerine olanak sağlayan ölçüde esnekliğe sahip iş sözleşmelerini yapabilecekleri **yasal ortam**,
- İşsizliği önlemeye yönelik olduğu kadar, işler arasında geçişi kolaylaştıracak etkin **aktif işgücü piyasası politikaları**,
- Çalışanların mesleki yaşamları boyunca, işsizlik dönemlerinde ve iş değiştirme sürecinde vasıfsal beklentilere ilişkin yaşanan hızlı değişime uyum sağlayabilmelerini ve istihdam edilebilir olmalarını sağlayacak **ömür boyu eğitim sistemi**,
- İşgücü piyasasında hareketlilik ve değişim ihtiyacını kolaylaştıracak şekilde işgücü piyasasından uzak kalınan sürelerde yeterli gelir desteği sağlayan modern **sosyal güvenlik sistemi**.

Güvenceli esneklik ile AB, iş güvencesinden istihdam güvencesine doğru bir değişimi hedeflemektedir (E.C., 2006: 78). İstihdam güvencesi, iş güvencesinden farklı olarak, mevcut işte kalabilmeyi sağlamaktan çok, işgücü piyasasında yaratılan boş işlere yerleşebilme olanaklarının güçlendirilmesi ile ilgilidir. Bu olanaklardan bir kısmı işgücünün nitelikleri ile ilgiliyken bir kısmı da kurumsal nitelik taşımaktadır. Katı iş güvencesi düzenlemelerinden uzaklaşarak, işsiz veya iş değiştirmek isteyen çalışanın, işgücü piyasasında mevcut boş işlere yerleşebilmesini kolaylaştıracak tedbirler güvenceli esneklik eğilimlerinin önemli araçlarıdır. Bu araçlar kamu/ özel istihdam büroları, iş arayanın işgücü piyasasında aranan niteliklere sahip olmasını hedefleyen yaşam boyu eğitim politikaları, iletişim ve bilgi ağının güçlendirilmesi v.b. politikaları olarak karşımıza çıkmaktadır. Ayrıca yüksek nitelik ve yüksek verimle çalışan işgücünün mevcut iş güvencesi düzenlemelerinin yanında, iş arama ve bulmadaki göreceli üstünlüğü nedeniyle kendi iş güvencesini ve dolayısıyla istihdam güvencesini yarattığı vurgulanmaktadır (Zengingönül, 2003: 22). Ancak bu tür bir üstünlük ve güvence, bölünmüş işgücü piyasası içinde çekirdek işgücüne özgü bir avantaj olarak karşımıza çıkmaktadır. İşte güvenceli esneklik ile işgücü piyasasındaki dezavantajlı grupların, çevresel işgücünün, kadınların, gençlerin ve ileri yaştaki çalışanların iş, gelir ve istihdam güvencesine yönelik tedbirler de önerilmektedir.

Üye ülkelerin EGD açısından değerlendirilmesi ve sınıflandırılmasında karşılaştırmalara olanak sağlayan bazı göstergelere ihtiyaç duyulduğu açıktır. Konuya ilişkin araştırmalarda esneklik ve güvence düzeyi açısından bir takım göstergelerde birleşildiği görülmektedir (Wilthagen v.d., 2003; Tangian, 2006, E.C., 2006).

Dışsal sayısal esneklik düzeyi için, sürekli ve geçici çalışanlar için iş güvencesi düzenlemeleri, işgücü devir hızı ve kıdem göstergelerinden yararlanılırken, gelir güvencesinin düzeyi için işsizlik sigortası ve Aktif İşgücü Piyasası Politikaları uygulamalarına ilişkin bütçe ve diğer göstergeler incelenmektedir. Bu göstergelerden yola çıkılarak her ülkenin güvenceli esneklik anlayışındaki yeri Wilthagen matrisi tablosunda değerlendirilebilmektedir.

6. Çeşitli Avrupa Birliği Ülkelerinde Güvenceli Esneklik Eğilimleri

6.1. Danimarka

Danimarka geleneksel olarak işgücü piyasasında son derece esnek bir yapıya ve yüksek bir gelir güvencesine sahiptir. Danimarka'da kısmi süreli çalışma oranı 2005 yılı verileriyle %22,1, belirli süreli iş sözleşmesi ile çalışanların oranı ise %9,8'dir (E.C., 2006: 262).

Güvenceli esneklikte örnek bir ülke olarak pek çok çalışmaya konu olmuş olan Danimarka modeli, işgücü piyasasına ilişkin üç ayağı içeren "altın üçgen" ifadesi ile açıklanmaktadır (E.C., 2006: 78).

- Düşük düzeyde iş güvencesi, esnek bir işgücü piyasası,
- Cömert bir işsizlik sigortası uygulaması,
- Aktif İşgücü Piyasası politikası ve işsizlere yönelik yoğun ve yüksek düzeyde fon aktarımı.

Altın üçgen, Danimarka'nın güvenceli esneklik düzeyine ilişkin özellikler hakkında da bilgi vermektedir. Wilthagen matrisi ile değerlendirildiğinde, Danimarka'nın yüksek dışsal sayısal esnekliğe, yüksek gelir güvencesine ve yüksek istihdam güvencesine sahip bir ülke olduğu görülmektedir (Bkz. Tablo 2). Buna göre Danimarka modeli, işletmelerin işten çıkarmalarını ve çalışanların işten ayrılmalarını kolaylaştırırken, güçlü işsizlik sigortası yardımlarıyla gelir güvencesi sağlamakta, aktif işgücü piyasası ve eğitim politikalarıyla yeniden istihdamlarını da kolaylaştırmaktadır (Gündoğan, 2007: 31). Danimarka'da işsizlik yardımı işsizlerin çalışmakta iken elde ettikleri ücretin %90'ına kadar yükselebilmektedir (Klammer, 2005: 2). Ancak güvenceli esneklik modeline yönelik hedefler arasında iş ve özel yaşam dengesini hedefleyen kombinasyon güvencesi ile yine istihdam güvencesi hedefi göze çarpmaktadır.

Tablo: 2
Danimarka’da Güvenceli Esneklik Politika Yönelimi

Esneklik Biçimleri	Geçmiş yıllardaki eğilim	Mevcut yönelim ve hedeflenen	Mevcut yönelim ve hedeflenen	Geçmiş yıllardaki eğilim	Güvence biçimleri
Sayısal-dışsal	+	+		-	İş güvencesi
Sayısal-içsel			+	+	İstihdam güvencesi
İşlevsel-içsel	+			+	Gelir güvencesi
Ücret esnekliği		+	+	+	Kombinasyon güvencesi

Kaynak: Wilthagen Ton/ Tros Frank/ Lieshout Harm Van (2003), “Toward flexicurity?: Balancing flexibility and security in EU member states”, 13th World Congress of the International Industrial Relations Association (IIRA), Berlin, September, s. 11.

Güvenceli esneklik ile ilgili tartışmalar öncelikle işgücü piyasasında hareketlilik üzerine odaklanmıştır (Klammer, 2005: 1). Danimarka işgücü piyasası politikası “sosyal içermeye” yönelik bir politikadır. İşgücü piyasasında pasif ve işsiz konumunda olanlar bir yıl içinde benzer veya aynı pozisyonda iş bulabilmektedirler. Tablo 3’te Danimarka’daki işgücündeki hareketliliğine ilişkin veriler görülmektedir.

Tablo: 3
İş ve Çalışan Hareketliliği (Mobility) 2001

	İş/çalışan sayıları	İş/çalışanların payları
İş hareketliliği		
Yaratılan iş	285.000 iş	% 12.1
Yeniden yapılandırılan iş	266.000 iş	% 11.4
Çalışan hareketliliği		
Yeni işe başlayan	736.000 kişi	%30.8
İşinden ayrılan	714.000 kişi	% 30.2
Ücretli çalışan sayısı	2.379.000 kişi	

Kaynak: Madsen Per Kongshoj, “The Danish Model of Flexicurity”, European Foundation for Living and Working Conditions, May 23, 2006, Centre for Labour Market Research (CARMA), University of Aalborg.

Ücretli çalışanların %30,2’si eski işini terk ederken, %30,8 oranında ilk kez bir işe ya da yeni bir işe başlama gerçekleşmiştir. %12,1 oranında yeni bir iş yaratılırken, %11,4 oranında seki işlerde değişiklik gerçekleştirilmiştir.

Genel olarak, Danimarka’daki reform, sosyal güvenlik haklarında gerileme ve sınırlandırma ile kamu kurumlarının, eğitim ve yeniden uyum çabalarında hizmet kalitesini artırma arasında bir değiş tokuşa dayanmaktadır. İşletmelerde engelli çalışanların yeniden uyumunu amaçlayan “esnek işler” (flex jobs), işlerin engellilerin çalışma kapasiteleri doğrultusunda yeniden tasarlanmasını ifade eden bir örnektir (Wilthagen v.d., 2003:10).

Danimarka sosyo-ekonomik politikaların temel aracı toplu iş sözleşmeleridir. Danimarka'da çalışan nüfusun %80'i sendikalıdır ve bu oran AB ülkeleri içinde en yüksek düzeydir. Merkezi ve ulusal politikalar doğrultusunda ancak yerel ve bölgesel aktörlerin etkinliği ile sürdürülen bir çalışma ilişkileri sistemi mevcuttur. Danimarka'nın yüksek derecede esneklik ve sosyal güvence kombinasyonuna sahip olmasını küçük ve orta ölçekli işletme sayısının çokluğuna bağlayan görüşler söz konusudur (Wilthagen v.d., 2003:8). Toplu pazarlıklarda ademi merkezîyetçi yapı, küçük ve orta boy işletmelerin çokluğu, değişen rekabet koşullarına cevap verebilecek düzenlemelerin yapılmasına olanak sağlayan bir etki yaratmaktadır.

6.2. Hollanda

Diğer ülkelerde olduğu gibi Hollanda'da da esnek işgücü ve standart dışı istihdam ilişkileri üzerine yapılan tartışmalar, işgücü piyasasının esnekleştirilmesi ihtiyacı ve sınırları konusunda yoğunlaşmıştır. 1993'de işçi sendikaları işveren kuruluşları ve istihdam büroları arasında yapılan anlaşma ile geçici işçilerin yasal durumlarının güçlendirilmesi amaçlanmıştır.

1980'lere kadar Hollanda iş güvencesi ve sosyal güvence bakımından güçlü bir politikaya sahip, katı işgücü piyasası özelliği sergileyen bir ülke görünümünde iken, bu yıllardan sonra işsizlik oranı artmış, sosyal güvenlik ödeme ve yardımlarında önemli artışlar meydana gelmiştir (Oorschot, 2003: 3) . Bu değişimle birlikte işgücünün esnekleştirilmesi (özellikle dışsal sayısal) konusu üzerinde durulmaya başlanmıştır.

1990'lı yıllarda esneklik ve güvence temel yasal düzenlemelerde ve toplu sözleşmelerde birlikte ele alınmaya başlanmıştır. İşgücü ile ilgili düzenlemeler ve tartışmalar dört temel konu üzerine yoğunlaşmıştır (Wilthagen v.d., 2003: 16): Bunlardan ilki, ülkenin rekabet gücünü artırmak ve ekonomik gelişmeyi desteklemek amaçlı kuralsızlaştırma ve işgücü piyasasında esnekleşme çabalarıdır. İkinci olarak üzerinde durulan konu sosyal güvenlik sisteminin mali dengesine ilişkindir. Üçüncü politika, esnek çalışanların karşılaştığı sorunların ve işgücünün esnekleştirilmesinin çalışanlar açısından getirdiği sakıncaların giderilmesi ve azaltılmasına yöneliktir. Son olarak da iş güvencesi konusu gündemdeki yerini almıştır. Dönüşüm, iş güvencesinden istihdam güvencesine doğru eğilimi yansıtırken, esnekliğe ilişkin olarak çalışanların farklı tutumlarına, esnek ve aktif sosyal güvenlik sistemine dikkat çekilmiştir.

1995 yılında Sosyal İşler ve İstihdam Bakanlığı'nın esnekli ve güvenceye ilişkin benimsediği politikanın ardından, 1996 yılında işçi ve işveren örgütleri "esneklik ve güvence" konusunda ulusal düzeyde bir anlaşmaya varmışlardır. Her iki girişim de, 1 Ocak 1999'da çıkarılan Esnekli & Güvence Yasası'na (Law on Flexibility and Security- Flex-Wet) temel oluşturmuştur.

Tablo: 4
Esnekli & Güvence Yasası (Law on Flexibility and Security- Flex-Wet)

Esneklik	Güvence
- Belirli süreli iş sözleşmelerini kapsayan değişiklik: üç ardışık belirli süreli iş sözleşmesi veya arka arkaya eklenen sözleşmelerin toplam süresinin üç yılı geçmesi durumunda bu sözleşmeler belirsiz süreli nitelik kazanır, - Fesih bildirim öneli kural olarak bir aydır, dört aya kadar uzatılabilir, - İşten çıkarmalarda süre kısaltılmıştır, işverenin ekonomik durumu nedeniyle yapılan işten çıkarmalarda, çalışanların işsizlik sigortasından yararlanmak için karara itiraz etmek zorunda değildirler.	- Çalışılmayan saatler için işverenin ücret ödemesi gerekmeyen maksimum süre altı ay olarak düzenlenmiştir. - Çağrı üzerine çalışmada minimum ücret garantisi: Her çağrı için en az üç saatlik ücret. - Geçici iş anlaşmaları, ilk 26 hafta boyunca işçi ve işveren belirli bir derece iş sözleşmesi yapma ve işe girme serbestisine sahipse de, iş sözleşmesi olarak kabul edilecektir. - Sendikalı iş yerlerinde işten çıkarmalara karşı koruma uygulanır. - İş kazası nedeniyle engelli çalışanların iş sözleşmelerinin sona ermesi için yeniden uyum planlarının yapılmış olması gerekmektedir.

Kaynak: Oorschot, 2003: 9.

Yasanın amacı esnek istihdamı geliştirirken, aynı zamanda esnek istihdam ilişkileriyle çalışanlar için asgari bir güvence-koruma düzeyi belirlemek olarak belirtilmiştir (Klammer, 2005: 1). Tablo 4’de içerdiği bazı düzenlemelerin görüldüğü bu yasayla birlikte çalışma süreleri, ücretler ile ilgili bir dizi değişiklik öngörülmüştür (Oorschot, 2003: 9).

Hollanda esneklik ve güvence politikasının belirtilmesi gereken bir diğer yönü kısmi süreli çalışmanın teşvikidir. Hollanda bugün AB ülkeleri içinde en yüksek düzeyde kısmi süreli çalışan oranına sahiptir. 1994 yılında kısmi süreli çalışan oranı %36,7 iken, 2005 yılında bu oran %46, 1’e yükselmiştir (E.C., 2006: 276). İşgücü piyasasında kısmen özerk biçimde kısmi süreli çalışma ile ilgili gelişmeler yaşanmakla birlikte, Esneklik & Güvence Yasası ile birlikte bu gelişme daha da ivme kazanmıştır. 2001 yılındaki diğer yasalarla, iş ve özel yaşam dengesini sağlamaya yönelik düzenlemeler gerçekleştirilmiştir. Bunlar arasında hamilelik ve doğum izni, çocuk bakımı izni, kısa süreli hastalık izni, ana-baba izni, uzun ve ücretli izinler v.d. yer almaktadır. Böylelikle kombinasyon güvencesi konusunda ileri bir aşamaya gelinmiştir.

1996 tarihli yeni Çalışma Saatleri Yasası, bir taraftan işverenler için içsel sayısal esnekliği gerçekleştirmeyi, diğer taraftan da çalışanlar açısından kombinasyon güvencesini sağlamayı amaçlamıştır. İşverenlere çalışma gün ve haftalarını iş yoğunluğuna göre düzenleme konusunda geniş fırsatlar sunulurken, çalışanların kişisel durumlarını dikkate alma zorunluluğu da getirilmiştir. Bu Yasa âdemi merkezileşmenin, merkezi ve eşgüdümlü biçimde gerçekleştirilmesini sağlamaya yönelik tipik bir örnektir. Bu eşgüdümle, işkolu düzeyinde yapılan pek çok toplu iş sözleşmesinde taraflar, sözleşme çerçevesinde çalışma

saatleri ve izinlere ilişkin düzenlemelerde kendi kurallarını koyma olanağına kavuşmuştur. Yasanın, işverenler açısından, esnekliğin artırılması amacını gerçekleştirdiği görülmektedir. Ancak işçi sendikaları işletme düzeyinde kombinasyon güvencesinin uygulamaya geçirilmesinde zorluklarla karşılaştığı görüşünde olmuşlardır (Oorschot, 2003: 10).

Hollanda'da sosyal taraflar oldukça zıt görüşlerle hareket etmekle birlikte, ücret konusunda esnekleşme yönünde bazı uzlaşma adımları atılmıştır. Ücret esnekliği konusunda gelişmeler yaşanacağı beklenmektedir. İşverenler özellikle toplu iş sözleşmelerine performansla dayalı ücret sistemleriyle ilgili maddeler koymak için ısrar etmektedirler (Wilthagen v.d., 2003: 18).

2001 tarihli Ulusal İstihdam Eylem Planı'nda sayısal esnekliğe herhangi bir vurgu yapılmamıştır. Geleceğe yönelik politikalarda birden fazla istihdam edilebilirlik (multi-employability) ve çalışanların eğitimleri ve katılımları ile ilgili hedefler yer almaktadır. Tablo- 4 incelendiğinde Hollanda'da güvenceli esneklik düzenlemelerinde geçmiş yıllardakinden farklı bir eğilime sahip olduğu görülmektedir. Esneklikte daha çok organizasyonel değişim, işlevsel esneklik ve ücret esnekliği hedeflenirken, güvence konusunda geçmiş yıllarda üzerinde durulan iş ve gelir güvencesinden, istihdam güvencesine ve kombinasyon güvencesine doğru bir kayış olduğu belirtilebilir.

Tablo: 5
Hollanda'da Güvenceli Esneklik Politika Yönelimi

Esneklik Biçimleri	Geçmiş yıllardaki eğilim	Mevcut yönelim ve hedeflenen	Mevcut yönelim ve hedeflenen	Geçmiş yıllardaki eğilim	Güvence biçimleri
Sayısal-dışsal	+			+	İş güvencesi
Sayısal-içsel	+		+		İstihdam güvencesi
İşlevsel-içsel		+		+	Gelir güvencesi
Ücret esnekliği		+	+		Kombinasyon güvencesi

Kaynak: Wilthagen v.d. , 2003: 19.

6.3. Almanya

Ekonomik ve politik çevrelerin büyük bölümü Almanya'nın büyüyen işsizlik sorununu çözebilmesi için işgücü piyasasında daha esnek bir yapıya ihtiyaç duyulduğu konusunda birleşmiştir. Almanya'da yürütülen politikalar dışsal sayısal esnekliği artırma çabalarına dayanmaktadır. 1985 yılında çıkarılan İstihdamı Teşvik Yasası ile belirli süreli iş sözleşmelerinin önü açılmıştır. 1996 yılında yapılan değişiklikle esneklik düşüncesine

daha fazla yer verilmiş ve belirli süreli iş sözleşmelerinin yapılması daha da kolaylaştırılmıştır (Tuncay, 2001: 17). Böylelikle katı iş güvencesi düzenlemelerinden uzaklaşarak işe alma ve işten çıkarmaların kolaylaştırılması ve işsizliğin azaltılması amaçlanmıştır. Ancak uygulamada belirli süreli çalışmada yoğun bir artış görülmemiş (sözleşme sayısı %5 de %6 ya artmıştır) ve istihdam düzeyinde önemli bir artış (toplam istihdamın %1'inden daha az) sağlanmamıştır (Willthagen v.d., 2003: 13). Almanya'da belirli süreli iş sözleşmeleriyle çalışan oranı 1994 yılında %10,4; 2005 yılında ise %14,2 olarak tespit edilmiştir (E.C., 2006: 263).

Ocak 2001 yılında yürürlüğe giren Kısmi Süreli Çalışma ve Belirli Süreli Hizmet Sözleşmesi Yasası konuyla ilgili Avrupa Birliği Direktiflerine (1997 tarihli 97/81 Sayılı Konsey Direktifi ve 1999 tarihli 99/70 Sayılı Direktif) dayanmaktadır. Yasanın amacı, kısmi süreli istihdamı teşvik etmek, belirli süreli hizmet sözleşmeleri için gerekli olan şartları belirlemek ve bu istihdam şekline yönelik ayrımcılığı önlemek olarak belirtilmiştir. Ayrıca yasa ile kısmi süreli istihdamın türleri olarak da kabul edilen çağrı üzerine çalışma ve iş paylaşımı ile ilgili hükümleri de düzenlenmiştir (Hekimler, 2003: 112). Almanya'da kısmi süreli çalışma iş ve özel yaşam dengesi ve kombinasyon güvencesini kolaylaştırıcı bir strateji olarak benimsenmiştir.

Tablo: 6
Almanya'da Güvenceli Esneklik Politika Yönelimi

Esneklik Biçimleri	Geçmiş yıllardaki eğilim	Mevcut yönelim ve hedeflenen	Mevcut yönelim ve hedeflenen	Geçmiş yıllardaki eğilim	Güvence biçimleri
Sayısal-dışsal				+	İş güvencesi
Sayısal-içsel	+	+	+		İstihdam güvencesi
İşlevsel-içsel				+	Gelir güvencesi
Ücret esnekliği		+			Kombinasyon güvencesi

Kaynak: Willthagen v.d., 2003: 14.

Tablo 5'de, güvenceli esneklik matrisinde Almanya'nın içsel sayısal esneklik sergilediği görülmektedir. Yeni hedef ve düzenlemelerin ücret esnekliğine, güvencenin ise iş ve gelir güvencesinden istihdam güvencesine yöneldiği görülmektedir. Almanya'da işten çıkarmalara karşı yüksek bir güvence söz konusudur.

6.4. Belçika

Belçika'da esneklik içsel sayısal bir nitelik taşımaktadır. Ülkede daha çok iş paylaşımı ve işin standart dışı saatlere kaydırılması uygulamalarına rastlanılmaktadır.

İşsizlik sigortası karşılığında geçici işten çıkarmalara olanak sağlayan düzenlemeler geniş bir uygulama alanına sahiptir (Wilthagen & Tros, 2003: 9). 1993–96 döneminde 30–40 bin çalışan bu düzenlemeden yararlanmıştı. Bu uygulama, ekonomik kriz ve çöküntü dönemlerinde işletmelerin toplu işten çıkarmaya başvurmalarını önlemekte, işe alma ve eğitim masraflarını en aza indirerek, işletmenin beşeri sermayesini korumasını sağlamaktadır. Ayrıca bu sistem, geçici çalışma ve belirli süreli iş sözleşmesi gibi standart dışı çalışma ile fazla çalışma kadar işlevsel bulunmaktadır (Wilthagen v.d., 2003: 5).

Ancak bu sistemin sakıncası olarak da işletmelerin personelini belirli bir süre işgücü piyasası dışında pasif konumda tutmalarının niteliklerinin gelişmesinin önlendiği, işletmenin yenilik yapabilme becerilerinin önüne geçildiği ve değişen rekabet koşullarına daha geç uyum sağlanmasına neden olduğu belirtilmektedir. Ulusal İstihdam Eylem Planı Kılavuzu'nda, öncelikli konu kısmi süreli çalışmayı geliştirme ve kariyer kesintileri olmuştur. Hedefler arasında yer alan bir diğer konu özellikle kadınlar açısından istihdam edilebilirliği artırmak amacıyla çocuk bakımı olanaklarının sağlanmasıdır. 2001 yılı toplu sözleşmelerinin temel konularından biri, aile ve sosyal zorunluluklar ile iş arasında dengenin geliştirilmesi olmuştur (EIRO, 2002). Aşağıdaki tabloda Belçika'nın esneklik ve güvence dengesindeki ağırlık verdiği alanlar görülmektedir. Esneklik boyutunda içsel sayısal esneklik özelliği sergilerken, güvenceye yönelik eğilim istihdam güvencesi ve kombinasyon güvencesine doğru olmuştur.

Tablo: 7
Belçika'da Güvenceli Esneklik Politika Yönelimi

Esneklik Biçimleri	Geçmiş yıllardaki eğilim	Mevcut yönelim ve hedeflenen	Mevcut yönelim ve hedeflenen	Geçmiş yıllardaki eğilim	Güvence biçimleri
Sayısal-dışsal					İş güvencesi
Sayısal-içsel	+	+	+		İstihdam güvencesi
İşlevsel-içsel				+	Gelir güvencesi
Ücret esnekliği		+	+		Kombinasyon güvencesi

Kaynak: Wilthagen v.d., 2003: 7.

2001 yılında işçi ve işveren kesimleri arasında gerçekleştirilen ulusal anlaşma, bir taraftan işverenler açısından esnekliğin artırılmasını sağlayacak uygulamaları (emek yoğun çalışan ve ofis çalışanlarını kapsayan farklı yasal düzenlemeler, idari zorunlulukların basitleştirilmesi, girişimcilik ve yenilik için uygun iklimin sağlanması gibi), diğer taraftan çalışanların güvencelerini artırmaya yönelik hedefleri de (daha fazla istihdam olanağı, iş ve özel yaşam kombinasyonunu geliştirme, eğitim çabalarını destekleme v.b.) içermektedir (Wilthagen & Tros, 2003: 10).

Her ne kadar ulusal anlaşmalar son yıllarda kesintiye uğrasa da 2001 ve 2002 de sosyal taraflar arasında yapılan ulusal anlaşmalar işkolu düzeyindeki anlaşmalara ve temel sosyo-ekonomik değişimlere temel oluşturmuştur.

7. Sonuç

Güvenceli esneklik, Avrupa Birliği istihdam politikaları içinde son yıllarda gündeme gelen önemli konulardan biridir. Yayınlanan İstihdam Kılavuzlarında Avrupa Birliği'nde rekabet gücünü artırmak, verimli ve kaliteli işler yaratmak, aktif işgücü piyasası politikaları ile işsizliği azaltmak hedefleri sürekli olarak belirtilirken, esnekliğin artırılması da başta gelen hedeflerden biri olmuştur.

Özellikle dışsal sayısal esneklik firmalara ekonomik koşul ve piyasa koşullarına uyum olanağı sağlarken, içsel sayısal ve işlevsel esneklik yenilik ve yeni organizasyon biçimleriyle çalışma sürelerinin farklılaşması ve kısaltılması rekabet gücünün artırılmasının etkili araçları olarak görülmüştür. Böylelikle standart dışı çalışma biçimlerinde önemli düzeylerde artış görülmüştür.

Bu gelişmelere paralel olarak esnek çalışma biçimlerinin yaygınlaşması, standart çalışma biçimlerindeki koşulların kökten değişmesine, iş güvencesi, sosyal güvenlik ve gelir güvencesine yönelik endişelerin artmasına neden olmuştur. Son yıllarda birçok AB ülkesinde tercih edilen esnek çalışma biçimleri (geçici çalışma, çağrı üzerine çalışma, kısmi süreli çalışma gibi), bu tür standart dışı iş sözleşmeleriyle çalışanların iş ve gelir güvencelerinin, kariyer olanaklarının azalmasına neden olmuştur. Dolayısıyla çalışanlarda iş güvencesi, gelir güvencesi ve sosyal güvenceye ilişkin endişeler artarken, bu alanlarda yeni düzenlemelere gidilmesi gerekliliği işgücü piyasasında “esneklik ve güvence” ikileminin doğması ile sonuçlanmıştır. Güvenceli esneklik dengesi bu ikilemin çözülmesi, işverenlerin esnekliğe ilişkin ihtiyaçlarını karşılarken, çalışanların da güvencelerinin sağlanması amacıyla ortaya çıkmış bir olgudur.

Güvenceli esneklik her ülkenin ekonomik, sosyal koşulları ile sosyal politika araç ve kaynaklarının farklılığı nedeniyle değişik kombinasyonlar sergilemektedir. Örneğin Danimarka son derece esnek bir işgücü piyasasına sahip olması özelliği ile dışsal sayısal esneklik ve güçlü bir gelir güvencesi kombinasyonu sergilerken, Almanya'da iş güvencesi yasaları önemini korumakta, dışsal sayısal esneklik yerine içsel sayısal esneklik uygulamaları ve çalışma sürelerine ilişkin düzenlemeler yasalarda yerini bulmaktadır. Hollanda ise 1990'lı yılların başından bu yana kısmi süreli çalışma oranında en yüksek düzeye sahip olma özelliğini korumaktadır. Bununla birlikte iş ve özel yaşam dengesine yönelik düzenlemeleri ile kombinasyon güvencesi bakımından dikkatleri üzerine çekmiştir. Belçika, sosyal taraflar arasındaki uzlaşma ve güvenceli esnekliği toplu pazarlıklar yoluyla sağlama özelliği sergilemektedir.

Güvenceli esneklik her ülkenin kendine özgü koşulları içinde sağlanabilecek bir olgudur. Gerekli olan bazı temel koşullar içerisinde, sosyal taraflar arasında uzlaşma zemini, aktif işgücü piyasası politikalarını destekleyebilecek güçte yaşam boyu eğitim politikası, iyi yapılandırılmış bir sosyal güvenlik sistemi ve kurumları ile bu politika ve kurumsal yapıyı destekleyecek iyi bir ekonomik performans sayılabilir. Ayrıca iş yaşamı ve özel yaşam alanları arasındaki dengeyi de gözeten boyutuyla, sadece işgücü piyasası politikalarla değil, aynı zamanda aile ve sosyal yaşama ilişkin politikalarla da yakından ilgilidir.

Kaynakça

- Commission of the European Communities (2000), “Opinion of The Economic and Social Committee on The Proposal for a Council Decision on Guidelines for Member States”, *Employment Policies For The Year*, 2001/C14/15, 19 October, Brussels.
- Council of the European Union (2003), “Council Decision of 22 July 2003 on guidelines for the employment policies of the Member States”, *Official Journal of the European Union*.
- Council of The European Union, *Joint Employment Report*, 2005/2006, Brussels.
- E.I.R.O. (2002), *Annual Review 2001*, European Industrial Relations Observatory, Dublin: European Foundation for Improvement of Living and Working Conditions.
- European Commission (1998), *Employment Guidelines for Employment Policies*, Brussels.
- European Commission (2000), *Presidency Conclusions*, Lisbon European Council, 23–24 March, Brussels.
- European Commission (2006), *Employment in Europe–2006*, Brussels.
- Gündoğan, Naci (2007), “İşgücü Piyasasında Esneklik Güvence Dengesi, Danimarka Modeli”, *Çimento İşveren Dergisi*, Cilt: 21, Sayı: 3, Mayıs 2007, s. 22–37.
- Hekimler, Alpay (2003), “Federal Almanya’da Esnek Çalışma Sürelerinin Yasal Çerçevesi ve Çalışma Sürelerinin Düzenlenmesinde Çalışma Konseylerinin Katılım Hakları”, TUHİS- Türk Ağır Sanayi ve Hizmet Sektörü Kamu İşverenleri Sendikası, *İş Hukuku ve İktisat Dergisi*, Kasım 2002 / Şubat 2003, s. 109–122.
- Klammer, Ute (2005), *Contribution for the Council of Europe*, April.
- Madsen, Per Kongshøj (2006), “The Danish Model of Flexicurity”, in: *European Foundation for Living and Working Conditions*, May 23, 2006, Centre for Labour Market Research (CARMA), University of Aalborg.
- Oorschot, Wim Van (2003), “Dutch flexicurity policy: Flexibility and Security for Dutch Workers?”, *Social Security in A Long Life Society*, 4th International Research Conference on Social Security, Antwerp, , 5–7 May 2003, International Social Security Association, Geneva.

- Tangian, Andranik S. (2005), “Monitoring flexicurity policies in the EU with dedicated composite indicators”, *Diskussionspapier Nr. 137*, Employment, Social Affairs and Equal Opportunities, European Commission, Brussels, March 18, 2005.
- Tuncay, Can (2001), “Hizmet Akdinin Sona Ermesi Açısından Arayışlar, TÜHİS- Türk Ağır Sanayi ve Hizmet Sektörü Kamu İşverenleri Sendikası, *İş Hukuku ve İktisat Dergisi*, Mayıs-Ağustos 2001, s. 13–36.
- Wilthagen, Ton (2002), “The flexibility-security nexus: New approaches to regulating employment and labour markets”, *Paper of the British Journal of Industrial Relations*, The politics of Employment Relations Conference, 16–17 September 2002, Windsor, UK.
- Wilthagen, Ton & Frank Tros (2003), *Dealing with the flexibility- security-nexus, Instituons, Strategies, Opportunities and Barriers*, Amsterdams Institute For Advanced Labour Studies, May 2003, Amsterdam.
- Wilthagen, Ton & Frank Tros & Harm Van Lieshout (2003), “Towards flexicurity?: Balancing Flexibility and Security in EU Members States”, *13th World Cogress of the International Industrial Relations Association (IIRA)*, Berlin September.
- Wilthagen, Ton & Frank Tros (2004), “The Concept of Felxicurity: A New Appraoch to Regulating Employment and Labor Markets”, Transfer, *European Review of Labour and Research*, 10(2).
- Zengingönül, Oğul (2003), “Sosyal Modelin Modernleştirilmesi Ekseninde Avrupa Birliği’nin İstihdam Politikalarında Esneklik Arayışı”, *Çimento İşveren Dergisi*, Cilt: 17, Sayı: 4, Temmuz 2003, s. 4–23.

Türkiye’de Otomotiv Piyasasındaki Özel Tüketim Vergisi İndirimlerinin Maliye Sosyolojisi Açısından Analizi

Duran BÜLBÜL
duranbulbul@gazi.edu.tr

Işıl Fulya ORKUNOĞLU
iforkunoglu@gazi.edu.tr

Fiscal Sociology of Excise Tax Deductions on Automotive Market in Turkey

Abstract

In recent years, there aren’t many studies about production, import, export and taxation of Turkish Automotive Sector. This paper’s aim is to observe and evaluate quantity of production and foreign trade of the automotive sector in Turkey, which is applicable right after the excise tax incentive. However in this study, used the data of Automotive Sector Society (ODD) and prepared hand-made tables. This tables consists of re-calculating of some automobiles excise tax and value added taxes.

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

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

Özet

Türk Otomotiv Sektörü’nün imalatı, ithalatı, ihracatı ve vergilendirilmesi ile ilgili son yıllarda pek fazla çalışma yapılmadığı görülmüştür. Bu doğrultuda çalışmamızda son dönemde Türkiye’de otomotiv gibi çeşitli sektörlerle getirilen ÖTV indirimleri sonrasında, otomobil üretim, ihracat ve ithalat rakamlarına değinilmektedir. Çalışmada Otomobil Distribütörleri Derneği’nin verileri ile ÖTV ve KDV rakamlarından önce arındırıp, sonra yeniden hesaplama yaparak oluşturduğumuz tablolardan yararlanılmaktadır.

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

1. Giriş

2008 yılında yaşanan küresel mali krizin etkilerinin minimize edilebilmesi için iç piyasanın canlandırılması ve stokların eritilmesi amacıyla Hükümet bilgisayarda, mobilyada, beyaz eşyada ve bazı kara taşıtlarında vergi indirimlerine gitmiştir. Ekonomide son aylarda yaşanan ihracat ile üretimdeki düşüşü izleyen iç talepteki daralmanın önlenmesine yönelik alınan bu tedbirler öncelikle 16 Mart 2009’da başlamış, üç aylık kısa vadeli birer çözüm olarak uygulanmışlardır. Ancak daha sonra bu uygulamaların süreleri 2009 yılı Eylül Ayı’nın sonuna dek uzatılmıştır. Bu nedenle çalışmada belirtilen üç aylık sürecin ve uzatılan indirimlerin; üretim, ihracat, gelir ve mükellefler üzerindeki etkisi ile ilerleyen süreçte yaratabileceği olası etkiler dikkate alınmaktadır.

2. Teoride ve Uygulamada Otomobilin Vergilendirilmesi

2.1. Vergi Teorisinde Özel Tüketim Vergisi ve Otomobilin Vergilendirilmesi

Pek çok ekonomist benzin vb. yakıt gibi enerji ile ilintili ürünlerin vergilendirilmesinde yüksek vergilerden yanadır. Bunun nedeni sözü edilen ürünlerden elde edilecek yüksek vergi gelirlerinin ekonomideki çeşitli dışsallıkların düzenlenmesinde yardımcı fonksiyon görebileceğidir. Bu görüş uzun yıllar önce Pigou tarafından savunulmuştur (Mankiw, 2009: 14–23). Ancak vergi gelirleri ile vergi oranları arasındaki ilişkiyi inceleyen Laffer’in teorisine göre; vergi oranlarındaki azalışlar firmaların yatırım ve üretim kararlarında olumlu etkiler meydana getirir (Karabulut, 2003: 370–376). Daha fazla üretim yapan firmalar, daha çok kazanç elde eder ve vergi gelirleri de kurum kazançları ile doğru orantılı olarak artış gösterir. Bu bağlamda getirilecek vergi indirimlerinin ekonomiye olumlu yönde etkide bulunacağı ileri sürülmektedir. Dolayısıyla bu iki yaklaşım arasında, özellikle de kayıt dışının yüksek olduğu ülkelerde, kriz dönemlerinde, ekonomilerdeki konjoktüre bağlı olarak, ince ayarlı bir dengenin kurulmasının gerekli olduğu düşünülmektedir. Nitekim Maliye Teorisinde yer alan ödeme gücüne göre vergileme ilkesine göre de, kişilerin kendisi ve ailesinin asgari düzeyde yaşamını sürdürmeye yetecek miktarın üzerindeki gelir kısmı vergilendirilmelidir. Bu yaklaşımda vergilendirmenin, gelirin sübjektifleştirilebilme kolaylığı nedeniyle gelir odaklı şekilde tespiti esası benimsenmiştir. Buna karşın, harcamalar da gelirler gibi ödeme gücünün birer göstergesidirler. Otomobil alımı gibi vatandaşların bütçelerinde büyük yer tutan harcamalar ise bu nedenle değerleri göz ardı edilmeden vergilendirilmelidir.

2.2. Vergi Uygulamalarında Otomobilin Vergilendirilmesi

Ülkemizde hurda araçlardan daha düşük oranda vergi alınmaktadır. Diğer yabancı ülkelerde ise hurda araçlardan çevreye verdikleri zarar düşünüldükçe diğer araçlara oranla çok daha yüksek oranda vergi alınmaktadır. Bunun yanında çevreye verilen zararın indirgenmesini sağlamada AB'ye uyum doğrultusunda küresel ısınmaya neden olan karbon salınımının kontrol altına alınmasına yönelik olarak benzinli motorlardaki zararlı emisyon değerleri ile dizel araçlardaki farklı egzoz kirliliğinin düşürülmesine çalışılmaktadır. Bu kapsamda Avrupa Parlamentosu tarafından 2006'da arabaların karbonmonoksit bazlı vergilendirilmesine yönelik direktif oylanmıştır (ACEA, 2006: 1–3). 2009 itibariyle pek çok AB ülkesinde Bununla birlikte günümüzde hibrit motorlu araçlar da artık seri üretime girmiş bulunmaktadır. Petrol rezervlerinin gün geçtikçe azalması, hızlandırılan alternatif yakıt ve enerji teknolojilerinin AR-GE çalışmaları doğrultusunda ilerleyen yıllarda güneş enerjisi ile çalışan araçların üretiminin maliyeti düşürülerek, bu araçların üretimleri artırılmak istenilmektedir.

Son yıllarda gelişmiş ülkelerde motorlu taşıtların vergilendirilmesinin karbon monoksit salınımlarından ayrı değerlendirilmediği görülmektedir. Bu doğrultuda alınmış yasal düzenlemeler, Finlandiya, Portekiz, İspanya, Fransa, Kıbrıs, Hollanda, İrlanda, Romanya, Almanya, İngiltere gibi ülkelerde uygulanmaktadır (ACEA, 2009: 1–2). Örneğin; Avusturya'da motorlu taşıtlarda 120 kg'dan az gaz salınımı yapan araçlar maksimum 300€ bonus ile 180 kg'dan fazla gaz salınımı yapan araçlar ise 25€ ceza ile karşı karşıya bulunmaktadır. İrlanda'da 1 Temmuz 2008'den itibaren kilometrede 120 gram ile 225 gram karbon salınımı yapan araçlar için %14-%36 arasındaki oranlarda vergiye tabi tutulmaktadır. Bunun yanında hibrid ya da esnek yakıtlar (flexible fuel) ise 2500 € vergi indirimi bulunmaktadır. Almanya'da 1 Ocak 2009'da yürürlüğe giren yasaya göre ise 100 gr/km altında olmalıdır. Finlandiya'da 60gr/km ile 360 gr/km karbon salınımı yapan araçlar %10 - %40 oranları arasında karbon monoksit bazlı vergilendirmeye tabidir (ACEA, 2008: 1–2).

Ancak ülkelerin zaman zaman diğer ülkelerden otomobil ithalatını caydırıcı hale getirmek bakımından uyguladıkları çeşitli vergilerle karşılaşabilmektedir. Avrupa Topluluğu Adalet Divanı kararı ile tespit edilene dek Fransa'da 1600cc'nin üstünde otomobil üretiminin yapılmaması nedeniyle bu ülkenin 1600cc'nin üzerindeki otomobil alımlarında, bu konuda uyguladığı en yüksek vergiden beş misli daha fazla vergi uygulaması bu duruma örnek gösterilebilir (Bilici, 2007: 5–6).

Binek oto ya da diğer bir deyişle otomobilin alınması dolayısıyla ortaya çıkan mali yükler; Motorlu Taşıtlar Vergisi, Özel Tüketim Vergisi ve Katma Değer Vergisinden oluşur. Buna göre; Motorlu Taşıtlar Vergisi motorlu taşıta sahip olunması dolayısıyla, I sayılı Motorlu Taşıtlar Vergisi tarifesinde yer alan otomobil, kaptıkacı, arazi taşıtları ve benzerleri ile motosikletler için taşıtın yaşı ve motor silindir hacmine göre değişen

tutarlarda olmak üzere, II sayılı tarifiede ise taşıtın cinsi, ağırlığı, oturma yeri ve yaşlarına göre belirlenen tutarlarda, tahsil edilmektedir. Katma Değer Vergisi ve Özel Tüketim Vergisi ise motorlu taşıt alımı sırasında iktisap nedeniyle ödenmektedir. Vergi sistemimizde Katma Değer Vergisi, mal ve hizmet alımı sırasında yüklenilen finansal yük olup ay içinde tahsil edilen Katma Değer Vergisinin indirilmesinden sonra bu yük elde edilmektedir. Ancak bu mali yükün indirilmesi binek oto olması durumunda mümkün olamamaktadır. Elde edilen binek oto işletilmek dışında başka bir sebeple alınıyorsa, bu yüklenilen Katma Değer Vergisinin indirimi mümkün değildir.

3. Türkiye’de Otomobilden Alınan Özel Tüketim Vergisinde Yapılan İndirimler

Ekonomide dördüncü tedbir paketi olarak yapılan indirimler, *Bazı Mallara Uygulanacak Katma Değer Vergisi İle Özel Tüketim Vergisi Oranlarının Belirlenmesine İlişkin Kararın Yürürlüğe Konulması Hakkında Karara* (B.K.K. 2009/14802) göre; 16 Mart 2009 - 15 Haziran 2009 arasında uygulanmak üzere yürürlüğe girmiştir. Buna göre; 1600cc’den küçük motor hacmine sahip olan otomobillerdeki Özel Tüketim Vergisi %37’den %18’e düşürülmüştür. 1601–2000cc arasındaki motora sahip otomobillerde Özel Tüketim Vergisi %60’dan %54’e; 2000cc’ den büyük motor hacmine sahip otomobillerdeyse %84 olan Özel Tüketim Vergisi %80’e düşmüştür. Öte yandan ticari araçlarda Özel Tüketim Vergisinin %10’dan %1’e; kamyon ve otobüslerde %4’ten %1’e; motosikletlerde de %22’den %11’e düşürülmesi öngörülmüştür.

Bazı Mallara Uygulanacak Katma Değer Vergisi ile Özel Tüketim Vergisi Oranlarının Belirlenmesine Dair Bakanlar Kurulu Kararına göre; getirilen Özel Tüketim Vergisi ve Katma Değer Vergisi indirimlerinin süresi 3,5 ay uzatılmıştır. Bu karara göre; 1600cc ve altındaki otomobillerde %37 iken %18’e indirilen Özel Tüketim Vergisi oranının 16 Haziran - 30 Eylül arasında %27 olarak uygulanması öngörülmüştür. Yük taşımaya mahsus üstü kapalı ticari araçlardaki Özel Tüketim Vergisinin ise 15 Haziran’a kadar %1, 30 Eylül’e kadar da %3 olacağı; çekiciler, midibüsler, özel amaçlı taşıtlar ve kamyonlarda %4’ten %1’e indirilen Özel Tüketim Vergisi oranının 30 Eylül’e kadar aynı şekilde uygulanmaya devam edeceği; minibüslerde %9’dan %2’ye indirilen Özel Tüketim Vergisinin 30 Eylül’e kadar %4 olarak uygulanacağı; motor hacmi 250cc’nin altında olan motosikletler için %22’den %11’e indirilen Özel Tüketim Vergisinin 30 Eylül’e kadar %16 olarak uygulanacağı öngörülmüştür.

4. Yapılan Vergi İndirimlerinin Üretime ve İhracata Etkisi

Otomotiv Sanayii Derneği’nin “Otomotiv Sanayii Dış Ticaret Raporu - Mart 2009” çalışması (O.D.D., 2009a: 3-4)’na göre, toplam ana sanayide otomotiv ihracatı %58 azalarak 4 milyar 413 milyon dolardan 1 milyar 831 milyon dolara inerken, bu grup içinde

yer alan otomobil ihracatı %52 azalarak 2 milyar 204 milyon dolardan 1 milyar 66 milyon dolara düşmüştür. Otomotiv sektörünün yan sanayi ihracatı ise %46 gerilemiştir. Ülkemizin yıllara göre otomotiv sektörü üretim miktarlarına ilişkin veriler incelenmek istenildiğinde; Türkiye İstatistik Kurumu'nun yalnızca Sanayi Üretim Endeksi'nin alt gruplarında bulunan motorlu kara taşıtlarının bir önceki yılın aynı ayına göre üretim yüzdesindeki değişimi veren bir endeks çalışmasının bulunduğu görülmüştür. Bu nedenle öncelikle sektöre ilişkin baz verilerin bulunduğu Otomobil Distribütörleri Derneği'nin raporlarındaki verilerden yararlanılmıştır. Tablo: 1'de motorlu kara taşıtları sektörünün, on yıllık üretim, ihracat ve ithalat miktarları yer almaktadır. Sektörün 1998'de 239.937 olan üretimi, 2008'de 621.567'ye yükselmiştir. Toplam otomotiv pazarında otomobilin payının %70'lerden %54'e düştüğü görülmektedir. İthalat ve ihracat rakamlarına bakılacak olursa; her ikisinde de yıldan yıla yükseliş eğiliminin sürdüğü, 2001 yılının kırılma noktası olduğu, bu sektörde ithalata bağlı olarak ihracatın yükseldiği ve 2008 toplam ithalat rakamının %58, ihracat rakamının ise %79 olduğu görülmektedir.

Tablo: 1
Motorlu Kara Taşıtları Üretimi (1998–2008)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Otomobil	239.937	222.041	297.476	175.343	204.198	294.116	447.152	453.663	545.682	634.883	621.567
Ticari Araç	104.564	75.815	133.471	95.342	142.367	239.556	376.256	425.789	441.898	464.530	525.543
Toplam	344.501	297.856	430.947	270.685	346.565	533.672	823.408	879.452	987.580	1.099.413	1.147.110
Otomobil Payı (%)	70	75	69	65	59	55	54	52	55	58	54
Toplam Pazarda İthalat	183.721	175.437	341.664	93.887	83.027	222.984	430.204	436.033	382.460	355.752	306.087
İthalat (%)	38	44	52	48	48	56	58	57	57	56	58
Toplam Pazarda İhracat	37.926	92.051	104.744	202.158	261.934	358.745	518.595	561.078	706.402	829.879	920.763
İhracat (%)	9	28	22	71	73	64	60	61	69	73	79

Kaynak: ODD, 2009a: 5–6.

2009 Ocak-Mart döneminde üretim, küçük kamyonunda %91, büyük kamyonunda %88, midibüste %85, kamyonette %68, minibüste %64 ve otobüste %15 oranında azalmıştır. Traktör üretimi ise %56 azalarak 3 bin 266 adet olmuştur. Otomobil pazarında Şubat ayına göre 26 bin artışa karşılık üretimdeki artış 7 bin adet olmuştur. Toplam satışlardaki 33 bin artış ise üretimde ancak 14 bin adet artış sağlamıştır (O.D.D., 2009b: 4–5). 2009 yılı Mart ayı üretim verileri, Şubat ayı ile kıyaslandığında, Özel Tüketim Vergisi indiriminin, daha çok 1600cc altındaki araçların yurt içi satışlarını hızlandırarak, mevcut stokların satılması dışında, üretim üzerindeki etkisinin sınırlı olduğu görülmüştür.

Nitekim Türkiye İstatistik Kurumu 2009 Nisan ayı İmalat Sanayi Üretim Endeksi alt gruplarının 2009 yılı Nisan ayında 2008 yılı aynı ayına göre yüzde değişim oranları incelendiğinde, en yüksek düşüş oranının %50,2 ile motorlu kara taşıtı, römork ve yarı römork imalatında gerçekleştiği görülmektedir (TÜİK, 2009a: 1–2).

Otomotiv Distribütörleri Derneği’nin Mayıs 2009 tarihli raporu (O.D.D., 2009c: 1-3)’na göre; son üç ayda otomotiv şirketlerinin ellerindeki stoklar tükenmiştir. Üretime ara veren firmalar, artan talebi karşılayabilmek için yeniden üretime başlamıştır. Özel Tüketim Vergisi indiriminin desteği ile indirimin getirildiği üç ayda pazarda toplam 170 bin 942 araç satılmıştır. Satılan araçların 100 bin 137 adedi ithal, 70 bin 805 adedi ise yerli araçlardan oluşmaktadır. Satışlarda ithal araçlar önde olsa da, ithal-yerli arasındaki farkın önceki dönemlere göre kapandığı görülmektedir. Satışlarda pazar lideri 27 bin 491 adet araç satışı ile FİAT olmuştur. FİAT’ı 21 bin 929 adet satışla RENAULT, FORD ve HYUNDAİ izlemiştir. Otomotiv sektöründe genellikle nihai mamullerde dış ticaret fazlası, taşıt aksam ve parçalarında ise dış ticaret açığı verilmektedir. Otomotiv sektörü 2007 yılında 1 milyar dolar civarında dış ticaret fazlası vermiştir. 2007 yılındaki bu gelişmede taşıt araçları ihracatı etkili olmuştur, 2006 yılında 9,8 milyar dolarlık taşıt araçları ihracatı yapılmışken, 2007 yılında ihracat 13 Milyar dolara yükselmiştir. 2007’de çoğu otomotiv firması yatırımlarını tamamlayarak işletmeye dâhil etmiştir. Kapasite artırımlarının tamamlanması, ihracata yönelik yeni modellerin üretilmeye başlanması ve “al ya da öde anlaşmaları” nedeniyle 2008 ve 2009’da sektör ihracatında hareketlenme gerçekleşmiştir (Yükseler ve Türkan, 2008: s.51–53). Ancak getirilen düzenlemede ilk 5 ayda satışları %50’den fazla gerileyen ağır ticari araç sektörüne yönelik hiçbir karar alınmaması eleştirilmektedir. Nitekim belirli süre geçerliliği olan ÖTV indirimi, özellikle binek otomobil pazarında stokları eritmeye ve nakit girişi sağlamaya yönelik önemli bir adımdır. Ancak küresel krizden binek otomobillere oranla daha fazla etkilenen ticari araç pazarına istenen düzeyde katkı sağlayamamıştır. Buna karşılık Türkiye’nin en büyük otomotiv ihracat kalemini oluşturan ve büyük oranda istihdam sağlayan ticari araçları destekleyecek uygulamalara ihtiyacı bulunmaktadır. Bu nedenle, getirilen düzenlemede ticari araç satışlarının dolayısıyla da kamyon, ağır kamyon gibi ticari araç fabrikalarının üretimlerinin vergi teşviki ile desteklenmemesi yerinde bir uygulama olarak görülmemektedir.

2009 yılı Ocak-Mart döneminde ihracat ise, 2008 yılı aynı dönemine göre %52,9 oranında azalarak 3,4 milyar dolar olmuştur. Pek çok sektörü derinden etkileyen kriz ortamından otomotiv sanayi de oldukça etkilenmiştir. Buna rağmen, otomotiv sanayi, 2009 yılı Ocak-Mart dönemi ihracat sektör sıralamasında birinci sırasında yer almıştır. Otomotiv sanayinin, toplam ihracattaki payı %16 düzeyinde gerçekleşmiştir. 2009 yılı Ocak-Mart döneminde toplam taşıt aracı ihracatı, 2008 yılı aynı dönemine göre yüzde 56 azalarak 121 bin adet olmuştur. 2009 yılı Ocak-Mart döneminde otomobil ihracatı, %47,4 düşüş ile 80 bine, ticari araç ihracatı ise %66 azalarak 41 bin adede gerilerken, traktör ihracatı %13 azalarak 2 bin 938 adet düzeyinde gerçekleşmiştir (TÜİK, 2009b: 1–3).

5. Vergi İndirimlerinin Gelir Etkisi

Maliye Bakanlığı Muhasebat Genel Müdürlüğü verileri (M.B., 2009: 1-2)’ne göre, Katma Değer Vergisi ve Özel Tüketim Vergisi indirimlerinin maliyeti yaklaşık 600-700 milyon lira civarındadır. 1 Haziran 2009’a kadar, geçen yılın aynı dönemine göre

satışlarda %33'lük artış gerçekleşmiştir. Hafif ticari araçların satışında daralma oranı yüzde 2'ye gerilemiştir. Bunların yanı sıra Özel Tüketim Vergisi indirimi kamu maliyesine ek vergi geliri kazandırmıştır. Ocak ayında motorlu taşıtlardan 178 milyon 262 bin lira, Şubat'ta ise 164 milyon 523 bin lira Özel Tüketim Vergisi alınmıştır. Ay ortasında indirimlerin devreye girdiği Mart'ta ise bu rakam 263 milyon 39 bin liraya yükselmiştir. Nisan'da 253 milyon 162 bin lira, Mayıs'ta ise 270 milyon 586 bin lira Özel Tüketim Vergisi geliri elde edilmiştir. Ancak, son 3 ayda yaşanan artışa karşın krizin getirdiği durgunluk geçen yıl elde edilen rakamların yakalanmasını engellemiştir. 2008'in ilk 5 ayında motorlu taşıtlardan tahsil edilen 1 milyar 681 milyon 774 bin liralık Özel Tüketim Vergisi geliri, 2009'un aynı döneminde 1 milyar 129 milyon 572 bin liraya düşmüştür.

6. Vergi İndirimlerinin Mali Sosyolojisi

Özel Tüketim Vergisi indiriminden sonra mükelleflerin 20.000 TL'lik bir araçta yaklaşık 5.000 TL. civarında kârının olacağı hesabı yapılmıştır. Ancak uygulamada indirimler mükelleflere gerektiği biçimde yansıtılmamıştır. Örneğin, 2008'de alınan sıfır km. Renault Clio marka bir aracın indirimli (kampanyalı) fiyatı 26.000 TL. iken; aynı araç 2009 Nisan'da 31.000 TL. fiyatla satılmaktadır. Getirilen Özel Tüketim Vergisi indirimine göre aynı aracın fiyatı Haziran 2009'da 24.101 TL'ye olması gerekirken gerçekleşen fiyat daha yüksekte kalmıştır. Vergi indirimlerinin fiyatlara yansıtılmaması durumunda tüketiciler mağdur olmakta; vazgeçilen vergi otomotiv üreticilerine haksız kazanç haline dönüşmektedir. Bu noktada bayilerin fiyat listelerinin kamuya duyurulması ve tüketici derneklerinin ve sivil toplum kuruluşlarının listelerde belirtilen satış fiyatlarını denetlemesi büyük önem taşımaktadır. Böylelikle otomobil satıcılarının elde ettiği haksız rantların önüne geçilebilecek, tüketicilere ise belirtilen indirimlerin fiyata yansımış tutarlarından yararlanma imkânı tanınmış olacaktır.

Bununla birlikte firmalar Özel Tüketim Vergisi indiriminin yürürlüğe girmesinden önce liste fiyatları üzerinden %2-%5 arasında indirim yapmaktaydılar. Ancak daha sonra bu indirim tutarlarını fiyatlarına tam olarak yansıtmadılar. Bayiler daha önceden yapmış oldukları çeşitli kampanyaları da yapmaktan vazgeçtiler. Bunun nedeni satışların nasıl olsa hızlanmış olması şeklinde açıklanabilir. Bu durum beklenenin aksine pek çok firmanın araç satış fiyatlarını artırmasına neden olmuştur. Bu tedbir paketinden önce turizm ve tekstil sektöründe de Katma Değer Vergisi indirimleri gerçekleştirilmişti. Buna benzer şekilde Katma Değer Vergisinin %18'den %8'e düşürülmesine rağmen birçok satıcı etik davranarak bu indirimi tüketiciye yansıtırken, birçok satıcı da bu krizi fırsat bilerek etik davranmamış ve indirimleri tüketiciye yansıtmamıştır. Aynı durum otomobilde de geçerlidir. Dolayısıyla Özel Tüketim Vergisi indirimi bayilerin kârlarına kâr katmıştır.

Tablo: 2'de 16 Mart 2009'da plazaların verdikleri ortalama fiyatlar üzerindeki Özel Tüketim Vergisi ve Katma Değer Vergisi tutarları arındırılarak baz fiyatlara ulaşılmıştır. Buradan da 1600cc altı otomobillerin Özel Tüketim Vergisi indirim tutarları

ile Katma Değer Vergisi tutarları eklenerek, olmaları gereken piyasa satış bedelleri hesaplanmıştır. Baz fiyatların hesaplanmasında izlenen yol şöyledir. Örneğin; Renault Symbol Authentique’in 19.000 TL’lik değerinden;

- (1) $19.000 \text{ TL} / 1.18 = 16.101 \text{ TL}$ (Özel Tüketim Vergisi Dâhil Katma Değer Vergisi Hariç Eski Fiyat)’a ulaşılmıştır.
- (2) $16.101 \text{ TL} / 1.37 = 11.753 \text{ TL}$ (Vergisiz Eski Satış Fiyat)’ına ulaşılmıştır. (BAZ FİYAT)
- (3) Özel Tüketim Vergisi: $11.753 \text{ TL} \times \%27 = 3.173 \text{ TL}$
- (4) $11.753 \text{ TL} + \%27 \text{ Özel Tüketim Vergisi} = 14.926 \text{ TL}$ (Özel Tüketim Vergili Yeni Fiyat)
- (5) Katma Değer Vergisi: $14.926 \text{ TL} \times \%18 \text{ Katma Değer Vergisi} = 2.686 \text{ TL}$
- (6) TOPLAM: $11.753 + 3.173 + 2.686 = 17.612 \text{ TL}$ (Katma Değer Vergisi Dâhil Edilmiş Satış Fiyatı)

Tablo: 2

Bazı Otomobillerin Mart 2009 Öncesi ve Sonrası Fiyatları ile Özel Tüketim Vergisi ile Katma Değer Vergisi İndirimi Sonrası Olması Beklenen Fiyatlar

Firma Adı Modeli 2009	16 Mart 2009 Liste Fiyatları (1)	Ulaşılan Baz Fiyatlar	Oto -Satıcıların İndirim Sonrası İlan Ettikleri Liste Fiyatları (2)	İndirimi Sonrası Beklenen Fiyatlar (3)*	İlan Edilen Fiyatlarla Beklenen Fiyatlar Arasındaki Fark (3)-(2)
Renault Yeni Symbol Authentique 1.2 16V 75 bg	19.000	11.753	22.950	17.612	5.338
Hyundai Accent Era Eco klm	19.800	12.248	21.050	18.355	2.695
Dacia Sandero Ambiance 1.4	14.250	8.815	18.200	13.210	4.990
Dacia Logan Sedan Faz2 1.4	13.000	8.042	16.950	12.051	4.899
Fiat Albea Sole 1.4 Fire Active	17.000	10.515	19.630	15.757	3.873
Fiat Linea 1.4 Fire Active Dab Abs Ac	23.000	14.227	28.130	21.320	6.810
Lada Kalina(1.6 8v)	13.000	8.042	17.083	12.051	5.032
Kia Cerato Cerato 1.6 Lx Gsl Sedan Basic	26.000	16.083	29.375	24.102	5.273
Seat Leon(1.6 102 hp style)	30.000	18.557	35.750	27.809	7.941

Peugeot 206 Comfort Ac - 1.4 75 hp - MANUEL	20.000	12.371	22.410	18.539	3.871
Volkswagen Polo(1.4 80 hp)	22.300	13.794	24.200	20.671	3.529
Ford Focus Trend 5k 1.6 115ps	30.200	18.681	33.235	27.995	5.240
Mercedes c180(1,6) (Euro)	36.000	22.268	38.760	33.370	5.390
Volvo s40(1.6)dizel (Euro)	22.600	13.979	25.042	20.948	4.094
Subaru İmpreza hb awd 1.5 5mt comfort	31.000	19.176	36.858	28.737	8.121
Tata İndigo 1.4 tdi trend	13.874	8.582	17.300	12.861	4.439

Tablo: 2’ye göre; galerilerin ve/veya plazaların Özel Tüketim Vergisi indirimi sonrası ilan ettikleri fiyatlar ile hesaplamalarımıza göre ilan etmeleri gereken fiyatlar arasındaki farkın yukarıda belirtilen pek çok araçta minimum 2.695 TL tutarında bir fark olduğu görülmektedir. Bu nedenle vergilendirmenin mükellefler üzerindeki “mali anestezi etkisinin” bayiler tarafından fırsatçılık ile kullanılarak fiyatlara yeterince yansıtılmayan vergi indirimleri ile vergi idarelerinin getirilen yasal düzenlemelerin uygulanmasını sağlamaktaki yetersizliğinin topluma etkisinin olumsuz yönde olduğu söylenebilir.

Ancak vergi indirimleri ile ortaya çıkan otomobil, beyaz eşya - ev aletleri, mobilya ve bilişim mal gruplarında fiyat indirimlerinin, Mart ve Nisan döneminde büyük ölçüde tüketicilere yansıtıldığını savunan bir çalışmaya göre; Mart ayında otomobil mal grubunda %80, beyaz eşya ve ev aletleri mal grubunda ise bire bir yansıma (%100) gözlemlendiği, Mart’a göre Nisan’da ise; vergi otomobil madde grubunda %64, beyaz eşya mal gruplarında %73 civarında bir yansıma derecesi göze çarptığı, Nisan’da yansıma derecesindeki göreceli düşüklüğün, firmaların stoklarını eritme imkânına kavuşmaları nedeniyle fiyatlama davranışlarında kazandıkları kısmi esneklikten kaynaklandığı ileri sürülmüştür (Türkan, 2009: s. 6–7).

Konu satışlar boyutu ile incelendiğinde ise Tablo: 3’de; binek otomobil pazarında motor hacmi bazında, 2009 yılı Ocak-Mayıs döneminde 123.472 adetle en yüksek paya %83 ile 1600cc altındaki araçların sahip olduğu görülmektedir. Bu bağlamda belirtilen dönem için %37’den %18’e inen Özel Tüketim Vergisi ile en yüksek teşvikin 1600cc altındaki araçlara yapılması, 1600-2000cc arası araçlarda Özel Tüketim Vergisinin yalnızca %60’dan %54’e, 2000cc üzeri araçlarda da %84’den %80’e düşürülmesinin satışların Tablo: 2’deki şekilde 1600cc’nin altı araçların satış yüzdesindeki yüksek artışla sonuçlanmasına neden olduğu düşünülmektedir. Nitekim 2000cc üzerinde motor hacmine sahip araçlar %2 pay ile 3.318 adet satılmıştır.

Tablo: 3
Binek Otomobillerin Satış Hacimlerindeki Değişim (Mayıs 2008/2009)

Motor Hacmi	2009 Mayıs Sonu		2008 Mayıs Sonu		Değişim (%)	Vergi Oranları	
	Adet	Pay (%)	Adet	Pay (%)		ÖTV/08 (%)	ÖTV/09 (%)
1600cc altı	123.472	83	109.209	81	13	37	18*
1600cc-2000cc arası	21.887	15	20.898	15	5	60	54
2000cc üzeri	3.318	2	5.533	4	-40	84	80
Toplam	148.677	100	135.721	10	-10	*15 Haziran - 30 Eylül 2009 arası %27 olarak uygulanacaktır.	

Kaynak: O.D.D., 2009d: s. 5

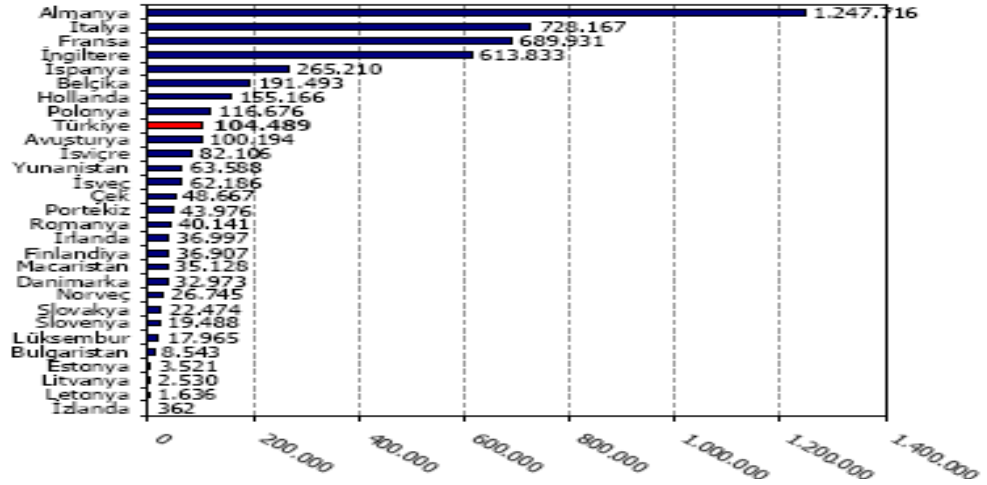
Hafif ticari araç pazarındaki gelişim incelendiğinde ise, geçen yılın Mayıs ayına göre hafif ticari araç satışları geçen yıla oranla %21,5 düşüşle 81.005 adetten 63.613 adete düşmüştür (O.D.D., 2009c, s.3-4).

7. Avrupa Araç Pazarında Daralma

ACEA (European Automobile Manufacturers’ Association)’nın “Avrupa Binek Otomobilleri Satış İstatistikleri” (European Car Sales Statistics)’e göre; Nisan 2009’da 30 Avrupa ülkesinde otomobil satışları bir yıl öncenin aynı ayına göre %12,3 oranında azalmıştır. Belirtilen dönemde Almanya satışını yüzde 18,4 oranında artırmıştır. Diğer Avrupa ülkelerinde satışlar büyük oranda gerilemiştir. Satışlar İngiltere’de %28,5, İtalya’da %16,3, İspanya’da %43,7, Yunanistan’da %40,7, Portekiz’de %40,3 oranında düşmüştür. Türkiye’de ise %1,2 oranında artmıştır. Türkiye’de Nisan ayında geçen yılın Nisan ayına göre %19,4 oranında bir artışla 36 bin 202 binek otomobil satılmıştır.

Şekil: 1’e göre; 2009 yılı Ocak-Nisan binek otomobil satışları ile Türkiye, Avrupa binek otomobil satışlarında 9. sırada yer almıştır.

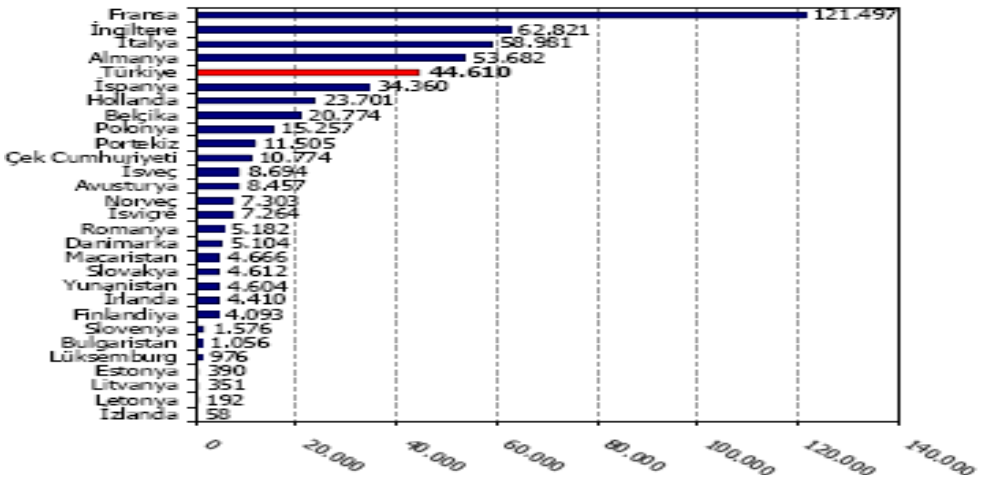
Şekil: 1
Avrupa Binek Otomobil Pazarı (2009 Ocak-Nisan)



Kaynak: ACEA, 2009b: 5-6.

Şekil: 2’de ise Avrupa hafif ticari araç pazarında Türkiye’nin 44.460 adetlik satışla Fransa, İngiltere, İtalya ve Almanya’dan sonra 5. sırada yer aldığı görülmektedir.

Şekil: 2
Avrupa Hafif Ticari Araç Pazarı (2009 Ocak-Nisan)



Kaynak: ACEA, 2009b: s. 5

8. Sonuç

Mart 2009 ve Mayıs 2009 tarihlerinde Türkiye’de hükümet tarafından yapılan Özel Tüketim Vergisi indirimlerinin plazalar, galeriler ve/veya firmalar tarafından yeterince fiyatlara ve dolayısı ile vatandaşlara yansıtılmadığı görülmektedir. Bu durumla ilgili olarak ilerleyen süreçte yapılması planlanan ekonomik tedbir paketlerinde vergi indirimleri söz konusu olduğunda, Maliye Bakanlığı ile Sanayi ve Ticaret Bakanlığı’nın ortak akıl çerçevesinde hareket etmesi ve sivil toplum kuruluşları ile özellikle tüketici derneklerinin konuya gereken hassasiyeti göstermesi yerinde olacaktır. Kaldı ki piyasalardaki bu tür depresif dönemlerde firmaların ve/veya satıcıların etik davranmayarak, baz fiyatlarını eskisinden daha yüksek belirleyerek vazgeçilen vergileri devlet hazinesi yerine kendi kazançlarına eklemeleri sosyal devlet anlayışını da zedelemekte ve gelir dağılımını bozmaktadır.

Kaynakça

- ACEA European Automobile Manufacturers’ Association (2006), *Global Warming: European Automobile Industry Supports CO2-based Car and Alternative Fuels Taxation*, <<http://www.acea.be/images/uploads/pr/20061573att01.pdf>>, Brussels, 5 September, 20.06.2009.
- ACEA European Automobile Manufacturers’ Association (2009a), *Motor Vehicle Taxation EU Summary*, <http://www.acea.be/.../20080327_ACEA_Tax_Guide_2008_Introduction.pdf>, Tax Guide, 18.06.2009, s. 1–2,
- ACEA European Automobile Manufacturers’ Association (2008), *Overview of CO2 Based Motor Vehicle Taxes in the EU*, <http://www.acea.be/images/.../20080302_CO%20%20tax%20overview.pdf>, 22 February, 23.06.2009.
- ACEA European Automobile Manufacturers’ Association (2009b), *European Car Sales Statistics*, <http://www.acea.be/images/uploads/files/20090416_PRPC-FINAL-0903.pdf>, April, 16.06.2009.
- Bilici, Nurettin (2007), “Türk Vergi Sisteminin AB ile Uyumu”, *TİSK İşveren Dergisi*, Eylül.
- Karabulut, T., “Laffer Etkisinin Türkiye Uygulaması (1980-2003)”, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, <http://www.sosyalbil.selcuk.edu.tr/sos_mak/makaleler/Tahsin%20KARABULUT/KARABULUT,%20Tahsin.pdf>, s. 370, 28.05.2009.
- Mankiw, N. G.(2009), “Smart Taxes: An Open Invitation to Join the Pigou Club”, *Eastern Economic Journal*, , 35, s. 14–23.

- Otomobil Distribütörleri Derneği (ODD) (2009a), *Otomotiv Sanayi Dış Ticaret Raporu*, Mart 2009, Mart, s. 3-4.
- Otomobil Distribütörleri Derneği (ODD) (2009b), “Otomotiv Sektöründe Ocak-Mayıs Döneminde Üretim, İhracat ve Toplam Pazarda Daralma Devam Etti”, *2009 Mayıs Ayı Otomotiv Üretim ve İhracat Raporu*, 22 Haziran.
- Otomotiv Distribütörleri Derneği (ODD) (2009c), *Otomotiv Pazarı*, <http://www.odd.org.tr/frontside1/sortial.aspx?primary_id=70&target=productualdbl&detail=double&type=17&sp_table_extra=>, Mayıs.
- Otomotiv Distribütörleri Derneği (ODD) (2009d), *Otomotiv Pazarı, Ocak-Mayıs 2008/2009*, <<http://www.odd.org.tr/folders/2837/productualdbldocs/770/Mayis%202009%20Pazar%20Degerlendirmesi.pdf>>, 04.06.2009, s.5
- TÜİK Türkiye İstatistik Kurumu (2009a), *Aylık Sanayi Üretim Endeksi*, Nisan, Sayı 96.
- TÜİK Türkiye İstatistik Kurumu (2009b), *Dış Ticaret İstatistikleri*, <http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?tb_id=12&ust_id=4>, 2008-2009 Yılları, 30.06.2009.
- Maliye Bakanlığı, Muhasebat Genel Müdürlüğü (2009), *2009 Yılı Merkezi Bütçe Yönetim Gelirlerinin Ay İçi Gerçekleşmeleri*, <<http://www.muhasabat.gov.tr/mbulten/2009meryon.php>>, Mayıs, 24.05.2009.
- Habertürk (2009), *ÖTV İndirimli Otomobil Fiyatları*, <<http://www.haberturk.com/ekonomi/haber/134655-tumyorumlar-Iste-OTV-indirimli-otomobil-fiyatlari.aspx>>, 23.06.2009.
- Otomagazin (2009), *ÖTV İndirimden Sonra otomobil Fiyatları!*, <<http://www.otomagazin.net/haber/872-oto-haber-otv-indirimden-sonra-otomobil-fiyatlari.html>>, 21.03.2009.
- Türkan Ercan (2009), *Son Vergi Düzenlemeleri ile Ortaya Çıkan Fiyat İndirimleri Tüketicilere Yansıtıldı mı?*, <http://www.tcmb.gov.tr/yeni/iletisimgm/ercan_turkan_vergi.pdf>, Mayıs, ss. 6-7.
- Yükseler, Z. ve Türkan E. (2008), “Türkiye’nin Üretim ve Dış Ticaret Yapısında Dönüşüm: Küresel Yönelimler ve Yansımalar”, TÜSİAD, *Küresel Ekonomiye Entegrasyon Sürecinde Büyüme Seminer Notları*, 28 Şubat, İstanbul, s. 51.

Matching with Restricted Preferences

Mustafa Kadir DOĞAN

doganmk@politics.ankara.edu.tr

Kısıtlı Tercihler ile Eşleşme

Abstract

This paper examines the effects of the introduction of restrictions on the statement of preferences in a two-sided matching model with incomplete information. The model is similar to the process used for college admissions in Turkey. Colleges have unanimous preferences – students with higher ranking in the national examinations are always preferred. We show that the introduction of the restrictions on statement of students' preferences can result in unstable matching between colleges and students.

Key Words : Stable Matching, College Admission System.

JEL Classification Codes : C78, D71.

Özet

Bu makale eksik bilgili çift taraflı eşleşme modelinde tercih bildirmede uygulanan kısıtlamaların etkisini incelemektedir. Bu model Türkiye’de üniversitelere öğrenci yerleştirme sistemine benzerdir. Üniversiteler aynı tercihlere sahiptir – daha yüksek başarı sıralamasına sahip öğrenciler tercih edilmektedir. Tercih bildirmede uygulanan kısıtlamaların üniversiteler ile öğrenciler arasında durağan olmayan eşleşmelere yol açabileceği gösterilmiştir.

Anahtar Sözcükler : Durağan Eşleşme, Üniversitelere Öğrenci Yerleştirme Sistemi.

Acknowledgement

I would like to thank Christophe Chamley, İrfan Cıvcır, Hsueh–Ling Huynh, Zvika Neeman, seminar participants at Boston University and the Seventh International Meeting of the Society for Social Choice at Osaka, Japan.

Beyan

Christophe Chamley, İrfan Cıvcır, Hsueh–Ling Huynh, Zvika Neman ile Boston Üniversitesi'ndeki seminere katılanlara ve Sosyal Tercih Topluluğu'nun Japonya'nın Osaka Kentinde düzenlediği Yedinci Uluslararası Toplantının katılımcılarına teşekkürlerimi sunuyorum.

1. Introduction

In this paper, we examine the effects of the introduction of restrictions on the statement of preferences in a two-sided matching model with incomplete information.¹ The model is similar to the process adopted for college admissions in Turkey.

In Turkey, the process of college admissions is centralized. There is a student placement office that assigns the students to the departments of the colleges. Every year this office administers an examination to every student who wishes to enroll in a college. Each student receives a rank according to his performance on this examination. The higher the performance of a student in the examination, the higher is his rank. After receiving the ranks, each student completes a preference form and submits it to the student placement office. The departments have unanimous preferences – students with higher ranking are always preferred. Finally, the students are assigned to the departments by a pre-announced mechanism by using the students' ranks, preference forms and the preferences of the departments.

Students may have different preferences over the departments. Each student only knows his preferences and has a prior belief about others' preferences. In this process, we are focusing on the point that the student placement office does not allow the students to order his preferences freely. There is a fixed number and the students can submit ordering, at most, this number of departments in the preference form. Since a student cannot declare his preferences for some departments that he may want to enroll, he must choose the departments in the preference form strategically. In Turkey, there are more than 4,000 departments accepting the students but the students are restricted to submit preferences over at most 24 departments. That means the students are exposed to a significant restriction when they are stating their preferences for departments.

If there is no restriction on the statement of preferences, this college admission problem has a unique *stable* matching.² In this matching, the higher-ranked student is assigned to his top choice department, the second highest student is assigned to his top choice department from the available ones, and so on. We show that the restrictions on stating preferences, together with incomplete information of the students about the others' preferences, can result in unstable matching between the departments and the students.

Section two describes the model, section three presents the results, and section four concludes.

¹ An extensive literature survey on two-sided matching models can be found in Roth and Sotomayor (1990,1992).

² The allocation mechanism that is used in Turkish College admission process is analyzed by Ballinski and Sonmez (1999). However, they ignore the restrictions on the statement of preferences.

2. Model

There are n students and m departments. $S = \{s_1, \dots, s_n\}$ denotes the set of students, $D = \{d_1, \dots, d_m\}$ denotes the set of departments, and $C = \{c_{d_1}, \dots, c_{d_m}\}$ denotes the set of capacities of the departments where c_{d_j} is the capacity of d_j .

The students take a test and according to their performance on the test, each student receives a rank. Let s_i denote the student with rank i and $P(d_j)$ denote the preference of d_j over students. The departments have unanimous preferences over the students – they prefer a higher-ranked student to a lower-ranked one. Formally, the preference of d_j is $P(d_j) = \langle s_1, s_2, \dots, s_n \rangle$ for $j = 1, \dots, m$.

Let $u(s_i)$ be the utility of s_i over the departments. We assume that for any s_i , $u(s_i)$ is drawn from a distribution as follows: $u(s_i) = u_k$ with probability $f(u_k)$ for $k = 1, \dots, K$ where $u_k = (u_{k_1}, \dots, u_{k_m})$. A student with utility vector u_k gets u_{k_j} utility if he is placed to d_j . On the other hand, the departments have unanimous preferences over the students. They prefer a higher-ranked student to a lower ranked one.

The nature draws the utilities of the students over departments. Any student observes his utility over departments and his rank, but cannot observe the utilities of the other students. The preferences of the departments and the probability distribution of the students' utilities are common knowledge. Each student submits a preference form in which he can state the ordering of, at most, A departments. Let o_i denote the ordering of s_i (in his preference form) and o_{-i} denote the orderings of other students. $o_i \in O$, where

O is the set of possible orderings.³

There is a matching mechanism G that takes the orderings of the students and creates a matching μ between the students and departments. At matching μ , each student is either assigned to a department or assigned to himself. If a student is assigned to himself, then he is not accepted by any of the departments. $G(o_1, \dots, o_n)$ creates the matching μ by using the following algorithm. Starting with the highest-ranked student, in any iteration one student is assigned to the first available department in his stated preference form. If all the departments in the student's preference form are unavailable, (i.e., they were already assigned to other students), then the student will be assigned to himself. The algorithm continues with the next highest ranked student and concludes after the iteration for the lowest-ranked one.

Let $X_i : \{u(s_i) \rightarrow O\}$ be the strategy set of S_i that has $\|O\|^K = \left[\frac{m!}{(m-A)!} \right]^K$ strategies. Let F be the cumulative distribution function of the density f . We define the matching game with incomplete information as follows.

$$\Gamma = \left(S \cup D, C, \{X_i\}_{i \in \{1, \dots, n\}}, \{u(s_i)\}_{i \in \{1, \dots, n\}}, \{P(d_j)\}_{j \in \{1, \dots, m\}}, F, G \right)$$

Example: 1 Assume there are five students ($n = 5$), three departments ($m = 3$), and the capacity of each department is one. The number of allowed preferences is two ($A = 2$) and a student's utility over departments has following three possibilities ($K = 3$).

³ Note that there are $\frac{m!}{(m-A)!}$ possible orderings.

$$u(s_i) = \begin{cases} u_1 = (3, 2, 1), f(u_1) = 0, 6 \\ u_2 = (2, 3, 1), f(u_2) = 0, 3 \\ u_3 = (2, 1, 3), f(u_3) = 0, 1 \end{cases} \quad \text{for } \forall s_i$$

For example, if a student's utility is u_1 , he gets three utility if he is assigned to department 1, two utility if he is assigned to department 2, and one utility if he is assigned to department 3. If a student is not assigned to any of the departments, he gets zero utility. Preference of a department over students is $P(d_j) = \langle s_1, s_2, s_3, s_4, s_5 \rangle$ for $\forall d_j$. There are six possible orderings: $O = \{\{1, 2\}, \{1, 3\}, \{2, 1\}, \{2, 3\}, \{3, 1\}, \{3, 2\}\}$

Let $\mu(s_i)$ denote the department to which s_i is assigned under matching μ .

Definition 1 Matching μ is *stable* if there is no student–department pair $\{s_i, d_j\}_{s_i \in S, d_j \in D}$, such that s_i prefers the d_j to $\mu(s_i)$, and d_j prefers the s_i to at least one of the students who is assigned to it under the matching μ . If such a pair exists, then we say that it blocks the matching μ .

3. Results

Gale and Shapley (1962) showed that there always exists at least one stable matching in a two–sided matching problem by introducing the deferred acceptance procedure algorithm.

Proposition 1 There exists a unique stable matching in the college admission problem described above. In this matching, the highest–ranked student is assigned to his top choice, the second highest one is assigned to his top choice among the available departments, and so on.

Proof. The existence of a stable matching is due to Gale and Shapley (1962).

Let μ^* denote a stable matching and assume that there is another stable matching μ .

Then, $\mu(s_1) = \mu^*(s_1)$. If this is not true, s_1 and $\mu^*(s_1)$ blocks μ . Also, $\mu(s_2) = \mu^*(s_2)$. Otherwise, s_2 and $\mu^*(s_2)$ blocks μ . By continuing so, $\mu(s_n) = \mu^*(s_n)$. Therefore, $\mu = \mu^*$. ■

Hereafter μ^* denotes the unique stable matching.

Proposition 2 If there is complete information ($u(s_i)$ is common knowledge among students), then G generates the matching μ^* even if $A = 1$.

Proof. If $u(s_i)$ is common knowledge, then any student knows the others' preferences. Assume $A = 1$. The first-ranked student will choose his top choice and be assigned to that department ($\mu^*(s_1)$). The student with rank two infers the first-ranked student's placement, and his best strategy is to choose his top choice from remaining departments, which is $\mu^*(s_2)$. If he chooses another strategy, either he will not be assigned to any of the departments or he prefers $\mu^*(s_2)$ to the department that he will be assigned under that strategy. In general, the student with rank k , ($k \leq n$), knows the preferences and best strategies of other students, so he infers the first $(k-1)$ -ranked students' placements. Consequently, his best strategy is to choose his top choice from available departments, which is $\mu^*(s_k)$. If he chooses another strategy, either he will choose an unavailable department and be assigned to himself, or he will be assigned to a department that he prefers less than $\mu^*(s_k)$. ■

Proposition 3 If there is no restriction on stating preferences (i.e., if $A = m$), then G generates the unique stable matching μ^* .

Proof. If a student states his true preferences, he will be assigned to his most preferred department among the available ones when the algorithm turn comes to him. Consequently, G generates the matching μ^* . Hence, if we show that all students state their true preferences when there is no restriction on stating preferences, then we prove the proposition.

Assume o_i be the true preference ordering of s_i and $G(o_i, o_{-i}) = \mu$ for $\exists o_{-i}$. Suppose that $G(o'_i, o_{-i}) = \mu'$ for $\exists o'_i$ and $\mu \neq \mu'$. We must show that s_i prefers $\mu(s_i)$ to $\mu'(s_i)$. Suppose that s_i prefers $\mu'(s_i)$ to $\mu(s_i)$. Since $G(o'_i, o_{-i}) = \mu'$, $\mu'(s_i)$ is available when the algorithm turn comes to s_i . Hence, under his true preferences, s_i can not be assigned to $\mu(s_i)$, which contradicts $G(o_i, o_{-i}) = \mu$. ■

Definition 2 Equilibrium for the game Γ with incomplete information is $\{\{x_i\}_{i \in \{1, \dots, n\}}, \{\beta_i\}_{i \in \{1, \dots, n\}}, \mu^e\}$, where $\{x_i\}$ is the set of the strategies of the students, $\{\beta_i\}$ is the set of beliefs of the students about higher-ranked students' ordering choices, and the matching outcome μ^e which is generated by algorithm G under strategies $\{x_i\}_{i \in \{1, \dots, n\}}$ such that :

1) $x_i \in X_i$ maximizes the expected utility of s_i under the belief β_i , for $\forall s_i \in S$, and

2) beliefs of the students must be derived from strategies according to the Bayes' rule.

Proposition 4 If there is a restriction on the statement of preferences (i.e. if $A < m$), the equilibrium outcome of the game Γ with incomplete information can be unstable.

Proof. We present here an example in which $\mu^e \neq \mu^*$ and another one where $\mu^e = \mu^*$.

In the example 1, equilibrium strategies, beliefs and matching outcome are the following. (We assumed that students select the low-indexed ordering when they are indifferent among the orderings.)

Equilibrium strategies

$$\begin{aligned} x_1 &= \{1, 2\} \text{ if } k = 1, \{2, 1\} \text{ if } k = 2, \{3, 1\} \text{ if } k = 3 \\ x_2 &= \{1, 2\} \text{ if } k = 1, \{2, 1\} \text{ if } k = 2, \{3, 1\} \text{ if } k = 3 \\ x_3 &= \{2, 3\} \text{ if } k = 1, \{2, 3\} \text{ if } k = 2, \{1, 3\} \text{ if } k = 3 \\ x_4 &= \{1, 2\} \text{ if } k = 1, \{2, 1\} \text{ if } k = 2, \{1, 2\} \text{ if } k = 3 \\ x_5 &= \text{any strategy} \end{aligned}$$

Equilibrium beliefs

$$\begin{aligned} \beta_2 &= [0,6 \ 0 \ 0,3 \ 0 \ 0,1 \ 0] \\ \beta_3 &= \begin{bmatrix} 0,6 & 0 & 0,3 & 0 & 0,1 & 0 \\ 0,6 & 0 & 0,3 & 0 & 0,1 & 0 \end{bmatrix} \\ \beta_4 &= \begin{bmatrix} 0,6 & 0 & 0,3 & 0 & 0,1 & 0 \\ 0,6 & 0 & 0,3 & 0 & 0,1 & 0 \\ 0 & 0,1 & 0 & 0,9 & 0 & 0 \end{bmatrix} \\ \beta_5 &= \begin{bmatrix} 0,6 & 0 & 0,3 & 0 & 0,1 & 0 \\ 0,6 & 0 & 0,3 & 0 & 0,1 & 0 \\ 0 & 0,1 & 0 & 0,9 & 0 & 0 \\ 0,7 & 0 & 0,3 & 0 & 0 & 0 \end{bmatrix} \end{aligned}$$

The element in row a and column b of the matrix β_i reveals the belief of s_i about the probability that student a chooses the ordering o_b where $o_1 = \{1, 2\}, o_2 = \{1, 3\}, o_3 = \{2, 1\}, o_4 = \{2, 3\}, o_5 = \{3, 1\}, o_6 = \{3, 2\}$. For example, student 4 believes that student 3 chooses the ordering $\{1, 3\}$ with probability 0,1, and the ordering $\{2, 3\}$ with probability 0,9 and the others with probability zero.

Equilibrium outcome

Suppose that nature draws the utilities of the students as follows:

$$u(s_1) = u_2 = (2, 3, 1)$$

$$u(s_2) = u_3 = (2, 1, 3)$$

$$u(s_3) = u_1 = (3, 2, 1)$$

$$u(s_4) = u_1 = (3, 2, 1)$$

$$u(s_5) = u_2 = (2, 3, 1)$$

The unique stable matching μ^* is the following.

$$\mu^* = \left\{ \left(\begin{pmatrix} s_1 \\ d_2 \end{pmatrix}, \begin{pmatrix} s_2 \\ d_3 \end{pmatrix}, \begin{pmatrix} s_3 \\ d_1 \end{pmatrix}, \begin{pmatrix} s_4 \\ \emptyset \end{pmatrix}, \begin{pmatrix} s_5 \\ \emptyset \end{pmatrix} \right) \right\}$$

The equilibrium outcome μ^e is the following.

$$\mu^e = \left\{ \left(\begin{pmatrix} s_1 \\ d_2 \end{pmatrix}, \begin{pmatrix} s_2 \\ d_3 \end{pmatrix}, \begin{pmatrix} s_3 \\ \emptyset \end{pmatrix}, \begin{pmatrix} s_4 \\ d_1 \end{pmatrix}, \begin{pmatrix} s_5 \\ \emptyset \end{pmatrix} \right) \right\}$$

In the unique stable matching μ^* , s_3 is assigned to d_1 and s_4 is assigned to himself. On the other hand, in the equilibrium outcome μ^e , s_4 is assigned to d_1 and

s_3 is assigned to himself. s_3 prefers d_1 instead of being assigned to himself and d_1 prefers s_3 to s_4 . Therefore, $\{s_3, d_1\}$ blocks the equilibrium matching outcome. The equilibrium outcome μ^e is not a stable matching.

Now, suppose that nature draws the utilities of the students as follows.

$$u(s_1) = u_1 = (3, 2, 1)$$

$$u(s_2) = u_2 = (2, 3, 1)$$

$$u(s_3) = u_1 = (3, 2, 1)$$

$$u(s_4) = u_3 = (2, 1, 3)$$

$$u(s_5) = u_2 = (2, 3, 1)$$

Then, the unique stable matching is equal to the equilibrium outcome.

$$\mu^* = \mu^e = \left\{ \begin{pmatrix} s_1 \\ d_2 \end{pmatrix}, \begin{pmatrix} s_2 \\ d_3 \end{pmatrix}, \begin{pmatrix} s_3 \\ d_1 \end{pmatrix}, \begin{pmatrix} s_4 \\ \emptyset \end{pmatrix}, \begin{pmatrix} s_5 \\ \emptyset \end{pmatrix} \right\} \quad \blacksquare$$

4. Conclusion

This paper analyzed the effects of the introduction of restrictions on the statement of preferences in a two-sided matching model with incomplete information. The model is similar to the process used for college admissions in Turkey. In Turkey, the college admission process is centralized and a student placement office assigns the students to the departments of the colleges according to the preferences of the departments and the preference forms submitted by the students. Departments have unanimous preferences – students with higher ranking in the national examination are always preferred. Students are exposed to a restriction on the statement of the preferences; each student can state a preference ordering over a limited number of departments in the preference form. We demonstrated that the restriction on statement of the preferences can result in unstable matching between the departments and the students.

References

- Balinski, M. and T. Sonmez (1999), “A Tale of Two Mechanisms: Student Placement”, *Journal of Economic Theory*, 84: 73–94.
- Gale, D. and L. Shapley (1962), “College Admissions and the Stability of Marriage,” *American Mathematical Monthly*, 69: 9–15.
- Roth, A. E. and M. Sotomayar (1990), *Two-Sided Matching: A Study in Game-Theoretic Modeling and Analysis*, Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- Roth, A.E. and M. Sotomayor (1992), “Two Sided Matching,” in *Handbook of Game Theory with Economic Applications*, (eds.) Aumann R. and S. Hart, North Holland: Elsevier, 485–541.

The Correlation between the Social Genders and Reaction to Tax

Murat ŞEKER

mseker@istanbul.edu.tr

Toplumsal Cinsiyet ile Vergiye Karşı Tepki Arasındaki İlişki

Abstract

In this study, the discovery of a research conducted with 1.000 subjects shall be reviewed in terms of gender difference. The research subject that constitutes the resource of the study is the investigation of taxpayers' reactions towards tax. In this respect, initially, the aim and scope of the research shall be identified; later on the demographic info of the research shall be presented and the findings shall be displayed. In the last chapter of the research, the correlation between social gender and reaction to tax shall be reviewed.

Key Words : Tax, Tax Evasion, Tax Sociology, Tax Consciousness, Gender.

JEL Classification Codes : H20, H26, H29.

Özet

Bu çalışmada İstanbul'da 1.000 denekle yürütülmüş bir araştırmanın bulguları cinsiyet farklılığı açısından incelenecektir. Çalışmanın kaynağını teşkil eden araştırmanın konusu mükelleflerin vergiye karşı tepkilerinin incelenmesidir. Bu bağlamda çalışmada öncelikle, araştırmanın amacı ve kapsamı tanımlanacak; sonrasında araştırmaya ait demografik bilgiler sunulurken, bulgulara yer verilecektir. Çalışmanın son bölümünde ise cinsiyet ile vergiye karşı tepki arasındaki ilişki incelenecektir.

Anahtar Sözcükler : Vergi, Vergi Kaçırma, Vergi Sosyolojisi, Vergi Bilinci, Cinsiyet.

Acknowledgement

This study has been prepared using the data of the field research conducted within the project titled as “Reactions towards Taxation: Behaviors of Taxpayers”, carried out by Assoc. Prof. Dr. Binhan Elif Yılmaz and Dr.Murat Şeker and supported by Istanbul University Scientific Research Projects Department.

Beyan

Bu çalışma, Doç.Dr. Binhan Elif Yılmaz ile Dr. Murat Şeker’in birlikte yürüttüğü ve İstanbul Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Birimi’nce desteklenen, “Vergiye Karşı Tepkiler: Mükellef Davranışları” başlıklı proje kapsamında gerçekleştirilmiş olan saha araştırmasının verileri kullanılarak hazırlanmıştır.

1. Object and Scope of This Agreement

The main goal of this research is to reveal the reactions of the taxpayers towards tax and devoted to determination of taxpayer behaviors in line with tax evasion and tax avoidance. The cosmos of the research is composed of income taxpayers and corporate taxpayers of about 30 millions, who pay such taxes relative to their ability to pay and the scope covers Istanbul citizens. Number of the income taxpayers has been tackled on individual and corporate basis.

As the cosmos of the research is quite huge, a sampling plan of least possible standard error has been set up. In Istanbul, the income taxpayers have been divided into two fractions as, those subject to “declaration” and those subject to “withholding order”. When composing the sampling of the research, the tax revenues have been taken into account in general. Quotas of age, education, occupation, income level have been applied for the individual taxpayers subject to income tax. When determining such quotas, the provincial and territorial averages have been taken into account.

The research was implemented during June 2006-July 2006 period by 1000 subjects random chosen from various districts of Istanbul. In this article, only the part of said research concerning the individuals will be handled; following the submittal of general discoveries regarding the individuals, the effects of gender distinction on reactions to tax shall be reviewed.

2. Demographic Information about the Research

The gender distribution of research participants appears as 67% men, 33% women. When one checks the demographic structure of the research in terms of age, it has been observed that, 23% of the subjects is between 18 to 25, 31% is 26 to 32, 23% is 33 to 39, 18% is 40 to 50 and 5% is 51 and over. No questionnaire was held with people under 18, with the consideration that they are not taxpayers.

53% of the subjects are married, 44% are single and 3% are divorced. Among the subjects, graduates of primary and secondary schools have 9% share each, high school graduates have 36% and university graduates have 46% share.

The occupational distribution of the participant subjects display a sharing of 11% white collars, 9% finance-market specialists, 22% sales-customers reps, 2% lawyers, 8% secretaries assistants, 9% healthcarers, 8% educationists and 32% blue collars.

In respect to the distribution based on number of employed family members, it has been observed that, 39% have only 1 working person in the family, 47% have 2, 11% have 3 and 3% have 4 or more people working.

When the demographic structure of the research is assessed by the monthly income level, we see that 69% of the subjects have an income between 501 to 1500 YTL, where aggregate family income centers between 1000 and 2500 YTL.

3. Research Discoveries

In this part, discoveries of the research conducted with individuals shall be abstracted. The research is large scale, covering the companies also, however, as matter of our subject, only the results concerning individuals shall be placed.

The subjects' points of view to the state within the frame of economic relations have been reviewed. According to this review, the state is defined as an authority of 59% tax, 28% control, 9% penalty and 4% incentives/subventions for the individuals, pursuant to the economic relations. In our review, the individuals' perspectives to tax have been examined on individual basis. The meaning of tax is a "civic duty" for 31,3% of the individuals, a "compulsory and legal payment" for 26,8% of them, a "return for public service" for 23%, only a "factor of cost" for 2,6%, for 4,1% an "obstacle before the entrepreneurship" and finally, an "extortion" for 10,8% of them.

As can be clearly seen, a negligible portion of the individuals are inclined to approach to the tax as negative, where the significant rest evaluates it coherent to the authentic definition. When the perspectives of these subjects towards those taxpayers, who pay their taxes implicitly and straight are revealed, we see that such taxpayers are identified as "a good citizen - a decent/honest person - a gullible tax payer - a coward taxpayer - a person capable of succeeding a lot in trading" respectively.

In the research, the income taxpayers have been asked their preference whether to be subject to withholding or declaration and results show that, two-third of those subject to withholding prefer declaration, where one-third of those subject to declaration prefer withholding. The wish of majority of the individuals subject to withholding to declaration may be explained by the thought of benefiting from the allowance for the real expenses and the preference of paying the tax, a while after the income, instead of obtaining the "net of tax" income.

The behaviors of taxpayers in case of an increment in the taxation rates have also been investigated in the research. The taxpayers, by creating income and substitution effects, develop various patterns of behaviors when confronting increment of tax rates. Some of them keep paying their taxes implicitly and on time, where some others reduce their savings or prefer not to work.

When the taxation rates are increased, 41% of the participating individuals prefer to suppress their expenses, 29.1% of them choose to pay their taxes precisely and on time, 12.5% on them refrain from working, 8.7% prefer to reduce the savings and again a 8.7% plan to work more or get an extra job to acquire the initial life standards. When the results are interpreted together, it can be perceived that, in the event of tax rates' increase, the substitution effect of tax shall appear minor to the income effect. The reason for this is that, under the current economic conditions of today, taxpayers consider reaching their former standards of living after such increment only by working more and more.

Through the research, the influence level of a lot of interbedded factors that affect the taxpayer behaviors to tax, have been questioned. The factors related to taxation system are one of such factors. When assessed in general, the basic reason of taxpayers' behaviors to taxation is the tax load burdened on such taxpayers and the determinant of such load is the taxation rate levels. Accordingly, as such rates increase, the attitude levels of the taxpayers in return, incline to vary in a negative manner.

The participant individuals are densely affected by the injustice of taxation system and high tax rates, which are the factors related to taxation system. Since the said subjects are dependents of the income tax withholding and their taxation obligations are realized by the tax executives; they deem the factors, such as complexity and high cost of the taxation system and the capture risk being rare, as less influential in reacting towards the tax.

Another factor influencing the taxpayers' reaction to tax is that, related to the tax administration. These individuals are naming the negative factors sourcing from the tax administration as -respectively- the physical insufficiency of the administration itself, jobbery of the staff, inadequacy of the technologic facilities of the administration and finally, poverty of the personnel in terms of quantity and quality. Another important consequence of the research is the revealing of financial crimes, that society reacts sharply. Tax evasion takes the first place among the financial crimes that attract the utmost reaction of the individuals.

On the other hand, 7% of the subjects perceive the tax evasion as normal, whereas 73% of the group describes it as theft. When the subjects are asked how they evaluate their colleagues involved in such evasion, half of them criticize such colleagues strongly, but there is also a 48%, who criticize but justify such evaders as well.

In the research, the subjects were asked to grant their comments about the intensity of tax evasion around them. 72% of the individuals consider the fact that, such tax evasion is quite extensive. On the other hand, those who confess that they would try anything to avoid paying tax, but refuse evasion, are represented by a rate of 12%.

It is highly probable that, the taxpayers who are well informed about the objective and importance of taxation would display a positive approach to taxes. However the continuation of this positive attitude is only possible if the economic factors are in harmony with the social structure, as well as the factors arising out of the tax system and tax administration. One consequence of the research is the road map oriented to improve tax consciousness. According to the individuals, on such road to raise tax consciousness, procurement of justice, elevation of educational and cultural levels and reduction of the tax rates play the most significant roles. Factors bearing relatively inferior effect on tax consciousness are, publishing of the entailment of taxes by state authority and derogation of taxation formalities. On the other hand, there are few subjects commenting negatively that tax consciousness is impossible to get.

4. The Effect of Social Gender Difference on Reaction to Taxes

In this chapter of the research, the correlation between genders and reaction to tax shall be reviewed. The findings to be analyzed in this respect are as follows:

- Connotations of the term “State”, within the frame of economic relations,
- Correlation between taxes and public expenses,
- Connotations of the term “Tax”,
- Evaluation of a taxpayer fully accomplishing his/her duties,
- Ratio of personal annual income to be payable as tax,
- Preference of being a taxpayer subject to withholding or declaration,
- Taxpayers’ behaviors towards an increment in the taxation rates,
- Connotations of “Tax Evasion”.

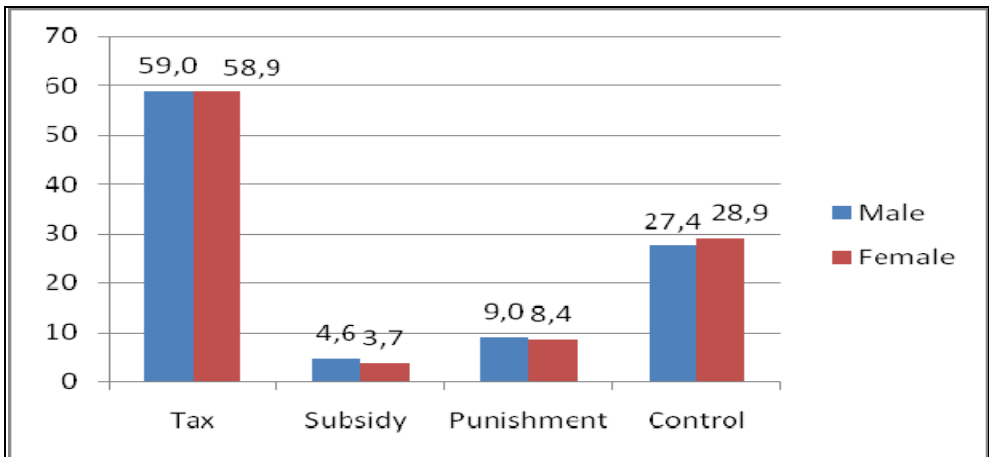
On the other hand, the tendencies demonstrated regarding various terms questioned to the subjects shall also be mentioned in this chapter.

The subjects were asked what the term “State” evokes, within the frame of economic relations; together with the options of tax, incentive, penalty and controlling. Within the frame of economic relations, “State” term evoked mostly the word of ‘tax’ both for men and women, where penalty and incentive terms were preferred by men with higher ratio than women. However, there were more women representatives who expressed the state with the term ‘control’.

The correlation between taxes and public expenses affect the reactions to taxes. The citizens, in the event the taxes they have paid get back to them as services, show less reaction to such taxes. Therefore, the distribution of public expenses of the state and the

preferences thereof become more of an issue. The subjects were then asked, whether education, health, defense, infrastructure, social security and culture-tourism expenses of the state were sufficient or not. According to men, the public expenses deemed to be highly minor are education, health, infrastructure, social security and culture-tourism expenses. The defense expenditures were identified as the field of highest consumptions. According to women, the low level public expenses made by the state are education, health, infrastructure, social security and culture-tourism expenses. Defense expenditures were also identified as high level consumption area by the women. However women, when compared with men, expressly stated with a higher ratio that, the public expenses of education, health and social security of the state are extremely low.

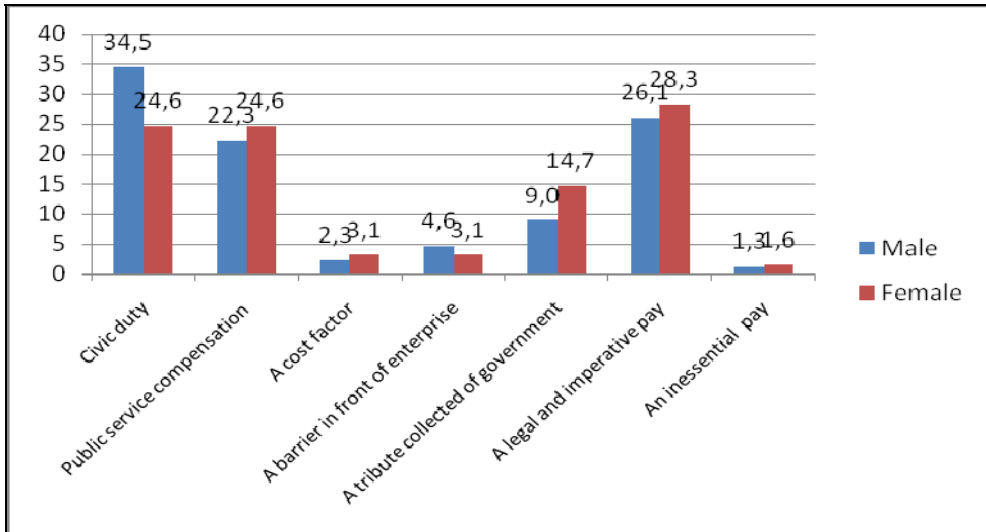
Graph: 1
Connotations of the Term “State”, Within the Frame of Economic Relations



The connotations of the term “tax” for the subjects were questioned with following choices;

- Civic duty,
- A legal compulsory payment,
- An allowance for public services,
- An extortion collected by the state,
- An obstacle before the entrepreneurship,
- A factor of cost,
- A needless, bootless payment.

Graph: 2
Connotations of the term “Tax”



For men, tax has a meaning of civic duty, a legal compulsory payment, an allowance for public services, an extortion collected by the state, an obstacle before the entrepreneurship, a factor of cost and a needless, bootless payment, respectively. For women, the sequence was as, a legal compulsory payment, an allowance for public services, civic duty, an extortion collected by the state, an obstacle before the entrepreneurship, a factor of cost and a needless, bootless payment. As can be seen, women identify the tax, more in accordance with the actual meaning, than men do.

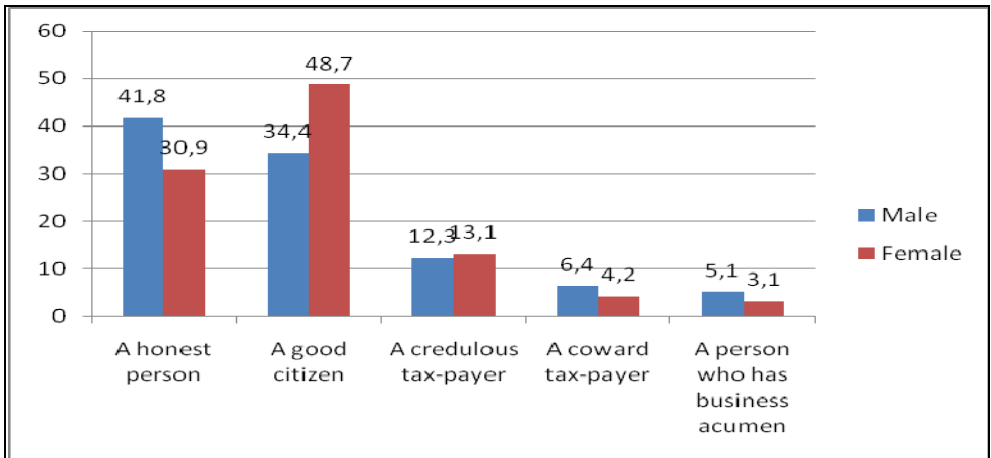
Evaluation of a taxpayer fully accomplishing his/her duties was questioned with following choices;

- A good citizen,
- A decent, honest person,
- A gullible tax payer,
- A coward tax payer,
- A person capable of succeeding a lot in trading” respectively.

Men qualify those, who pay their taxes accurately and straight, as a decent/honest person, a good citizen, a gullible tax payer, a coward taxpayer and a person capable of succeeding a lot in trading, respectively. Women, when portraying someone,

accurately and straight paying such taxes, they make a sequence as; a good citizen, a decent/honest person, a gullible tax payer, a coward taxpayer and a person capable of succeeding a lot in trading. It is attention-grabbing that, women qualify the people, paying their taxes accurately and straight as good citizens, more than men do.

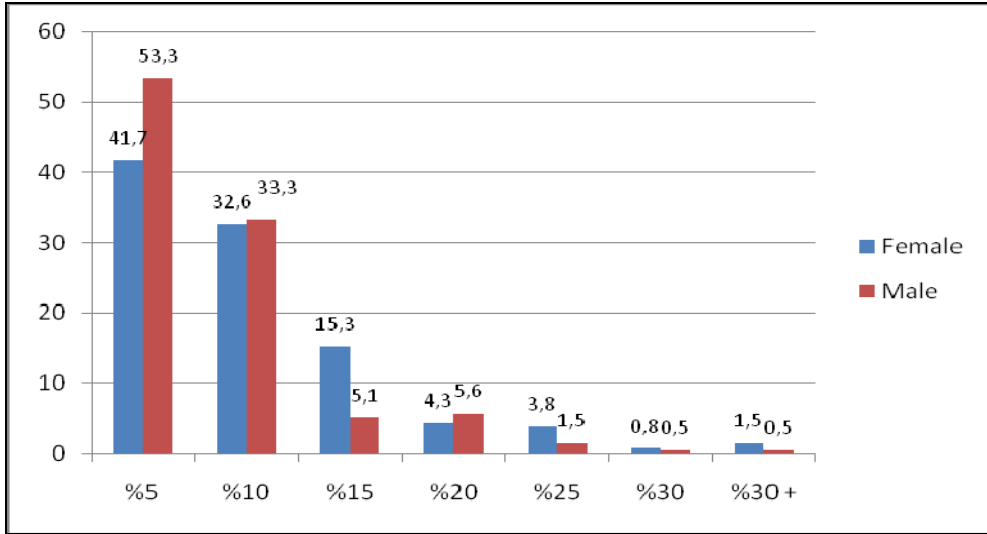
Graph: 3
Evaluation of a Taxpayer Fully Accomplishing His/Her Duties



When the subjects were asked the ratio of their annual incomes that they would be able to pay as tax, answers were given in percentages. For men, those who stated to be willing to pay 10% and below of income, were 86,6% of the group. For women, this ratio is 74,3%. The portion who stated to be able to pay 15% or more of the incomes is 13,4% for men and 25,7% for women. As can be observed clearly, women have greater tendency in paying greater ratios of tax, compared to men.

The individuals participating in the research were asked whether they would prefer the income taxpayer subject to withholding or the taxpayer who fills declaration and duly declares his/her income, if they have an opportunity to choose. According to the answers received, the men preferred the choice of being the income taxpayer who fills declaration and duly declares his income, with a higher ratio than women. When opportunities of tax avoidance are considered, it seems more advantageous that the choice between withholding and declaration is in favor of declaration. At this point, the high ratio of the men's preference for declaration can be explained with the men's tendency towards tax avoidance.

Graph: 4
Ratio of Personal Annual Income to Be Payable As Tax

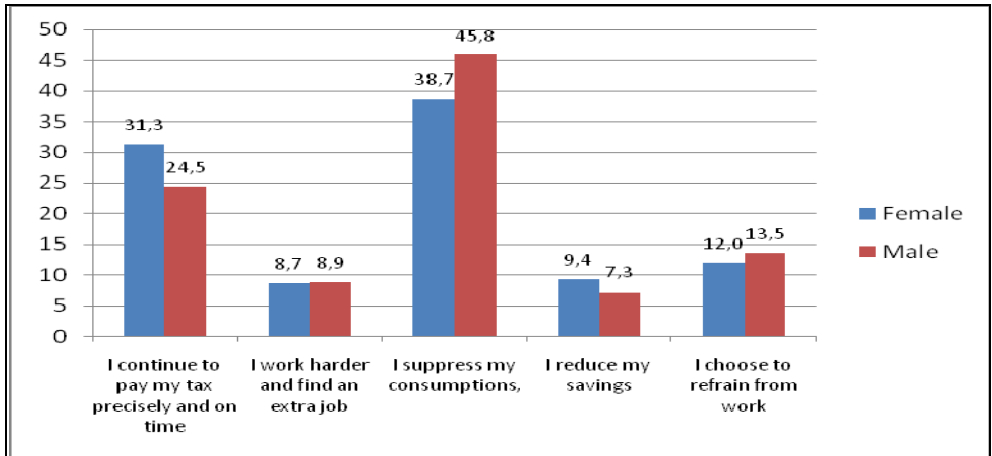


The behavior patterns that the subjects will show towards an increment in the taxation rates were questioned with the following choices;

- I suppress my consumptions,
- I continue to pay my tax precisely and on time,
- I choose to refrain from work,
- I work harder and find an extra job,
- I reduce my savings.

The men answered this question, according to the order of priority, that they would suppress their consumptions, they would continue to pay their taxes precisely and on time, they would choose to refrain from working, they would work harder and get an extra job, and they would reduce the savings. While the first three orders were the same for women, those who would reduce their savings were represented with a higher ratio than those who would work harder and get an extra job. On the other hand, the men who state they would suppress their consumptions had a larger ratio than women, while the women who express they would continue to pay their taxes precisely and on time had a larger ratio than men.

Graph: 5
Taxpayer's Behaviours towards an Increment in the Taxation Rates



The connotations of tax evasion for the subjects were questioned with the following choices;

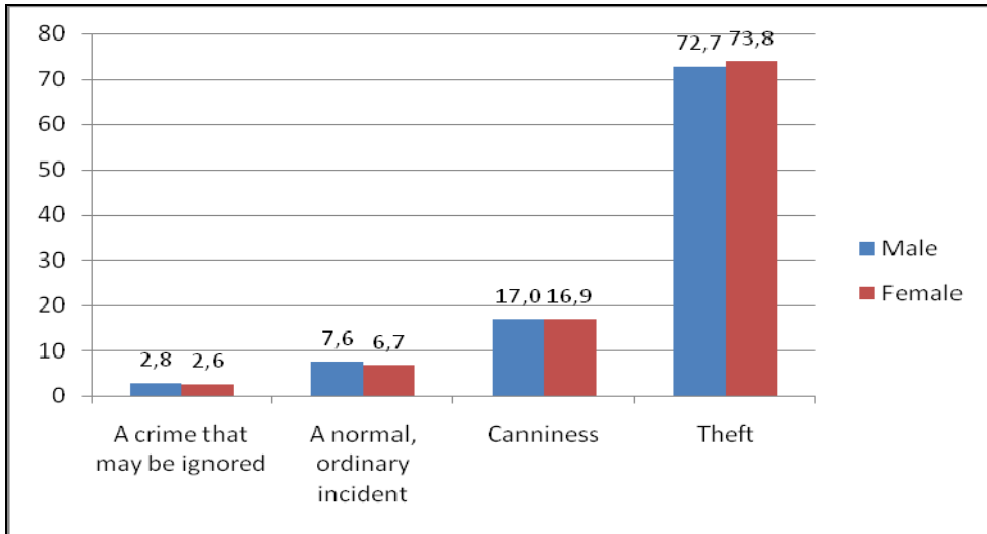
- Theft,
- Canniness,
- A normal, ordinary incident,
- A crime that may be ignored.

Accordingly, those who define tax evasion as “theft” were represented with high ratios both in men and women. However, women had a higher ratio than men, although the difference was small. However, men preferred to define tax evasion as canniness, a normal incident and a crime that may be ignored with a higher ratio than women.

After these explanations, the subjects’ approaches and behaviors towards various expressions regarding taxes and tax consciousness will be presented.

It has been understood that the opinion “Everybody is evading taxes, so why shouldn’t I?” is common among the subjects, however, the men supporting this opinion have a higher ratio than women, although the difference was small. The men who express that the gaps in laws provide an opportunity for tax evasion have a higher ratio than women. The women who criticize their tax-evading colleagues strongly have a higher ratio than men, while the ratio of men who criticize but justify the same is higher.

Graph: 6
Connotations of “Tax Evasion”



Those who say there is no ethical difference between evading taxes and avoiding paying taxes are represented with a higher ratio in women, the ratio of those who express that there is a difference between the two cases and show more tolerance for avoiding paying taxes is higher in men.

The men who are not involved in tax evasion but would try anything to avoid paying tax have a higher ratio than women, which is supportive of this result. The men who say they would prefer an untaxed field in their extra job enterprise have been represented with a higher ratio than women. The ratio of men, who would look for ways of paying less tax if they had a business of their own, is higher than the ratio of women.

On the other hand, the use of value added tax as a means of bargaining in commerce by men is more often confronted than women.

Table: 1
Tax Evasion and Gender

	Male			Female		
	Yes	No	Partly	Yes	No	Partly
Everybody is evading taxes, so why shouldn't I?	56,3	8,9	34,5	55,9	7,7	36,4
The gaps in laws provide an opportunity for tax evasion.	56,1	26,8	17,1	50,8	34,6	14,7
There is no ethical difference between evading taxes and avoiding paying taxes.	17,0	65,9	17,0	20,1	64,4	15,5
I am not involved in tax evasion but I would try anything to avoid paying tax.	14,3	79,8	5,9	7,8	84,9	7,3
I would look for ways of paying less tax if I had a business of my own.	55,1	28,4	16,5	52,6	27,8	19,6
I would prefer an untaxed field in my extra job enterprise.	75,9	11,9	11,9	66,5	16,0	17,5
I use VAT as a means of bargaining in commerce.	79,7	9,7	10,5	77,7	11,7	10,6
I strongly criticize a colleague involved in tax evasion.	49,6	2,1	48,4	51,8	2,0	46,2

5. Conclusion

In this study, taxpayer's behaviors in terms of reactions to tax have been reviewed within the framework of social gender difference. Following the submittal of the general discoveries of the field research constituting the resource of the study, the effects of gender distinction on reactions to tax has been reviewed.

It has been observed that the women define tax in more realistic terms than men, that they show more reaction to tax evasion, tax avoidance and to those who do not pay tax. On the other hand, the women have a tendency to pay more taxes than men. Those who pay their tax precisely and on time despite the increment in taxation rates are represented in a higher ratio in women. The women less often resort to means of avoiding paying tax than men; they do not see an ethical difference between evading taxes and avoiding paying taxes.

All these results show that women participating more often and more actively in business life will contribute both to increase tax consciousness in society and to raise the reaction towards tax evasion and tax avoidance. That there is a direct proportion between the intensity of representation of women in business life and tendency to pay taxes is another result of the research.

It has been theoretically and empirically brought forward in several researches in literature that the increase of the women in business life will positively contribute to the reduction of corruption. Therefore the role of women should be considered important in reducing incidents of tax evasion and tax avoidance, which are closely related to corruption.

The fundamental requirement of success in taxation is to instill taxpaying consciousness in taxpayers, and also in potential taxpayers, and to accelerate the studies to increase tax consciousness, if it is too late in respect thereof. The intensity of women in business life is not, of course, the only factor in creating this consciousness. However, the possible positive influences of women participating in business life and administration should not be ignored.

ECO Pazarında Türkiye: 1997–2005 Dönemi Rekabet Gücü Analizi

Nevzat ŞİMŞEK

nevat.simsek@deu.edu.tr

Said Azizullah SADAT

sadat_@hotmail.com

Turkey in the ECO Market: The Analysis of Competitiveness for 1997–2005

Abstract

ECO is an economic cooperation organization which has revival in 1992 by participation of new members and it has 400 million populations over the 8 million kilometer square area. In this study by employing revealed comparative advantage analyze the competitive of Turkey in the ECO market (except Afghanistan, Uzbekistan, Tajikistan and Turkmenistan). Our research is based on different measures of revealed comparative advantage (RCA) indices (in addition to simple Balassa Index) and Vollrath index. The consistency and stability of different measures of RCA is also tested. At the end of measuring Turkey has revealed comparative advantage in the labor material intensive goods and has maintained this advantage for years. But it has revealed comparative disadvantage in raw material intensive goods. Result of these indices gives us the competitiveness of countries in any industry, but does not measure numerical amount of countries' comparative advantage or competitiveness exactly.

Key Words : Competitiveness, Revealed Comparative Advantage, ECO.

JEL Classification Codes : F13, F14.

Özet

1992 yılında yeni üyelerin katılımıyla yeniden bir canlanma dönemine giren ECO, yaklaşık 400 milyonluk nüfusa, 8 milyon kilometre karelik bir alana sahip bir ekonomik işbirliği örgütüdür. Bu çalışmada, açıklanmış karşılaştırmalı avantaj endeksleri kullanılarak endüstri bazında Türkiye'nin ECO pazarındaki (Afganistan, Özbekistan, Tacikistan ve Türkmenistan hariç) rekabet gücü analizi yapılmaktadır. Çalışmada açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğü ölçmeye yönelik geleneksel Balassa endeksi ile Vollrath endeksleri hesaplanarak, bu endekslerin tutarlılığı ve istikrarlılığı test edilmektedir. Hesaplamalar sonucunda Türkiye'nin genelde emek yoğun endüstrilerde açıklanmış karşılaştırmalı avantajının olduğu ve yıllar itibarıyla bu avantajını devam ettirdiği görülmektedir. Buna karşılık hammadde yoğun endüstrilerinde açıklanmış karşılaştırmalı avantajın bulunmadığı görülmektedir. Bu endeksler ile elde edilen sonuçlar, ülkelerin belirli bir endüstride rekabet gücü olup olmadığını göstermekte, fakat rekabet gücünün ya da karşılaştırmalı avantajın sayısal miktarını tutarlı bir şekilde ölçmemektedir.

Anahtar Sözcükler : Rekabet Gücü, Açıklanmış Karşılaştırmalı Avantajlar Endeksi, ECO.

1. Giriş

Ekonomik İşbirliği Örgütü (Economic Cooperation Organization - ECO), 1965 yılında Türkiye, İran ve Pakistan arasında kurulan Kalkınma için Bölgesel İşbirliği (Regional Cooperation for Development - RCD) adlı bölgesel işbirliği projesine dayanmaktadır. 1985 yılında üye ülkeler, RCD'nin örgütsel yapısını yeniden şekillendirmiş ve örgütün adını ECO olarak değiştirmiştir. Bunun yanı sıra Sovyetler Birliği'nin dağılmasıyla Orta Asya ve Kafkasya'da ortaya çıkan yeni bağımsız devletler, Türkiye, İran ve Pakistan ile olan dini ve kültürel ortak bağlantının da etkisiyle ECO'ya katılmışlardır. Tarihi, kültürel ve dini yakınlık, coğrafi açıdan birbirini tamamlayan ülkelerden oluşma, zengin hammadde kaynaklarına ve geniş bir pazara sahip olma ile birlikte politik çıkarların öne çıkması bu ülkelerin ECO altında birleşmelerinde etkili olmuştur. ECO, 400 milyonluk nüfusa, 8 milyon kilometre karelik bir alana ve önemli doğal kaynaklara sahiptir. Çin Halk Cumhuriyeti'nin batı sınırlarından Balkanların doğusuna kadar geniş bir coğrafyayı kapsayan bu alan, bölgesel ekonomik işbirliği yönünden üyelerine geniş olanaklar sağlamaktadır. ECO'nun genişlemesi, üye ülkelere yeni olanaklar sağladığı gibi yeni sorumluluklar da yüklemektedir. Örgütün, denize çıkışı olmayan yeni üye ülkelerin kalkınmalarına katkıda bulunması yönünde istek ve beklentiler vardır (http1). Örneğin yeni üyeler arasında Afganistan'ın özel bir konumda olduğunu vurgulamak gerekir. Afganistan'ın son yirmi yıl içinde insan kaynaklarını önemli oranda yitirdiği ve altyapısının tamamına yakın bölümünün yıkıldığı bilinmektedir.

Bu çalışmanın amacı, açıklanmış karşılaştırmalı avantaj endeksleriyle Türkiye'nin ECO pazarında rekabet gücünü analiz etmektir. Ricardo'nun karşılaştırmalı avantajlar teorisi ile Heckscher-Ohlin (H-O) teorisi karşılaştırmalı avantajı açıklamaya yönelik oluşturulmuş en bilinen açıklamalardır. Bu yaklaşımlarda ülkelerin ticaret avantajlarını, ticaret öncesi nispi fiyat farkları belirlemektedir. Balassa 1965 yılında yaptığı çalışmasında, kapalı ekonomi durumundaki nisbi fiyatları belirlemenin güçlüğüne bağlı olarak sözkonusu karşılaştırmalı avantajların belirlenmesinin güçlüğüne vurgu yapmış, ülkelerin karşılaştırmalı avantajlarının gözlenebilen ticaret yapıları ile de açıklanabileceği düşüncesiyle mevcut ticaret verilerinden yararlanılarak karşılaştırmalı avantajları gösteren bir endeks olan açıklanmış karşılaştırmalı avantaj endeksini oluşturmuştur (bkz. ayrıca Balassa, 1977, 1989). Bu endeksten sonra birçok endeks geliştirilmiştir. Tüm bu yaklaşımlarında, ticaret sonrası veriler kullanılarak, uluslararası ticaretin mal bileşiminin ülkeler arasında nispi maliyetler yanında fiyat dışı faktörleri de yansıttığı varsayılmaktadır.

Açıklanmış karşılaştırmalı avantaj endeksleri kullanılarak Türkiye'nin rekabet gücünü ve uzmanlaşma yapısını ölçmeye yönelik birçok çalışma Güran (1990), Togan (1990), Küçükahmetoğlu (2000), Yılmaz (2002), Karakaya ve Özgen (2002), Akgüngör vd. (2002), Yılmaz (2003), Yılmaz ve Ergun (2003), Dış Ticaret Müsteşarlığı (2003), Altay ve Gacaner (2003), Utkulu ve Seymen (2004), Ferman vd. (2004), Erlat ve Erlat (2004), Kösekahyaoğlu (2004), Çoban ve Kök (2005), Erlat ve Erlat (2005), Seymen ve

Şimşek (2006), Aynagöz, Çakmak (2007), Şimşek, Seymen ve Utkulu (2007) yapılmıştır. Fakat Türkiye'nin ECO pazarında rekabet gücünü (karşılaştırmalı avantajını) bütün endüstrileri dikkate alarak karşılaştıran bilğimiz dâhilinde bir çalışma bulunmamaktadır.

Çalışma şu şekilde planlanmıştır: Çalışmanın ikinci bölümünde çalışmada kullanılan veriler ve endeksler tanıtılmıştır. Üçüncü bölümde Türkiye'nin Dünya ile olan dış ticareti içinde ECO üyesi 5 ülkenin payı ve bu ülkelerin Dünya ile olan ticaretinde Türkiye'nin payı incelenmiştir. Dördüncü bölümde endeks ölçümleri ve değerlendirmeleri yapılmış, beşinci ve altıncı bölümde sırasıyla tutarlılık ve istikrar testleri gerçekleştirilmiştir. Yedinci ve son bölüm sonuç ve değerlendirmedir.

2. Veriler ve Çalışmada Kullanılan Endeksler

Açıklanmış karşılaştırmalı avantaj endeksleriyle endüstri temelinde Türkiye'nin ECO pazarında rekabet gücünü analiz etmeyi amaçlayan bu çalışmada kullanılan veriler Birleşmiş Milletler COMTRADE veri tabanından SITC Rev. 3 bazında üç haneli olarak temin edilmiştir. Bu sınıflandırmalarda hangi basamak düzeyinin endüstriyi tanımlayacağı konusu literatürde tartışmalıdır. Bu literatürde üç basamak düzeyinin endüstriyi en iyi şekilde temsil ettiği yönünde bir eğilim oluşmaktadır¹. Afganistan, Özbekistan, Tacikistan ve Türkmenistan ülke verileri temin edilemediği için rekabet gücü analizinden çıkarılmıştır. Bu nedenle Türkiye'nin ECO pazarındaki rekabet gücü analizi İran, Pakistan, Azerbaycan, Kazakistan ve Kırgızistan (ECO5) ülkeleri ile yapılmıştır.

Bu amaçla rekabet gücünü ölçmeye yönelik birçok farklı endeks oluşturulmuştur. Bu çalışmada, rekabet gücü ve uzmanlaşma yapısının belirlenmesinde iktisat yazınında çok kullanılan ve aynı zamanda tartışılan endeksler kullanılmıştır. Çalışmada, rekabet gücünü ölçmek için birden fazla endeks kullanıldığı için, bu endekslerden elde edilen sonuçların tutarlılığı da analiz edilmiş, ayrıca 1997–2005 yılları için ölçüm sonuçlarının istikrarlılığı da incelenmiştir. Son olarak elde edilen verilere dayanarak değerlendirmeler yapılmıştır.

Ülkelerin endüstri bazında diğer ülkelerle rekabet edilebilirliğin nasıl ölçülebileceği konusunda iktisat yazınında geniş bir tartışma bulunmaktadır. Bu amaçla rekabet gücünü ölçmeye yönelik birçok farklı endeks oluşturulmuştur². Daha önce ifade edildiği gibi açıklamış karşılaştırmalı avantaj endeksleri, geleneksel ticaret teorisine dayanan ve uluslararası rekabet gücünü belirlemede yaygın olarak kullanılan yaklaşımlardan biridir. Bu yaklaşımda ülkelerin belirli ürünlerdeki görelî ihracat performansları belirlenmeye çalışılmaktadır. İlk olarak Liesner (1958) tarafından ortaya

¹ Bu konuda uygulamalı bir endeks çalışması için bkz. Şimşek, 2008, 263–264; 379–384.

² Geniş bir inceleme için Atik, 2005'e bakılabilir.

atılan yaklaşım, daha sonra Balassa tarafından geliştirilmiştir³. Aşağıda çalışmada kullanılan açıklanmış karşılaştırmalı avantaj endeksleri açıklanacaktır. Bu endekslerde X ihracatı, M ithalatı, i ülkeyi, j malı (ya da endüstriyi), t mal (ya da endüstri) grubunu ve n ülke grubunu temsil etmektedir.

Balassa tarafından 1965 yılında hesaplanan, yazında daha sonra da uzun süre kabul gören ve geliştirilen Balassa endeksi şöyledir:

$$B_{ij} = (X_{ij} / X_{it}) / (X_{nj} / X_{nt}) = (X_{ij} / X_{nj}) / (X_{it} / X_{nt}) \quad (1)$$

Endeks, bir ülkenin bir mal ya da endüstri alanındaki ihracatının toplam ihracatı içindeki payını diğer ülkelerinkiyle (ülke grubununkiyle) karşılaştırmaktadır. Endeks değerinin, birden büyük olması endüstride açıklanmış bir karşılaştırmalı avantajın olduğunu göstermektedir. Eğer endeks değeri birden küçükse ülkenin bu endüstride açıklanmış bir karşılaştırmalı dezavantajı bulunmaktadır. Öte yandan bu endeks özellikle ülke büyüklüğünün önemli olduğu durumlarda ithalatı dâhil etmediği için yanıltıcı sonuçlar verebileceği için eleştirilmektedir.

Yukarıda tanımlanan endeksi sadece ihracatı hesaba aldığı ve ithalat düzeyini ihmal ettiği için eleştiren Vollrath'a (1991) göre indekzin hesaplanmasında, ihracat ve ithalat verileri ile net ticaret etkisi hesaba katılmalıdır. Açıklanmış karşılaştırmalı avantajlara yönelik üç alternatif tanımlama yapan Vollrath'ın endeksleri şunlardır:

$$RXA_{ij} = V1_{ij} = (X_{ij} / X_{it}) / (X_{nj} / X_{nt}) \quad (2)$$

$$RMA_{ij} = (M_{ij} / M_{it}) / (M_{nj} / M_{nt}) \quad (3)$$

$$RTA_{ij} = V2_{ij} = RXA_{ij} - RMA_{ij} \quad (4)$$

$$RC_{ij} = V3_{ij} = \ln(RXA_{ij}) - \ln(RMA_{ij}) \quad (5)$$

Burada,

$RXA_{ij} = j$ ülkesinin i malında görelî ihracat avantajı endeksi

$RTA_{ij} = j$ ülkesinin i malında görelî ticaret avantajı endeksi

$RC_{ij} = j$ ülkesinin i malında görelî rekabet avantajı endeksidir.

³ Liesner, 60 çeşit sanayi ürününde İngiltere'nin Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET) karşısındaki rekabet gücünün belirlemeye çalışmıştır. Analizlerinde 1953–1960 dönemini kullanan Liesner, geliştirdiği endekse dayalı olarak ürünleri rekabet gücüne göre sıralamıştır.

Vollrath bu üç endeksin önemli bir özelliğine işaret etmiştir: Söz konusu endeksler belli bir mal / ülke ile ülkelerin ve malların geri kalanları arasında ayırım yapmaya olanak tanımaktadır. Endeksler bu yolla ülke ve malın dünya ticaretinde çifte sayımını engellemektedir. Örneğin RXA endeksi, ilk bakışta Balassa'nın endeksine benzemektedir. Fakat Balassa'nın endeksinde ülke grubu içinde i ülkesi yer almakta iken, Vollrath'ın bu endeksi hesaplanırken ülke grubundan i ülkesinin ticaret değerleri çıkarılmaktadır. Göreli ticaret avantajını ifade eden RTA endeksi RXA ile göreli ithalat avantajı (RMA) arasındaki fark olarak hesaplanmaktadır.

Balassa endeksi gibi yorumlanan RXA dışındaki diğer iki endeksin (RTA ve RC) pozitif değerleri karşılaştırmalı avantajı, negatif değerleri ise karşılaştırmalı dezavantajı göstermektedir. Vollrath RTA ve RC endekslerinin, arz ve talep dengesini içerdiği için daha tercih edilebilir bir endeks olduğunu belirtmektedir. Ayrıca mal grubunun ya da endüstrinin açıklanmış karşılaştırmalı avantajında, ihracat ve ithalatın üstünlüklerinin göreli katkısını ölçme potansiyeline sahiptir. Ancak RTA ve RC endeksleri bazı kısıtlamalara da sahiptir. Özellikle iki yanlı ticaretin söz konusu olmadığı durumlarda (ithalat ya da ihracat sıfır), endekslerinin uygulanması sınırlı kalacaktır. Bu üç indeks birlikte ele alındığında Vollrath, RXA indeksinin pratikte daha yaygın kullanıldığını kabul etmektedir.

Endüstriler için hammadde yoğun endüstriler, emek yoğun endüstriler, sermaye yoğun endüstriler, kolay taklit edilebilir ve zor taklit edilebilir AR-GE endüstrileri ayırımı yapılmış, fakat 1997–2005 dönemi için Türkiye'nin ECO pazarındaki rekabet gücü yalnızca hammadde yoğun endüstriler ve emek yoğun endüstriler itibariyle tartışılmıştır. Bu tercihin nedeni Türkiye'nin ECO'ya olan ihracatında bu ayırım çerçevesinde en büyük payın emek yoğun endüstrilerde, ithalatında da hammadde yoğun endüstrilerde olmasıdır. Yukarıda açıklanan dört endeks yardımıyla yapılmıştır. Başta Yılmaz (2002) olmak üzere birçok çalışma tarafından da kullanılan bu şekilde ayırım Hufbauer ve Chilas (1974) sınıflandırmasına dayanmaktadır (bkz Ek–1).

3. Türkiye Pazarında ECO5 ve ECO5 Pazarında Türkiye

Türkiye'nin Dünya ile olan ticari ilişkileri 1997–2005 yılları itibariyle değerlendirildiğinde, Türkiye'nin Dünya'ya olan ihracatı 1997 yılında 26,2 milyar dolar iken bu rakam 2005 yılında 73,4 milyar dolara yükselmiştir. Buna karşılık Türkiye'nin Dünya'dan yaptığı ithalat da sürekli artmıştır. 1997 yılında Türkiye'nin Dünya'dan yaptığı toplam ithalat 48,5 milyar dolar iken 2005 yılında bu rakam 116 milyar dolara yükselmiştir. Türkiye'nin Dünya ile olan dış ticareti hem ihracat olarak hem de ithalat olarak artmıştır. Ancak Türkiye'nin Dünya ile olan dış ticaretinde sürekli dış ticaret açığı verdiği görülmektedir.

Tablo: 1
Türkiye’nin Dünya ile olan Dış Ticareti İçinde ECO5’in Payı (1000\$ ve %)

	X Dünya	X ECO5	Pay	M Dünya	M ECO5	Pay
1997	26244699,6	944880,7	3,60	48585069,1	934535,4	1,92
1998	26973978,4	841270,2	3,11	45934922,6	801174,4	1,74
1999	26587225,0	654191,8	2,46	40686746,4	1004065,7	2,46
2000	27774906,0	658290,2	2,37	54502820,5	1342303,0	2,46
2001	31333944,4	754081,4	2,40	41399079,4	1115805,5	2,69
2002	35761981,3	774913,8	2,16	51270195,6	1317838,8	2,57
2003	47252836,3	1194484,3	2,52	69339692,1	2452861,8	3,53
2004	63167153,0	1733213,7	2,74	97539766,0	2793893,6	2,86
2005	73476408,0	2178045,3	2,96	116774151,0	4630437,9	3,96

Kaynak: Birleşmiş Milletler COMTRADE veri tabanı kullanılarak tarafımızdan düzenlenmiştir.

Benzer şekilde 1997–2005 döneminde Türkiye’nin ECO5 ülkeleri ile olan dış ticaretine bakıldığında, Türkiye’nin toplam Dünya’ya olan ihracatı içinde ECO5 ülkelerinin payı yıllar itibariyle azalma, Dünya’dan yaptığı ithalat içinde ECO5 ülkelerinin payı genelde artış göstermiştir. 1997 yılında Türkiye’nin Dünya’ya olan toplam ihracatı 26 milyar dolar iken bu miktarın 944 milyon doları ECO5 ülkelere yapılmıştır. Bir başka ifadeyle Türkiye 1997 yılında toplam ihracatının %3,6’sını ECO5 ülkelere yapmıştır. Buna karşılık Türkiye’nin aynı dönemde Dünya’dan yaptığı toplam ithalatı 48 milyar dolar iken bu miktarın ancak 934 milyon doları ECO5 ülkelerinden yapılmıştır. Bu rakam Türkiye’nin Dünya’dan yaptığı toplam ithalatının %1,9’una tekabül etmektedir. Türkiye’nin Dünya’ya olan toplam ihracatı içinde ECO5’in payı 1998 yılında %3,1 iken bu rakam %2,4’e düşmüştür. Buna karşılık Türkiye’nin Dünya’dan yaptığı ithalat içinde ECO5 ülkelerinin payı 1998 yılında %1,7 iken bu rakam %2,4’e yükselmiştir. Kısacası, Türkiye’nin Dünya’ya olan toplam ihracatı içinde ECO5 ülkelerinin payı 1999–2005 dönemlerinde %2–3 civarında iken, toplam ithalatı içinde ECO5 ülkelerinin payı incelenen dönemde %2–4 arasında değişmektedir.

ECO5 ülkelerinin 1997–2005 yıllarında Dünya ile olan dış ticareti değerlendirildiğinde, 1997–2005 yıllarında ECO5 ülkelerinin Dünya’ya olan ithalatı ve ihracatının sürekli artış gösterdiği görülmektedir. 1997 yılında ECO5 ülkelerinin Dünya’ya olan ihracatı 35 milyar dolar iken bu rakam 2005 yılında 108 milyar dolara yükselmiştir. ECO5 ülkelerinin Dünya’dan yaptığı ithalat 1997 yılında 30 milyar dolar iken bu rakam 2005 yılında 85 milyar dolara yükselmiştir.

Tablo: 2
ECO5'in Dünya'ya Olan Dış Ticareti İçinde Türkiye'nin Payı (1000\$ ve %)

	X Dünya	X Türkiye	Pay	M Dünya	M Türkiye	Pay
1997	35865488,56	934535,4	2,60	30449856,1	944880,7	3,10
1998	28051862,16	801174,4	2,85	26285211,8	841270,2	3,20
1999	35415558,23	1004065,7	2,83	26160465,4	654191,8	2,50
2000	48505374,75	1342303,0	2,76	29590064,8	658290,2	2,22
2001	44475689,39	1115805,5	2,50	32764893,4	754081,4	2,30
2002	50314963,60	1317838,8	2,61	38395427,5	774913,8	2,01
2003	61672472,72	2452861,8	3,97	50899705,7	1194484,3	2,34
2004	68736408,37	2793893,1	4,06	68320035,8	1733213,7	2,53
2005	108590382,80	4630537,9	4,26	85438903,8	2178045,3	2,54

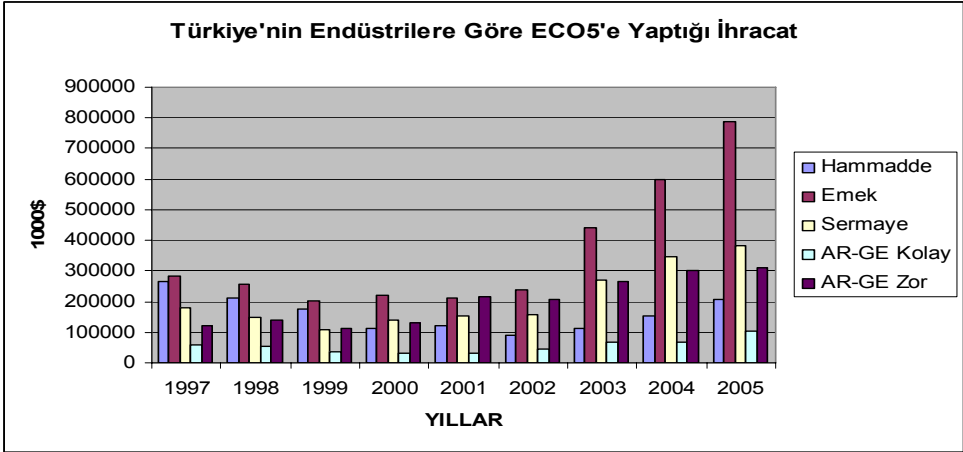
Kaynak: Birleşmiş Milletler COMTRADE veri tabanı kullanılarak tarafımızdan düzenlenmiştir.

ECO5 ülkelerinin 1997–2005 yılları itibariyle Türkiye ile olan dış ticaret ilişkisine bakıldığında, ECO5 ülkelerinin 1997 yılında Dünya'ya olan ihracatının 35 milyar dolar iken bu miktarın 934 milyon dolarının Türkiye'ye yapıldığı görülecektir. Diğer bir ifadeyle ECO5 ülkelerinin Dünya'ya olan toplam ihracatında Türkiye'nin payı %2,6 olmuştur. Aynı şekilde 1997 yılında ECO5 ülkelerinin Dünya'dan yaptığı toplam ithalatı 30 milyar dolar iken bu miktarın 944 milyon doları Türkiye'den yapılmıştır. Yüzde pay olarak bakıldığında ECO5 ülkelerinin toplam Dünya'dan yaptığı ithalat içinde Türkiye'nin payı %3,1 olmuştur. ECO5 ülkelerinin Dünya'ya yaptığı ihracat içinde Türkiye'nin payı 1997–2002 yılı arası %2 civarında iken bu oran 2003 yılında %3,9'a yükselmiş olup 2004 yılında da artış göstererek nihayet 2005 yılında %4,2 olmuştur. ECO5 ülkelerinin dünyadan yaptığı toplam ithalat içinde Türkiye'nin payı 1997 ve 1998 yıllarında %3 civarında iken, bu oran 1999–2005 yıllarında azalma göstererek %2 civarlarında devam etmiştir.

1997–2005 dönemleri için Türkiye'nin tüm ECO5 ülkeleri ile endüstri bazında ihracat ve ithalatı Grafik 1 ve 2'de görülmektedir. Burada endüstriler daha önce de ifade edildiği gibi hammadde yoğun, emek yoğun, sermaye yoğun, kolay taklit edilebilir AR-GE yoğun ve zor taklit edilebilir AR-GE yoğun olmak üzere beşli bir ayrıma tabi tutulmuştur. Türkiye'nin ECO5 ülkelerine olan ticareti bu ayrım çerçevesinde incelendiğinde⁴, ihracat itibariyle 1997–2001 dönemlerinde dalgalı bir seyir gösterdiği görülecektir (Grafik 1). Türkiye'nin özellikle bu dönemde emek, hammadde, sermaye ve zor taklit edilebilir AR-GE endüstrilerinde ECO5 ülkelerine olan ihracatı önem arz etmektedir. 2002 yılında Türkiye'nin ECO5 ülkelerine hammadde yoğun endüstrilerin ihracatında kısmi bir azalma olmuştur. Ancak 2003–2005 dönemlerinde Türkiye'nin ECO5 ülkelerine olan ihracatında özellikle emek yoğun endüstrilerde net bir artış gerçekleşmiştir.

⁴ 3 basamak düzeyinde 75 hammadde yoğun, 61 emek yoğun, 37 sermaye yoğun, 22 kolay taklit edilebilir AR-GE ve 50 zor taklit edilebilir AR-GE endüstrileri olmak üzere toplam 245 tane endüstri ile çalışılmıştır.

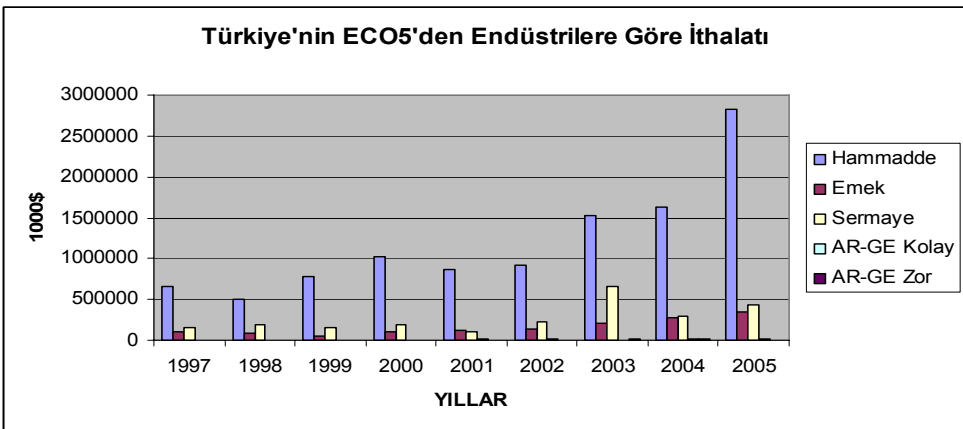
Grafik: 1
Türkiye'nin ECO5 Ülkelerine Endüstriler Bazında İhracatı (1997–2005)



Kaynak: Birleşmiş Milletler COMTRADE veri tabanı kullanılarak tarafımızdan düzenlenmiştir.

Grafik 2'de 1997–2005 yılları için Türkiye'nin ECO5 ülkelerinden ithalatı endüstrilere göre incelendiğinde, Türkiye'nin ECO5 ülkelerinden yıllar itibariyle büyük miktarda hammadde yoğun endüstrilerden ithalat yaptığını söylemek mümkündür. Buna karşılık sermaye ve emek yoğun endüstrilerden yapılan ithalat, hammadde yoğun endüstrilerden yapılan ithalata göre çok düşük düzeydedir.

Grafik: 2
Türkiye'nin ECO5 Ülkelerinden Endüstriler Bazında İthalatı (1997–2005)



Kaynak: Birleşmiş Milletler COMTRADE veri tabanı kullanılarak tarafımızdan düzenlenmiştir.

4. Türkiye'nin ECO5 Pazarında Rekabet Gücü Analizi

1997- 2005 yılları için Türkiye'nin ECO5 ülkeleri ile hammadde ve emek yoğun endüstrilerdeki rekabet gücü analizi Balassa ve Vollrath endeksleri kullanılarak yapılmış ve sonuçlar Tablo: 3 ve 4'de gösterilmiştir. Tablo: 3'den de görüldüğü üzere Türkiye'nin Balassa ve V1 endekslerine göre emek yoğun endüstrilerinde yıllar itibariyle ölçüm sonuçları 1'den büyük çıkmıştır. Bu nedenle bu endüstrilerde Türkiye'nin ECO5 pazarında karşılaştırmalı avantaja sahip olduğu söylenebilir. Aynı tablodan Vollrath'ın V2 ve V3 endekslerinin değerleri de yıllar itibariyle pozitif çıktığı için Türkiye'nin ECO5 pazarında söz konusu endüstrilerde karşılaştırmalı avantaja sahip olduğu söylenebilmektedir. Buna karşılık Tablo: 4'te Balassa ve V1 endeksinin 1997-2005 yılları itibariyle değerleri incelendiğinde, endeks değerleri 1'den küçük olduğu için Türkiye'nin hammadde yoğun endüstrilerde ECO5 pazarında karşılaştırmalı dezavantaja sahip olduğu görülmektedir. Aynı tablodan Vollrath'ın V2 ve V3 endeksleri incelendiğinde, bu değerlerin de negatif olması, söz konusu endüstrilerde karşılaştırmalı dezavantajın olduğu bulgusunu teyid etmektedir.

Tablo: 3

Balassa ve Vollrath Endekslerine Göre Türkiye'nin ECO5 Pazarında Emek Yoğun Endüstrilerde Rekabet Gücü Analizi

	B	V1 (RXA ij)	V2 (RTA ij)	V3 (RC ij)
1997	1,360177	1,84094822	0,273271585	0,160686103
1998	1,242175	1,61282188	0,096230663	0,061520169
1999	1,430650	2,11850952	0,635563059	0,356681823
2000	1,580220	2,35573771	0,787707875	0,407033983
2001	1,418388	2,00983282	0,379256020	0,209117727
2002	1,450804	2,13261376	0,443266932	0,233006383
2003	1,435056	2,14313849	0,784506142	0,455792773
2004	1,415326	2,12122863	1,325404583	0,678965387
2005	1,594199	2,66112595	1,343961492	0,703268035

Kaynak: Birleşmiş Milletler COMTRADE veri tabanı kullanılarak tarafımızdan düzenlenmiştir.

Türkiye'nin toplulaştırılmış düzeyde ECO5 ülkeleri ile rekabet gücü Balassa endeksine göre yıllar itibariyle incelendiğinde (Tablo: 3), Türkiye'nin ECO5 pazarında emek yoğun endüstrilerdeki rekabet gücü 1997 yılında 1,36 iken bu rakam 1998 yılında küçük bir gerileme göstererek 1,24 olmuştur. Fakat bu rakam 1999 yılı itibariyle yeniden artış göstererek 1,43'e yükselmiştir. Bu oran 1999-2005 yılı arasında inişli çıkışlı artışlar gösterse de sürekli 1 değerinin üstünde kalmıştır. Kısaca Balassa endeksine göre bu rakamların 1'den büyük olması Türkiye'nin ECO5 pazarında emek yoğun endüstrilerde karşılaştırmalı avantaja sahip olduğunu göstermektedir. Yine Tablo: 3'den Vollrath endeks değerlerine göre Türkiye'nin ECO5 pazarında rekabet avantajı incelendiğinde, benzer bulgular ile karşılaşılacaktır.

Tablo: 4
Balassa ve Vollrath Endekslerine Göre Türkiye’nin ECO5 Pazarında Hammadde
Yoğun Endüstrilerde Rekabet Gücü Analizi

	B	V1 (RXA ij)	V2 (RTA ij)	V3 (RC ij)
1997	0,450911	0,3225100910	-0,376324789	-0,773280000
1998	0,464071	0,3076226640	-0,359803042	-0,774554168
1999	0,366736	0,2482220560	-0,470750482	-1,063499431
2000	0,268446	0,1897057870	-0,418952431	-1,16578251
2001	0,301007	0,201796355	-0,530017247	-1,288266793
2002	0,293286	0,195368079	-0,689197740	-1,510211561
2003	0,283897	0,183891396	-0,720669922	-1,593104751
2004	0,251732	0,149206402	-0,677893349	-1,712594711
2005	0,282749	0,190536655	-0,678208473	-1,517205198

Kaynak: Birleşmiş Milletler COMTRADE veri tabanı kullanılarak tarafımızdan düzenlenmiştir.

Türkiye’nin ECO5 pazarında, toplulaştırılmış olarak hammadde yoğun endüstriler itibariyle rekabet avantajı Balassa endeksine ve Vollrath’ın V1 endeksine göre yıllar itibariyle incelendiğinde (Tablo: 4) Türkiye’nin rekabet gücünün 1997- 2005 yılı arasında inişli çıkışlı değişimler gösterse de sürekli 1 değerinin altında kaldığı görülecektir. Değerlerin 1’in altında olması karşılaştırmalı dezavantajı gösterdiği için sonucu değiştirmemektedir. Tüm bu değerler Türkiye’nin ECO5 pazarında hammadde yoğun endüstrilerde karşılaştırmalı dezavantaja sahip olduğunu göstermektedir. Yine Tablo: 4’den Vollrath endeks değerlerine göre Türkiye’nin ECO5 pazarında rekabet avantajı incelendiğinde, 1997–2005 yılları itibariyle V2 ve V3 değerlerinin tamamının negatif olduğu görülecektir. Değerler negatif çıktığı için Vollrath endeksine göre de Türkiye’nin hammadde yoğun endüstrilerde ECO5 pazarında karşılaştırmalı avantajının olmadığı görülmektedir. Toplulaştırarak yapılan bu ölçümler genel bir değerlendirme yapmaya olanak tanımaktadır. Aşağıdaki 3 basamak endüstri düzeyinde yapılan ölçümler daha ayrıntılı bir inceleme olanağı vermektedir.

1997–2005 dönemi için Türkiye’nin ECO5 pazarındaki rekabet gücü analizi 3 basamak endüstri düzeyinde de yapılmıştır. Bu bağlamda emek yoğun endüstriler kapsamında 61, hammadde yoğun endüstriler kapsamında 75 adet 3 basamak düzeyindeki endüstrilerle çalışılmış, elde edilen sonuçlar Tablo: 5-6’da rapor edilmiştir.

Tablo: 5’de görüldüğü gibi Türkiye’nin 266 “iplik eğirmeye elverişli sentetik lifler”, 267 “diğer suni lifler ve artıkları”, 633 “mantardan eşya”, 634 “kaplamalık ağaçlar, levhalar, kontrplak, sırik, kazık vb.”, 635 “ağaçtan muhafazalar, kutu, kafes sandık, vs. ile inşaat ve marangozluk mamülleri”, 641 “kâğıt ve karton”, 642 “liflerden mamul eşya”, 654 “dokumaya elverişli maddelerden dokunmuş mensucat”, 655 “örme mensucat”, 656 “kordelalar, etiketler, armalar, tüller”, 657 “özel iplikler ve dokunmamış mensucat”, 658

“diğer hazır eşya ve takımlar”, 661 “yontulmaya, inşaata ve heykelciliğe elverişli taşlar”, 662 “silisli topraklardan, ateşe dayanıklı çimentodan inşaat eşyası”, 662 “silisli topraklardan, ateşe dayanıklı çimentodan inşaat eşyası”, 663 “silisli fosil unları”, 664 “cam”, 665 “camdan imal edilmiş eşya”, 666 “çanak- çömlek”, 691 “demir veya çelik ve alüminyum inşaat ve inşaat aksamı”, 692 “depolama ve ulaşım için metal kaplar”, 693 “teller”, 694 “bakır, alüminyum, demir veya çelikten civiler”, 695 “el aletleri ve makineler için aletler”, 697 “adi metallere ev işlerinde kullanılan eşya ve aksam”, 699 “diğer adi metallere eşya”, 811 “prefabrik yapılar”, 812 “demir, çelik ve seramikten radyatörler (elektriksiz)”, 813 “ışıklı isim tabelaları ve aksamı”, 821 “mobilya, aksam ve parçalar”, 831 “sandıklar, bavullar, çantalar ve kılıflar”, 841 “erkek/erkek çocuklar için örülmemiş giyim eşyası ve aksesuarlar”, 844 “kadın/kız çocuklar için örme giyim eşyası”, 845 “örülmüş olsun olmasın diğer giyim eşyası”, 846 “iç giysi ve giyim eşyası teferruatı (örülmüş olsun olmasın)”, 892 “basılmış yayınlar”, 895 “büro eşyası, yazı ve çizim malzemeleri”, 897 “kıymetli metallere kaplama kuyumcu eşyası”, 898 “müzik aletleri” endüstrilerinde ECO5 pazarında açıklanmış karşılaştırmalı avantaj tespit edilirken; 261 “ipek”, 263 “pamuk (ham, döküntü, taranmış), linter pamuğu”, 268 “yün/yapağı ve diğer hayvan kılı”, 611 “işlenmiş deri ve köseleler”, 652 “pamuklu mensucat”, 659 “halılar ve diğer yer kaplamaları”, 696 “bıçakçı eşyası ve sofrta takımları”, 894 “çocuk arabaları, oyuncaklar, spor malzemeleri”, endüstrilerinde açıklanmış karşılaştırmalı avantaja sahip olmadığı tespit edilmiştir.

Tablo: 5

**Türkiye’nin Emek Yoğun Endüstrilerde ECO5 Pazarındaki Rekabet Gücü Analizi
(1997–2005 Ortalaması)**

	Ortalama	Ortalama	Ortalama	Ortalama
	B	V1 (RXAij)	V2 (RTAij)	V3 (RCij)
	>1	>1	>0	>0
261 İpek	0,37	0,3	-10,73	-3,28
263 Pamuk (ham, döküntü, taranmış), linter pamuğu;	0,67	0,56	-1,63	-1,26
264 Jüt veya bitki iç kabuklarının dokumaya elverişli diğer lifleri	0,62	0,68	0,67	4,65
265 Dokumaya elverişli diğer bitkisel lifler	1,8	0	0	0
266 İplik eğirmeye elverişli sentetik lifler	1,91	32,01	31,43	3,13
267 Diğer suni lifler ve artıkları	1,6	3,55	2,25	0,82
268 Yün/yapağı ve diğer hayvan kılı	0,92	0,92	-1,09	-0,79
269 Kullanılmış eşya	1,63	6,13	6,12	6,1
611 İşlenmiş deri ve köseleler	0,38	0,27	-7,04	-3,26
612 Başka yerlerde belirtilmeyen diğer işlenmiş deri ve köseleler	0,79	44,3	26,13	-2,44
613 Dabaklanmış, aprelenmiş, bütün halinde kürkler	2,34	0	0	0
633 Mantardan eşya	1,86	7,72	6,26	1,43

634 Kaplamalık ağaçlar, levhalar, kontrplak, sırk, kazık vb,	2,17	17,65	16,89	3,12
635 Ağaçtan muhafazalar, kutu, kafes sandık, vs. ile inşaat ve marangozluk mamulleri	1,97	8,41	7,06	1,81
641 Kağıt ve karton	2,24	37,19	35,57	3
642 Liflerden mamul eşya	2,22	23,02	22,29	3,43
651 Tekstil iplikleri	1,06	3,68	1,15	-0,54
652 Pamuklu mensucat	0,83	6,54	-14,63	-2,99
653 Sentetik veya suni filamentler	1,46	12,02	7,79	-0,25
654 Dokumaya elverişli maddelerden dokunmuş mensucat	2,25	44,71	40,44	2,26
655 Örme mensucat	1,88	114,63	99,42	0
656 Kordelalar, etiketler, armalar, tüller	2,05	9,92	6,5	1,2
657 Özel iplikler ve dokunmamış mensucat	1,89	8,27	7,01	1,62
658 Diğer hazır eşya ve takımlar	1,11	7,21	6,4	0,7
659 Halılar ve diğer yer kaplamaları	0,77	0,7	-1,31	-1,13
661 Yontulmaya, inşaat ve heykeltiriliğe elverişli taşlar	1,89	18,33	16,04	1,75
662 Silisli topraklardan, ateşe dayanıklı çimentodan inşaat eşyası	2,13	13,86	13,53	3,71
663 Silisli fosil unları	1,48	2,52	1,64	0,98
664 Cam	2,08	14,62	13,88	2,77
665 Camdan imal edilmiş eşya	2,21	28,48	27,54	3,27
666 Çanak- çömlek	2,04	10,5	9,03	1,99
667 İnciler ve kıyafetli metal taşlar	0,63	1,26	-24,96	-4,01
691 Demir veya çelik ve alüminyum inşaat ve inşaat aksamı	2,24	26,84	26,17	3,86
692 Depolama ve ulaşım için metal kaplar	1,82	6,07	5,52	2,37
693 Teller	2,27	63,15	62,73	4,8
694 Bakır, alüminyum, demir veya çelikten çiviler	2,01	20,6	19,49	2,59
695 El aletleri ve makineler için aletler	1,85	7,04	6,39	2,18
696 Bıçakçı eşyası ve sofrta takımları	0,6	0,69	-1,45	-1,48
697 Adi metallerden ev işlerinde kullanılan eşya ve aksam	2,01	9,39	8,04	1,95
699 Diğer adi metallerden eşya	2	8,42	7,18	1,87
811 Prefabrik yapılar	2,1	21,76	21,61	4,77
812 Demir, çelik ve seramikten radyatörler (elektriksiz)	2,24	34,38	31,22	2,26
813 Işıklı isim tabelaları ve aksamı	2,12	13,48	11,88	2,15
821 Mobilya, aksam ve parçalar	2,09	14,55	13,29	2,29
831 Sandıklar, bavullar, çantalar ve kılıflar	1,98	9,3	2,61	0,22
841 Erkek/erkek çocuklar için örülmemiş giyim eşyası ve aksesuarlar	1,62	13,72	10,73	0,31
843 Erkek/erkek çocuklar için örme giyim eşyası ve aksesuarlar	0,97	2,59	-1,13	-0,94
844 Kadın/kız çocuklar için örme giyim eşyası	2,13	27,06	22,55	1,34

845 Örülmüş olsun olmasın diğer giyim eşyası	2,11	17,28	14,36	1,55
846 İç giysi ve giyim eşyası teferruatı (örülmüş olsun olmasın)	1,61	4,4	1,4	0,15
848 Tekstil dışında kalan giyim eşyası, şapka vs	1,28	13,96	10,71	-0,35
851 Ayakkabılar ve aksesuarı	1,32	1,92	-0,77	-0,31
891 Ateşli harp silahları ve malzemeleri	1,73	0	0	0
892 Basılmış yayınlar	1,72	4,46	3,71	1,69
893 58'deki maddelerden mamul eşya	1,85	5,37	3,13	0,84
894 Çocuk arabaları, oyuncaklar, spor malzemeleri	0,26	0,31	-2,27	-3,13
895 Büro eşyası, yazı ve çizim malzemeleri	1,66	3,4	1,18	0,44
896 Sanat ve koleksiyon eşyası, antika eşya	1,62	9,37	-2,67	-0,03
897 Kıymetli metallerle kaplama kuyumcu eşyası	2,23	27,53	18	1,04
898 Müzik aletleri	1,63	6,75	4,81	0,73
899 Başka yerde belirtilmeyen maddelerden işlenmiş eşya	1,04	2,44	0,78	-0,3

Kaynak: Birleşmiş Milletler COMTRADE veri tabanı kullanılarak tarafımızdan düzenlenmiştir.

Türkiye'nin ECO5 pazarında hammadde yoğun endüstrilerin rekabet gücü için yapılan hesaplamalar gösterildiği Tablo: 6 incelendiğinde, 001 “canlı hayvanlar”, 012 “hayvanların (sığır hariç) eti-taze/soğutulmuş/dondurulmuş”, 017 “et, balık, kabuklu hayvanlar, yumuşakçalar”, 024 “peynir ve lor”, 025 “yumurta ve yumurta albüminleri”, 037 “balık, kabuklu hayvanların konserveleri”, 043 “arpa”, 046 “buğday ve mahlut unu, bulgur, irmik ve pellet”, 047 “diğer hububat un, bulgur, irmik ve pellet”, 048 “ekmekçilik ve pastacılık ürünleri”, 054 “sebzeler, kuru baklagiller, vb.”, 056 “kurutulmuş sebzeler, sebze unları ve müstahzarları”, 057 “taze/ kuru meyve ve kabuklu yemişler”, 058 “sebze ve meyveden hazırlanmış konserveler”, 059 “meyve suları (üzüm şırası dâhil) sebze suları”, 062 “şeker mamulleri”, 071 “kahve”, 072 “kakao”, 075 “baharatlar”, 081 “hayvan gıdası olarak kullanılan maddeler”, 091 “margarin”, 098 “başka yerde bulunmayan gıda müstahzarları”, 222 “yağlı tohumlar ve meyveler”, 223 “diğer yağlı tohum ve meyveler”, 248 “ahşap demiryolu veya tramvay traversleri”, 273 “taş, tuz ve kum”, 277 “sanayide kullanılan elmas, sünger taşı, zımpara taşı vs.”, 278 “ham mineraller”, 325 “kok ve sömük (taşkömürü, linyit ve turbdan), kami kömürü”, 421 “bitkisel sıvı yağlar”, 422 “diğer bitkisel sıvı yağlar”, 431 “işlenmiş ayvansal ve bitkisel katı veya sıvı yağlar” endüstrilerinde açıklanmış karşılaştırmalı avantaj olduğu; buna karşılık 035 “balıklar (kuru/tuzlu/salamura/tütsülü) insan yemesi için balık unu/ezmesi/pelleti”, 036 “kabuklu hayvanlar, yumuşakçalar”, 042 “pirinç”, 045 “buğday, pirinç, arpa ve mısır dışı tahıllar”, 211 “ham deriler (post ve kürk dışında)”, 232 “doğal kauçuk ve benzer doğal lastikler”, 245 “yakmaya mahsus ağaçlar ve odun kömürü”, 251 “odun veya diğer lifli selülozik maddeler, hamurları”, 272 “hayvansal ve bitkisel gübreler, tabi kalsiyum fosfat ve diğer tabi potasyum tuzları”, 274 “kükürt ve demir piritleri”, 281 “demir cevherleri”, 282 “demir-çelik döküntü ve hurdaları, bunların külçeleri”, 321 “taşkömürü”, 322 “taşkömürü,

linyit ve turb”, 333 “petrol yağları ve bitümenli minerallerden elde edilen yağlar”, 335 “petrol ürünleri artıkları”, 342 “sıvılaştırılmış propan ve bütan gaz” endüstrilerinde açıklanmış karşılaştırmalı avantajı sahip olmadığı görülmüştür.

Tablo: 6
Türkiye'nin Hammadde Yoğun Endüstrilerde ECO5 Pazarında Rekabet Gücü Analizi (1997–2005 Ortalaması)

	Ortalama B	Ortalama V1 (RXAij)	Ortalama V2 (RTAij)	Ortalama V3 (RCij)
	>1	>1	>0	>0
001 Canlı hayvanlar	1,33	6,64	0,21	0,22
011 Sığır eti-taze/soğutulmuş/dondurulmuş	0,46	1,73	0,45	0
012 Hayvanların(sığır hariç)eti-taze/soğutulmuş/dondurulmuş	1,49	2,54	1,28	6,01
016 Et ve yenilen sakatat-tuzlu/salamura/kurutulmuş-eymeler	1,3	0	1,01	0
017 Et, balık, kabuklu hayvanlar, yumuşakçalar	1,59	8,11	1,5	6,85
022 Süt ve krema	0,94	0,96	0,67	1,83
023 Tereyağı, süt esaslı katı-sıvı yağlar	0,95	1,57	0,81	2,14
024 Peynir ve lor	2,06	11,26	0,91	2,38
025 Yumurta ve yumurta albüminleri	1,18	4,07	0,34	1,06
034 Balıklar- canlı, taze/soğutulmuş/dondurulmuş	1,07	1,29	-0,19	-0,04
035 Balıklar (kuru/tuzlu/salamura/tütsülü)insan yemesi için balık unu/ezmesi/pelleti	0,53	0,74	-0,48	-0,34
036 Kabuklu hayvanlar, yumuşakçalar	0,57	0,49	-1,03	-2,26
037 Balık, kabuklu hayvanların konserveleri	1,03	1,12	0,27	2,33
041 Buğdayve mahlut	0,42	0,36	0,22	-0,66
042 Pirinç	0,01	0,01	-0,26	-4,18
043 Arpa	1,19	2,23	0,81	2,03
044 Mısır	1,98	12,61	1,51	3,21
045 Buğday, pirinç, arpa ve mısır dışı tahıllar	0,43	0,57	-0,35	-2,93
046 Buğday ve mahlut unu, bulgur, irmik ve pellet	1,31	2,05	0,63	6,72
047 Diğer hububat un, bulgur, irmik ve pellet	1,21	11,43	0,96	5,52
048 Ekmekçilik ve pastacılık ürünleri	1,76	4,67	0,87	2,68
054 Sebzeler, kuru baklagiller, vb.;	1,71	4,19	0,76	2,46
056 Kurutulmuş sebzeler, sebze unları ve müstahzarları;	2,1	12,88	0,75	2,78
057 Taze/ kuru meyve ve kabuklu yemişler	1,53	2,65	0,35	1,46
058 Sebze ve meyveden hazırlanmış konserveler	2,31	69,37	1,028	4,49
059 Meyve suları (üzüm şırası dâhil) sebze suları	1,54	Şub.61	0,63	2,1
062 Şeker mamulleri	1,89	5,9	1,07	3,7
071 Kahve	2,11	60,56	1	1,18
072 Kakao	2,34	1969,25	0,98	5,34
073 Çikolata ve kakao içeren diğer maddeler	1,94	17,23	1,02	0
074 Çay ve Paraguay çayı	0,81	0,94	0,77	3,85
075 Baharatlar;	1,01	1,09	0,45	2,05
081 Hayvan gıdası olarak kullanılan maddeler	1,32	2,21	0,71	0,82
091 Margarin	2,25	877,34	1,32	5,84
098 Başka yerde bulunmayan gıda müstahzarları	2,02	8,66	0,93	2,09
211 Ham deriler (post ve kürk dışında)	0,72	0,71	-0,66	-3,17
212 Ham postlar	1,04	3,2	-0,04	-1,85
222 Yağlı tohumlar ve meyveler	1,44	2,51	0,63	0,23
223 Diğer yağlı tohum ve meyveler	1,88	6,52	1,33	4,57
231 Tabi kauçuk, balata, güte-parka, guayül, cıvıl	1,83	0	1,26	0
232 Doğal kauçuk ve benzer doğal lastikler	0,69	0,59	-0,08	-0,9
244 Tabii mantar ve döküntü mantar	2,05	0	0,97	0

245 Yakmaya mahsus ağaçlar ve odun kömürü	0,23	0,79	-0,83	0
246 Yakmaya mahsus yonga halinde ağaçlar ve testere talaşı	1,06	0	-0,01	0
247 Yuvarlak ağaçlar	1,49	6,16	0,53	-0,06
248 Ahşap demiryolu veya tramvay traversleri	1,98	12,52	1,48	3,27
251 Odun veya diğer lifli selülozik maddeler, hammurları	0,47	0,54	-0,36	-2,13
272 Hayvansal ve bitkisel gübreler, tabi kalsiyum fosfat ve diğer tabi potasyum tuzları	0,12	0,09	-0,41	-3,53
273 Taş, Tuz ve kum	1,38	2,23	0,15	0,46
274 Kükürt ve demir piritleri	0,04	0,02	-0,75	-4,92
277 Sanayide kullanılan elmas, sünger taşı, zımpara taşı vs,	2,34	320,53	1	5,41
278 Ham mineraller	1,63	5,31	0,64	1,59
281 Demir cevherleri	0	0	-0,53	-6,72
282 Demir-çelik döküntü ve hurdaları, bunların külçeleri	0,55	0,43	-0,65	-3,41
283 Bakır cevherleri, matları ve çöktürülmüş bakır	1,43	4551,24	0,11	-0,64
285 Alüminyum cevherleri ve alüminyum oksit	0,54	1,95	0,29	0,38
287 Diğer metal cevherleri	0,88	0,89	0,17	1,29
288 Külür, döküntü ve hurdalar	1,2	1,97	0,51	1,1
289 Kıymetli metal cevherleri ve hurdalar	0,76	9,63	0	0
291 Hayvansal ürünler	1,01	1,02	-0,61	-1,76
292 Bitkisel ürünler	1	1,13	0,14	0,2
321 Taşkömürü	0,01	0	-0,87	-6,33
322 Taşkömürü, linyit ve turb	0,32	0,23	-0,8	-2,99
325 Kok ve sömük (taşkömürü, linyit ve turbdan), kami kömürü	1,13	1,69	0,63	1,07
333 Petrol yağları ve bitümenli minerallerden elde edilen yağlar	0	0	-0,85	0
334 Petrol ve bitümenli minerallerden üretilen (ham hariç) yağlar	0,8	0,74	0,37	0,92
335 Petrol ürünleri artıkları	0,16	0,1	-0,66	-2,45
342 Sıvılaştırılmış propan ve butan gaz	0,01	0	-1,52	-7,83
343 Doğal gaz	4,38	2,5	-0,22	0
344 Sıvılaştırılmış etilen, propilen, butilen, petrol gazı	1,1	6,9	-0,59	-3,14
411 Hayvansal katı veya sıvı yağlar	0,89	1,18	0,25	-0,26
421 Bitkisel sıvı yağlar	2,08	28,95	1,46	3,89
422 Diğer bitkisel sıvı yağlar	1,66	10,3	1,42	3,16
431 İşlenmiş ayvansal ve bitkisel katı veya sıvı yağlar	1,17	3,88	0,57	1,41

Kaynak: Birleşmiş Milletler COMTRADE veri tabanı kullanılarak tarafımızdan düzenlenmiştir.

5. Açıklanmış Karşılaştırmalı Avantaj Endekslerinin Tutarlılığı

Karşılaştırmalı avantajı ölçerken birçok endeks birlikte kullanılıyorsa bazı istatistikî testlerle bu endekslerin tutarlılığı araştırılmalıdır. Açıklanmış karşılaştırmalı avantaj endekslerinin bildik yorumlaması, kardinal bir yaklaşımla bir ülkenin bir endüstride karşılaştırmalı avantaj ölçüsünü belirlemeye yöneliktir. Fakat ikili (dichotomous) bir şekilde farklı yorumlama daha yapılabilmektedir. İkili yorumlamaya göre endeks, karşılaştırmalı avantaj ve dezavantaj şeklinde endüstrilerin ikili bir şekilde ayırımını sağlamaktadır. Kardinal ve ikili yorumlama şeklinin her biri için tutarlılık testi yapılması gerekmektedir. Çalışmada Ballance vd.'nın (1987) önerdiği bazı istatistikî testlerle bu endekslerin tutarlılığı araştırılmıştır. Çalışmada Ballance vd.'nın (1987) önerdiği bazı istatistikî testlerle bu endekslerin tutarlılığı araştırılmıştır.

Karşılaştırmalı avantajın kardinal ölçümünün tutarlılık testi için her bir yılda endeks çiftleri arasındaki korelasyon temel alınmaktadır. Türkiye'nin ECO5 pazarındaki rekabet gücü hesaplamalarında her bir yıl için altı olası çiftten sadece iki çift için yüksek korelasyon ($\geq 0,75$) çıkmaktadır. Bu durum endekslerin karşılaştırmalı avantajın kardinal yorumu için tutarlı sonuçlar vermediğini göstermektedir.

Tablo: 7
İkili Tutarlılık Testi: Çakışan Endekslerin Payı (Türkiye- ECO5)

	Yıllar	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
B										
	V1	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	V2	78	84	83	82	70	77	72	81	79
	V3	75	83	79	81	74	78	72	81	79
V1										
	V2	80	83	82	82	69	76	69	75	69
	V3	76	83	78	82	71	80	70	79	80
V2										
	V3	96	99	95	100	100	100	97	98	99

Kaynak: Birleşmiş Milletler COMTRADE veri tabanı kullanılarak tarafımızdan düzenlenmiştir.

Ferto ve Hubbard'ın (2003) çalışmasında yaptıkları gibi ikili tutarlılık testi, her bir endeks çiftinin karşılaştırmalı avantaj ya da dezavantaj olmasına bağlı olarak endüstrilerin paylaşımına dayanmaktadır. Tablo: 7'de görüldüğü gibi Türkiye'nin 1997-2005 yılları için ECO5 pazarındaki ölçümlerinde, endüstrilerin paylaşımında genellikle yüzde 0,75'in üzerinde bir çakışma görülmekte ve ikili bir ölçüm için kullanılan dört endeksin hemen hemen tamamı tutarlı sonuçlar vermektedir.

Uygulanan testler sonucunda, ölçümlerin kardinal ölçüm olarak kullanılması durumunda tutarlı olmadığı, buna karşılık ikili bir ölçüm olarak kullanılması durumunda tutarlı olduğu söylenebilmektedir. Bu nedenle çalışmada yapılan açıklanmış karşılaştırmalı avantaj ölçümlerinin, Türkiye'nin ECO5 pazarında belirli endüstride karşılaştırmalı avantajının olup olmadığını belirlemede yararlı olmasına karşılık, karşılaştırmalı avantajın ölçüsünü göstermede daha az yararlı olacağı sonucuna varılmıştır.

6. Açıklanmış Karşılaştırmalı Avantaj Ölçüm Sonuçlarının İstikrarlılığı

Açıklanmış karşılaştırmalı avantaj endekslerinin istikrarını belirlemeye yönelik olarak uygulanan istikrar ölçümlerinin ilki, Hoekman ve Djankov'un (1997) önerisine uygun olarak, t döneminde karşılaştırmalı avantaj fakat t+1 döneminde karşılaştırmalı dezavantaj gösteren endüstrilerin nispi önemine dayanmaktadır.

Tablo: 8
Açıklanmış Karşılaştırmalı Avantaj Ölçüm Sonuçlarının İstikrarlılığı

Endekslerin Payı				
	Avantaj 1997	Dezavantaj 2005	Dezavantaj 1997	Avantaj 2005
	1997	2005	1997	2005
B	8,4	3,9	20,6	9,5
V1	8,4	3,9	20,6	9,5
V2	0,9	0,4	24,3	11,2
V3	0,1	0,6	35,9	16,5

Kaynak: Birleşmiş Milletler COMTRADE veri tabanı kullanılarak tarafımızdan düzenlenmiştir.

Tablo: 8’de Türkiye’nin ECO5 pazarındaki karşılaştırmalı avantaj ölçümlerinin istikrarlılığını göstermektedir. Tablodan görüleceği gibi, 1997 yılında açıklanmış karşılaştırmalı avantaj hesaplanıp da 2005 yılında açıklanmış karşılaştırmalı dezavantaj olarak hesaplanan endüstrilerin belirlenen yıldaki toplam ticaret değerine oranı, 1997 yılında 8,4 iken aynı oran 2005 yılında 3,9 olarak hesaplanmıştır. 1997 yılında dezavantaj olarak hesaplanıp da 2005 yılında avantaj olarak hesaplanan endüstrilerin ilgili yıldaki toplam ticaret değerine oranının her bir yıl için daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Kısaca, Türkiye’nin ECO5 pazarındaki karşılaştırmalı avantaj yapısındaki değişmelerin yıllar itibariyle yüksek olduğunu söylemek mümkündür.

İstikrar tespitine yönelik olarak Hinloopen ve Marrewijk (2001) tarafından önerilen diğer bir yöntem, inceleme döneminde Balassa endeksinin dağılımındaki değişmeyi araştırmaktır. Aşağıdaki tablolar bu amaçla yapılan ölçümleri göstermektedir. Buna göre 1997–2005 döneminde Türkiye’nin hem hammadde hem de emek yoğun endüstrilerinde Balassa endeksi ile hesaplanan değerlerinde istikrarlı bir durum söz konusudur. Hem hammadde hem de emek yoğun endüstrilerde Balassa endekslerinin ortalaması (hammadde için 1,30 ‘dan 1,09’e, emek için 1,61’den 1,66’e) ve maksimum değerleri (hammadde 2,37’den 2,48’e, emek için 2,37’den 2,47’e) ve endeksin aldığı değerlere göre toplam içindeki payları pek değişmemektedir.

Tablo: 9
Emek Yoğun Endüstrilerde Balassa Endeksinin Dağılımı

ortalama	1,61	1,43	1,6	1,84	1,64	1,61	1,49	1,781	1,66
max	2,37	2,02	2,31	2,73	2,42	2,41	2,31	2,08	2,47
Balassa %									
<1	20	26	20	23	21	21	26	8	21
<2	59	93	57	43	56	62	69	62	53
<3	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Kaynak: Birleşmiş Milletler COMTRADE veri tabanı kullanılarak tarafımızdan düzenlenmiştir.

Tablo: 10
Hammadde Yoğun Endüstrilerde Balassa Endeksinin Dağılımı

ortalama	1,30	1,14	1,183	1,29	1,10	1,09	1,11	1,02	1,09
max	2,37	2,05	2,32	2,76	2,42	2,41	2,31	2,08	2,48
Balassa %									
<1	36	41	42	43	51	44	43	49	48
<2	69	88	78	74	78	83	81	91	82
<3	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Kaynak: Birleşmiş Milletler COMTRADE veri tabanı kullanılarak tarafımızdan düzenlenmiştir.

Bununla birlikte yine, Türkiye'nin ECO5 pazarında karşılaştırmalı avantajının emek yoğun endüstrilerde hammadde yoğun endüstrilere oranla daha yüksek olduğunu söylemek mümkündür. Türkiye'nin ECO5 pazarında hammadde yoğun endüstriler içinde karşılaştırmalı dezavantajlı olanların payı 1997 yılında %36 iken bu oran 2005 yılında %48'e yükselmiştir.

7. Sonuç ve Değerlendirme

Türkiye'nin ECO5 pazarındaki rekabet gücünün analiz edilmesi amaçlanan bu çalışmada, 1997–2005 yılları için dört açıklanmış karşılaştırmalı avantaj endeksi hesaplanmıştır. Çalışmada bu endekslerin tutarlılığı da analiz edilmiştir. Tutarlılık testi sonuçları endekslerin kardinal ölçüm olarak kullanılmasının yararlı olamayacağını göstermektedir. Fakat Türkiye'nin ECO5 pazarında belirli bir endüstride karşılaştırmalı avantajının olup olmadığını belirleme konusunda oldukça tutarlı sonuçlar elde edilmiştir. Kısaca RCA endeksleri ile elde edilen sonuçlar, ülkelerin belirli bir endüstride rekabet gücü olup olmadığını göstermekte, fakat rekabet gücünün ya da karşılaştırmalı avantajın sayısal miktarını tutarlı bir şekilde ölçmemektedir.

Hesaplamalar sonucunda Türkiye'nin genelde emek yoğun endüstrilerde açıklanmış karşılaştırmalı avantajının olduğu ve yıllar itibarıyla bu avantajını devam ettirdiği görülmektedir. Buna karşılık hammadde yoğun endüstrilerinde açıklanmış karşılaştırmalı avantajın bulunmadığı görülmektedir. 1997–2005 dönemi için Türkiye'nin ECO5 pazarında özellikle, canlı hayvanlar ve hububat sektörü içinde 001, 012, 017, 024, 025, 037, 043, 047, 048, 054, 056, 058, 059, 062, 071, 072, 075, 081, 091, 098 kodlu endüstrilerde ve yine deri ve maden maddeleri sektöründe 222, 223, 248, 266, 267, 273, 277, 278 kodlu endüstrilerde ve yine mineral yakıtlar sektöründe 325 kodlu endüstride, hayvansal, bitkisel katı ve sıvı yağlar sektöründe 421, 422, 431 kodlu endüstrilerde ve tekstil sektöründe 633, 634, 635, 641, 654, 656, 658, 661, 662, 663, 664, 665, 666, 691, 692, 694, 695, 697, 699 kodlu endüstrilerde ve yine tekstil sektörü içinde konfeksiyon (hazır giyim) ve aksesuarları olarak değerlendirilebilecek 811, 812, 813, 821, 831, 841, 844, 845, 846, 892, 895, 897, 898 kodlu endüstriler açıklanmış karşılaştırmalı avantaja sahiptir. Buna karşılık, canlı hayvanlar ve hububat sektörü içinde 035, 036, 042, 045,

kodlu endüstrilerde ve yine deri ve maden maddeleri sektöründe 211, 232, 251, 261, 263, 268, 272, 274, 281, 282 kodlu endüstrilerde ve mineral yakıtlar sektöründe 321, 322, 333, 335, 342 kodlu endüstrilerde ve tekstil sektöründe 611, 652, 696, 894 kodlu endüstrilerde açıklanmış karşılaştırmalı avantaja sahip olmadığı görülmektedir.

Fakat bu endeksler ile ticaret sonrası verilerle hesaplamalar yapılmakta, dolayısıyla da elde edilen sonuçlar ticaret sonrası durumu yansıtmakta ve hükümet müdahalelerinin neden olabileceği ticaret sapmalarını da içermektedir. Bu nedenle de karşılaştırmalı avantajı ortaya çıkaran unsurların belirlenmesi konusunda yetersiz kalmaktadır. Bu nedenle hesaplanan bu endeksler ile elde edilen sonuçların var olan durumu betimlediği ve bu nedenle rekabet gücü konusunda yalnızca bir eğilimi gösterdiği düşünülmelidir. Belirtilen tüm kısıtlarına rağmen, açıklanmış karşılaştırmalı avantaj endeksleri karşılaştırmalı avantajı araştırmak için önemli analiz araçlarıdır. Ülkenin mevcut ticaret yapısı ve verileri ile diğer ülkelere göre durumu karşılaştırılmak istendiğinde son derece değerli bilgiler sunmaktadır. Mevcut yapısı ve verileri ile Türkiye'nin daha ziyade emek yoğun endüstrilerde rekabet gücünün teyit edilmiş olması, Türkiye'nin dış ticaret yapısı hakkında da bilgi vermektedir. Bu şekilde katma değeri düşük mallarda avantajı olan Türkiye'nin uluslararası ticaretten elde ettiği kazancı arttırabilmesi için, AR-GE'ye dayalı mallarda uzmanlaşmanın yollarını bulmalıdır.

Ek 1: SITC Sınıflandırması

Hammadde Yoğun Endüstriler

- SITC 0 Canlı hayvanlar ve gıda maddeleri
- SITC 2 Akaryakıt hariç yenilmeyen hammadde
- SITC 3 Mineral yakıtlar, yağlar vb. damıtılmasından elde edilen ürünler
- SITC 4 Hayvansal, bitkisel katı ve sıvı yağlar, mumlar

Emek Yoğun Endüstriler

- SITC 26 Dokuma elyafı ve bunların artıkları
- SITC 6 Başlıca sınıflara ayrılan işlenmiş mallar
- SITC 8 Çeşitli mamul eşya

Sermaye Yoğun Endüstriler

- SITC 1 İçkiler ve tütün
- SITC 35 Elektrik enerjisi
- SITC 53 Debatat ve boyacılıkta kull. ürün
- SITC 55 Uçucu yağlar, parfüm, kozmetik, tuvalet müstahzarları
- SITC 62 Kauçuktan eşya
- SITC 67 Demir ve çelik
- SITC 68 Demir ihtiva etmeyen madenler
- SITC 78 Kara taşıtları

AR-GE Yoğun Endüstriler (Kolay Taklit Edilebilir)

SITC 51 Organik kimyasal ürünler
SITC 52 İnorganik kimyasal ürünler
SITC 541 Eczacılık ve eczacılık ürünleri
SITC 58 İlk şekilde olmayan plastikler
SITC 59 Başka yerlerde belirtilmeyen kimyasal maddeler ve ürünler
SITC 75 Büro makineleri ve otomatik veri işleme makineleri

AR-GE Yoğun Endüstriler (Zor Taklit Edilebilir)

SITC 7 Makine ve ulaştırma araçları
SITC 87 Başka yerde belirtilmeyen mesleki, ilmi, kontrol alet ve cihazlar
SITC 88 Fotoğraf malzemesi, optik eşya, saatler

Kaynakça

- Akgüngör, S. F.R. Barboros ve N. Kumral (2002), “Competitiveness of the Turkish Fruit and Vegetable Processing Industry in the European Union Market”, *Russian and East European Finance and Trade*, 38/3.
- Altay, N. ve A.O. Gacaner (2003), “Türkiye’nin Rekabet Dinamikleri: Tekstil ve Konfeksiyon Sektörü Rekabet Gücünün Karşılaştırmalı Analizi”, *VII. ERC/ODTÜ Uluslararası Ekonomi Kongresi*, Ankara.
- Atik, H. (2005), *Yenilik ve Ulusal Rekabet Gücü*, Detay Yayıncılık, Ankara.
- Balassa, B. (1965), “Trade Liberalisation and ‘Revealed’ Comparative Advantage”, *The Manchester School of Economics and Social Studies*, 33, 99–123.
- Balassa, B. (1977), “‘Revealed’ Comparative Advantage Revisited: An Analysis of Relative Export Shares of the Industrial Countries (1953–1971)”, *The Manchester School of Economics and Social Studies*, 45, 327–44.
- Balassa, B. (1989), *Comparative Advantage, Trade Policy and Economic Development*, New York: Harvester Wheatsheaf.
- Çakmak A.Ö., “Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler ve Rekabet Gücü, Türkiye Tekstil ve Hazır Giyim, Endüstrisi Üzerine Bir Uygulama”, <<http://eab.ege.edu.tr/pdf/5/c5-s/2-M8.pdf>>. 28.05.2009.
- Çoban, O. ve R. Kök (2005), “Türkiye Tekstil Endüstrisi ve Rekabet Gücü: AB Ülkeleriyle Karşılaştırmalı Bir Analiz Örneği, 1989–2001”, *İktisat, İşletme ve Finans*, 228, 68–81.
- ECO Secreteriat, <<http://www.ecosecretariat.org>>, 12.07.2007.
- Erlat, G. ve H. Erlat (2004), “Türkiye’nin Orta Doğu Ülkeleri ile Olan Dış Ticareti, 1990–2002”, İçinde: *GAP Bölgesinde Dış Ticaret ve Tarım*, Ed. E. Uygur ve İ. Cıvcır, Türkiye Ekonomi Kurumu Yayınları, Ankara.

- Erlat, G. ve H. Erlat (2005), “Do Turkish Exports Have Comparative Advantage with Respect to the European Union Market, 1990–2000”, *Proceedings of the Middle East Economic Association*, 7, <<http://www.sba.luc.edu/orgs/meea/volume7/erlat.pdf>>, 11.11.2005.
- Ferman, M., S. Akgüngör ve A.H. Yüksel (2004), “Türkiye’nin İhracat Rekabet Gücü ve Sürdürülebilirliği: Avrupa Birliği Pazarında Rakip Ülkeler ve Türkiye Açısından Bir Karşılaştırma”, *2004 Türkiye İktisat Kongresi*, İzmir, 4-29.
- Ferto I. ve L.J. Hubbard (2003), ”Revealed Comparative Advantage and Competitiveness in Hungarian Agri-Food Sectors”, *The World Economy* 26(2), 247–259.
- Güran, N. (1990), *Dışa Açılma Sürecinde Türkiye Ekonomisinin Rekabet Gücü*, DPT, No. 2231, Ankara.
- Hinloopen, J. ve C. Van Marrewijk (2001), “On the Empirical Distribution of the Balassa Index”, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 137, 1–35.
- Hufbauer, G. ve J. Chilas, (1974), “Specialization by Industrial Countries: Extent and Consequences”, In: *The International Division of Labour: Problems and Perspectives. International Symposium*. Ed. H. Giersch, Tubingen, Germany: J.C.B. Mohr, 3–38.
- Karakaya, E. ve F.B. Özgen (2002), “Economic Feasibility of Turkey’s Economic Integration with the EU: Perspectives from Trade Creation and Trade Diversion”, *VI. ERC/ODTU Uluslararası Ekonomi Kongresi*, Ankara.
- Kösekahyaoğlu, L. (2004), “Comparative Advantage of Turkey with Regard to the EU”, *Süleyman Demirel Üniversitesi, İİBF Dergisi*, 147–15.
- Küçükahmetoğlu, O. (2000), “Türkiye-AB Gümrük Birliği’nin İktisadi Etkileri”, *İktisat Dergisi*, 408, 34–47.
- Liesner, H.H. (1958), “The European Common Market and British Industry”, *Economic Journal*, 68, 302–16.
- Seymen D. ve N. Şimşek (2006), “Türkiye ile Çin’in OECD Pazarında Rekabet Gücü Karşılaştırması”, *İktisat, İşletme ve Finans Dergisi*, 244.
- Şimşek, N. (2008), *Türkiye’nin Endstri- içi Dış Ticareti’nin Analizi*, Beta Yayınevi, İstanbul.
- Şimşek, N., D. Seymen ve U. Utkulu (2007), “Turkey’s Competitiveness in The EU Market: A Comparison Of Different Trade Measure”, *ETSG 2007, Dokuzuncu Yıllık Uluslararası Konferans*, Athens University of Economics and Business, Atina, 13-15 Eylül 2007.
- Togan, S. (1993), *1980’li Yıllarda Türk Dış Ticaret Rejimi ve Dış Ticaretin Liberalizasyonu*, Türk Eximbank Araştırma Dizisi, No: 1, Ankara.

- Utkulu U. ve D. Seymen (2004), “Trade, Competitiveness and Revealed Comparative Advantage: Evidence for Turkey toward the EU”, *European Trade Study Group, Sixth Annual Conference*, Nottingham.
- Vollrath, T.L. (1991), “A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage”, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 130, 265–79.
- Yılmaz, B. (2002), “Turkey’s Competitiveness in the European Union. A Comparison of Greece, Portugal, Spain and the EU/12/15”, *Russian and East European Finance and Trade*, 38(3), 54–72.
- Yılmaz, B. (2003), “Turkey’s Competitiveness in the European Union: A Comparison with Five Candidate Countries –Bulgaria, The Czech Republic, Hungary, Poland, Romania– and the EU15”, *Ezoneplus Working Paper*, 12, February.
- Yılmaz, B. ve S.J. Ergun (2003), “The Foreign Trade Pattern and Foreign Trade Specialisation of Candidates of the European Union”, *Ezoneplus Working Paper*, 19, September.

Kırgızistan'da GSM Operatörleri Müşterilerinin Fiyat Algılamalarına Yönelik Bir Araştırma

Kenan ÖZDEN

kenanozden@superonline.com

Kutay OKTAY

kuti75@hotmail.com

A Research on Price Perceptions of GSM Operators' Customers in Kyrgyzstan

Abstract

Choosing the right pricing strategies and decisions in marketing of goods and services is strategically important to ensure profitability and other company goals are attained. A number of pricing theories and strategies are in place to testify the importance of pricing. As similar to contemporary marketing activities, consumer oriented approaches to pricing have recently become popular among other pricing strategies. In this view, to measure the price perceptions and paying willingness of consumers is considerably important for pricing strategies. To this end, the research was aimed at customers of GSM operators in Kyrgyzstan to study and to measure their price perceptions and paying willingness for the GSM services, in order to provide primary data to be used for developing pricing strategies of GSM companies. Research findings that have been thoroughly analyzed and processed provide a clear understanding about opportunities and recommendations for the sector covered by the research. A relevant report has been prepared including secondary data as supplied from companies.

Key Words : Pricing, Pricing Strategies, Consumer Price Perceptions, GSM Services, Kyrgyzstan.

JEL Classification Codes : D40, M31.

Özet

İşletmelerin piyasaya sundukları ürün ve hizmetlerin fiyatlandırılmasında en doğru stratejilerin belirlenmesi ve kararlarının verilmesi, stratejik açıdan öneme sahiptir. Fiyatlandırma konusunun işletmeler açısından sahip olduğu önem, bu konuda birçok kuramın ve stratejinin geliştirilmesini beraberinde getirmektedir. Tüm bu fiyatlandırma stratejilerinin arasından, günümüzün diğer çağdaş pazarlama faaliyetlerinde olduğu gibi hareket noktası olarak tüketicileri belirleyen fiyatlandırma yaklaşımları ön plana çıkmaktadır. Bu noktada, tüketicilerin kendilerine sunulan ürün ve hizmetlere yönelik fiyat algılamaları ve ödemeye hazır oldukları fiyatların belirlenmesi, fiyatlandırma stratejileri açısından son derece önemlidir. Kırgızistan'da faaliyet gösteren GSM operatörlerinin müşterilerine yönelik olarak gerçekleştirilen bu araştırmada da, GSM hizmetlerinden yararlanan tüketicilerin fiyat algılamalarının ölçülmesi ve sektörde faaliyet gösteren işletmelerin fiyatlandırma çalışmalarına temel teşkil edebilecek birincil verilerin elde edilmesi amaçlanmıştır. Araştırma sonucunda elde edilen birincil verilerin ve işletmelerden elde edilen ikincil verilerin analizleri doğrultusunda değerlendirmeler yapılmış ve araştırmanın gerçekleştirildiği sektörde faaliyet gösteren işletmelere yönelik çeşitli öneriler ortaya koyulmuştur.

Anahtar Sözcükler : Fiyatlandırma, Fiyatlandırma Stratejileri, Tüketici Fiyat Algılamaları, GSM Hizmetleri, Kırgızistan.

1. Giriş

Fiyatlandırma, pazarlama, maliyet muhasebesi, stratejik yönetim, mühendislik ve ekonomi gibi farklı disiplinlere ilişkin faaliyetlere ihtiyaç duyan bir işletme fonksiyonudur. Tüm bu disiplinlerin yanı sıra işletmelerin ürünleri, iş süreçleri, müşterileri ve rakipleri hakkındaki bilgilerin incelenmesi de, fiyatlandırma açısından son derece önemlidir. Günümüzün yoğun rekabet ortamında işletmelerin ayakta durabilmeleri için gerekli olan karları elde edebilmelerinde doğru fiyatlandırma stratejilerinin belirlenmesi, büyük önem arz etmektedir. İşletmecilik alanında kaydedilen gelişmelerle beraber ortaya çıkan stratejik fiyatlandırma anlayışı ise, pazarlama, finansman ve rekabet konusunda verilen kararların eşgüdümünün sağlanarak en uygun fiyat düzeylerinin müşterilere sunulmasını amaçlayan bir yaklaşımdır.

Stratejik fiyatlandırma, maliyetler, müşteriler ve rakiplerin analizini ve bu analizlerin uzun dönemde karlılık getirecek fiyatlarla entegrasyonunu gerektirmektedir (Hogan ve Nagle, 2005a: 6). Doğru fiyatlandırma kararları bir ürün veya hizmetin piyasada başarılı olabilmesi için en önemli kararlardan birisidir. Bu nedenle, fiyatlandırma kararları bütünsel bakışı, stratejik yaklaşımı ve müşteriler için yaratılan değeri göz önüne almayı gerektiren önemli kararlardır. Bunun yanı sıra, fiyatlandırma kararları sadece ürünün piyasaya sunulduğu anı değil, aynı zamanda ürünün yaşamı boyunca rekabet durumu göz önüne alınarak belirlenmektedir (Argüden, 2007).

Müşterilerin fiyata karşı duyarlılıklarının ve ödemeye hazır oldukları bedelin tahmin edilmesi, fiyatların belirlenmesi ve müşteri bölümlendirilmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Bazı durumlarda yapılan incelemeler, fiyatların satış hacmi üzerindeki etkilerine ilişkin oldukça spesifik tahminleri ortaya koymaktadır. Bazı durumlarda ise bu incelemeler, belirli durumlarda müşterilerin ödemeye hazır oldukları bedel ile ilgili kabaca bir gösterge sunmaktan öte gidememektedir. Müşterilerin fiyatlara karşı duyarlılıklarını ölçen ve tahmin eden çok sayıda yöntem bulunmaktadır. Her bir yöntemin diğerlerine göre doğruluk, maliyet ve uygulanabilirlik gibi çeşitli avantajları bulunmaktadır. Bu nedenle, uygulamaya koyulacak yöntemin seçimi, her bir yöntemin sahip olduğu avantajlar dikkate alınarak gerçekleştirilmektedir (Hogan ve Nagle, 2006).

Müşterilerin fiyatlara karşı duyarlılıklarını ölçen ve tahmin eden araçlardan biri olan müşteri karlılık analizi, işletmenin gelirlerini, maliyetlerini ve karlarını, bireysel veya grup olarak müşteriler bazında analiz eden bir tekniktir. Burada amaç, geleneksel gelir yönetimi uygulamalarının yerini almak değildir. İşletme yönetimine müşterilerin karlılığı ile ilgili bilgilerin sunulması ile, uzun vadede müşterilere yönelik verilecek kararlara rehberlik edilmesi amaçlanmaktadır (Noone ve Griffin, 1999: 112).

Müşteri karlılık analizi, farklı müşteri bölümlerinin karlılıklarını göstermesinin yanı sıra, fiyatlandırma, müşterilere sunulan promosyonlar ve indirimler ile ilgili kararlara

da temel oluşturacak verileri sunmaktadır. Bunun yanı sıra, pazar bölümlendirme ve hedef pazar seçimi stratejilerinin belirlenmesinde de müşteri karlılık analizleri tarafından ortaya koyulan açılımlardan yararlanılmaktadır (Raaij ve diğerleri, 2003: 574).

Fiyatlandırma kararlarına müşterilerin algılamalarını ölçerek katkı elde edilmeye çalışılan diğer bir yöntem olan konjoint analizleri, müşterilerin fiyatlara ve aynı zamanda ürünlerin diğer niteliklerine karşı duyarlılıklarını ölçen popüler bir yöntemdir. Konjoint analizlerinin en belirgin avantajı, bir ürünün fiyatı ile müşterilerin ürünün özelliklerine verdikleri değer arasındaki ilişkiyi değerlendirebilme özelliğidir. Bu özellik sayesinde konjoint analizleri, ürün özellikleri ile ortaya çıkan değer belirlenmesine ve daha da önemlisi, müşterilerin yeni ürünlerdeki hangi özellikler için ödeme yapmaya hazır olduklarının anlaşılmasına yardımcı olmaktadır. Günümüzde konjoint analizlerinden, otomobillerden ofis donanımlarına, temizlik malzemelerinden tatil paketlerine kadar birçok üründe yararlanılmaktadır (Hogan ve Nagle, 2006).

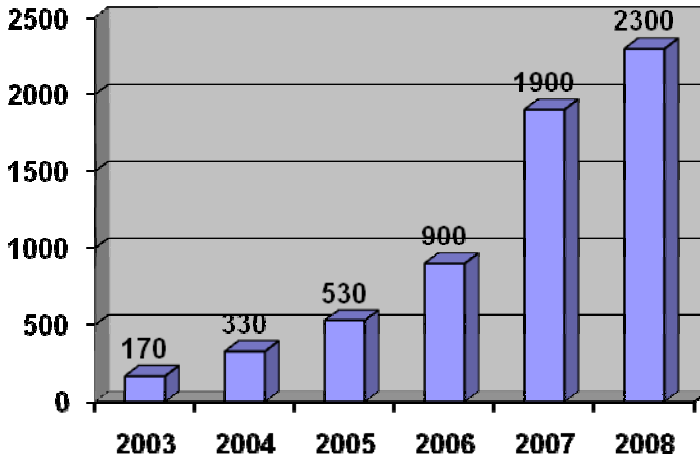
Fiyatlandırma stratejileri, karı sağlayacak fiyatları belirleme amacına ulaşmak için çok sayıda faaliyetin koordinasyonundan oluşmaktadır. İşletme yöneticileri fiyatlandırmayı sadece müşterilerin ödemek istedikleri bedele göre fiyatları belirleme olarak görmelidirler. İşletmeler tarafından uygulamaya koyulacak fiyatlandırma stratejileri, müşterilerin algıladıkları değeri ve ödemeye hazır oldukları bedeli yükseltecek taktik ve stratejileri de fiyatlandırma faaliyetlerinin içerisine dâhil etmelidir. Burada müşteriler için yaratılan değer yükseltilmesi ve bu değer müşterilere pazarlama iletişimi ile aktarılması fiyatlandırma stratejisinin başarıya ulaşması açısından önemlidir (Nagle ve Cressman, 2002: 30–33).

Müşterilerin fiyat algılamalarına yönelik alan araştırmasının gerçekleştirildiği Kırgızistan GSM sektöründe faaliyet gösteren firmalar, rekabetin yoğun olduğu bir pazarda hizmetlerini tüketicilere ulaştırmaya çalışmaktadırlar. Farklı hizmetler ve farklı fiyat tarifeleri sunarak abone sayılarını artırmak ve pazar paylarını yükseltmek amacıyla birbirleri ile rekabet eden bu firmalar, çeşitli kıstaslara göre hizmetlerin fiyatlarını belirleyerek müşterilerine çeşitli fiyat tarifeleri ve seçenekleri sunmaktadırlar. Firmaların sundukları fiyat tarifelerinin belirlenmesinde genel olarak, abonelerin cep telefonu ile toplam konuşma süreleri, en çok iletişim kurulan kişiler, operatör içi veya dışı aboneler ile konuşma süreleri, yurt içi veya yurt dışı ile konuşma süreleri, ek hizmetlerden yararlanma oranı ve hizmetlerden yararlanma saatleri gibi kıstaslar etkili olmaktadır. Firmalar arası rekabette müşterilere sunulan bu fiyat tarifeleri önemli bir oynamaktadır. Bunun yanı sıra, ulaşılabilirlik, teknoloji, hediyeler ve promosyonlar, ek hizmetler, dağıtım kanalları, toplumsal yarar sağlayan faaliyetler, çevre koruma ve reklam gibi unsurlar bu sektördeki rekabette ön plana çıkmaktadır.

2. Kırgızistan GSM Hizmetleri Pazarı

Kırgızistan'da GSM operatörlüğü hizmetleri, hızla gelişmekte olan bir sektör ve her geçen gün büyüyen bir pazar olarak iş dünyasındaki yerini almaktadır. Aktel, Katel, Bitel ve Megacom gibi pazarın önde gelen firmalarının sundukları geniş hizmet çeşitliliği, gerek yurt içinde gerekse de uluslararası kapsamda iletişimin sağlanmasına önemli katkı sağlamaktadır (OECE ve AYO «EdNet», 2007: 134). Özellikle 2003 yılından itibaren sektörün büyüme hızı önemli bir ivme kazanmış, abone sayısı 2008 yılı itibariyle 2.300.000'e ulaşmıştır. Pazarın büyüme hızına bağlı olarak sektörde rekabet eden firma sayısı 5'e yükselmiştir. Şekil 1'de yıllar itibariyle GSM abonelerinin sayıları görülmektedir. Şekilde görüldüğü gibi 2003–2008 yılları arasında GSM abonelerinin sayıları 10 kattan daha fazla artmıştır. Şekil 2'de ise sektörde rekabet eden firmaların 2007 yılı itibariyle pazar payları görülmektedir. “Bitel” ve “Mobi” markalarını içerisinde barındıran “Sky Mobile” şirketi, yüzde 60 ile pazarın lideri durumundadır. “Megacom” markasının sahibi “Bimokom” Şirketi ise yüzde 29 ile ikinci sırada yer almaktadır. Bu iki şirketi sırasıyla yüzde 10 ile “Fonex” markasının sahibi “Aktel”, yüzde 1,1 ile “Katel” ve yüzde 0,3 ile “Nexi” markasının sahibi “Sotel” firmaları izlemektedir (Kırgızistan Cumhuriyeti İletişim Ajansı, 2008).

Şekil: 1
Yıllar İtibariyle Kırgızistan'da GSM Abonelerinin Sayıları (Bin Kişi)

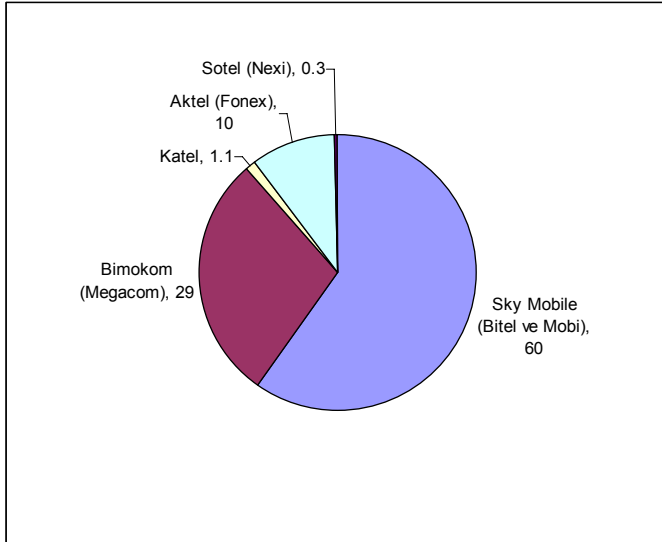


Kaynak: Kırgızistan Cumhuriyeti İletişim Ajansı, 2008.

Şekil 2’de görüldüğü gibi Kırgızistan GSM pazarında 5 ayrı firma adı altında toplam 6 marka faaliyet göstermektedir. Bu firmalar arasında pazarın lideri durumunda bulunan Sky Mobile firması, Bitel ve Mobi markaları ile GSM 900/1800 standartlarında hizmet sunmaktadır. Tüm ülkede 1 milyon’dan fazla abonesi bulunan firma, Kırgızistan’ın 7 bölgesinde en geniş kapsama alanına sahip olan operatördür. Bitel markası, abonelerine dünyanın 171 ülkesinde iletişimi sağlayabilen roaming hizmetini sunmaktadır. Bunun yanı sıra firma, SMS, MMS, WAP ve GPRS-internet gibi farklı türde hizmetlere erişimi sağlamaktadır. Firma, faturalı hatları tercih eden aboneler için Bitel, ön ödemeli hatları tercih edenler için ise Mobi adı altında operatörlük hizmetlerini gerçekleştirmektedir (www.bitel.kg).

Megacom adı altında operatörlük hizmeti sunan Bimokom firması, 28 Nisan 2006 tarihinden itibaren Kırgızistan GSM pazarında GSM 900/1800 standardı ile hizmet vermektedir. Temmuz 2008 tarihinde abone sayısı 1 milyona ulaşan firma, ülkenin tüm bölgelerinin önemli merkezlerinde kapsama alanına sahiptir. **SMS, MMS, WAP ve GPRS-internet gibi farklı hizmetler yine bu firma tarafından da sunulmaktadır.** Abonelerine 172 ülkede roaming olanağı sunan firma, uluslararası Eventis Telecom Şirketi’nin bir kolu olarak Kırgızistan’da faaliyet göstermektedir (www.megacom.kg).

Şekil: 2
2007 Yılı İtibariyle GSM Firmalarının Pazar Payları



Kaynak: Kırgızistan Cumhuriyeti İletişim Ajansı, 2008.

Mart 2003 tarihinden itibaren faaliyetlerine başlayan Aktel Firması, faaliyetlerine başladıktan 8 ay sonra Fonex markası altında Orta Asya'da yeni nesil teknoloji CDMA 2000 1X standardı ile hizmet veren ilk operatör olmuştur. 2007'den itibaren ülkenin bütün bölgelerindeki önemli yerleşim merkezlerini kapsamı alanı içerisine alan firma, tüm ülke nüfusunun yüzde 90'ından fazlasına hizmet ulaştırabilecek kapasiteye erişmiştir. 2007 yılında abone sayısını yüzde 85 oranında artıran firma yaklaşık 200 bin abone sayısı ile pazar payını yüzde 10'a çıkarmıştır (www.fonex.kg).

12 Temmuz 1994 tarihinde Kırgızistan'da birinci GSM operatörü olarak faaliyetlerine başlayan Katel firması, ilk olarak Çüy, Issık Göl, Oş ve Calalabad bölgelerinde operatörlük hizmetlerini açmıştır (www.katel.kg).

Kırgızistan GSM pazarında en düşük paya sahip olan Sotel firması ise, Nexi markası altında abonelerine hizmet sunmaktadır. Kırgızistan GSM sektöründe yeni nesil 3G teknolojisi ile faaliyet gösteren ilk ve tek marka olan Nexi, GSM hizmetlerinin yanı sıra internet ve diğer iletişim teknolojileri alanında faaliyetlerini yoğunlaştırmaktadır (www.nexi.kg).

3. Yöntem

Araştırmanın amacı, Kırgızistan GSM operatörlerinin müşterilerinin kendilerine sunulan hizmetlerin fiyatları ile ilgili algılamalarını ortaya çıkarmak ve GSM operatörlerinin müşterilerinin kendilerine sunulan hizmetler için ödemeye hazır oldukları fiyatları ortaya çıkarmaktır.

Bu amaçtan yola çıkılarak tasarlan araştırmanın türü keşifsel araştırma olarak belirlenmiş ve anket yöntemi uygulanarak araştırmanın birincil verileri elde edilmiştir.

Araştırmanın evrenini Kırgızistan'ın Başkenti Bişkek'in merkezinde yaşayan ve 18 yaşın üzerinde olan tüketiciler oluşturmaktadır. Kırgızistan Cumhuriyeti İstatistik Komitesi tarafından 2008 yılında yayınlanan "Kırgızistan Cumhuriyeti Demografik Yıllık Raporu"ndan alınan verilerden yararlanılarak 2008 yılı başı itibari ile Bişkek'in merkezinde yaşayan ve 18 yaşın üzerinde olan tüketicilerin sayısı, 600.982 olarak kabul edilmiştir. Araştırmanın ana kütlesi olarak kabul edilen bu rakamdan hareketle, araştırmanın örneklem büyüklüğü, % 95 güven aralığı ve % 2,755 hata payına göre, evren birim sayısı 10.000'in üzerinde olduğu durumlarda kullanılan aşağıdaki formül (Özdamar, 2003: 116–118) ile hesaplanmıştır.

$$n = \frac{P \cdot Q \cdot Z_{\alpha}^2}{d^2}$$

N = Örneklem alınacak birey sayısı,

P = İncelenecek olayın görülüş sıklığı (olasılığı) P = 0,5

Q = İncelenecek olayın görülme-yiş sıklığı (1-p) Q = 0,5

Z_{α} = Z sayısı (istenilen güven aralığında) $Z_{\alpha} = 1,96$

D = Katlanılabilir hata oranı d = 0,02755

Yukarıda yer alan verilerin, formüle uygulanması sonucunda, istenilen güven aralığı ve katlanılabilir hata oranına göre araştırmada olması gereken örneklem büyüklüğü asgari 1265 olarak belirlenmiştir. Buna göre, araştırmanın örnekleme içerisine alınan 1265 kişinin, ana kütleyi sayısal büyüklük anlamında yeterince temsil ettiği ortaya çıkmaktadır.

Ana kütle içerisinde alınan örneklemin seçiminde, olasılıklı örnekleme yöntemlerinden olan tesadüfî örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Ancak, örneklemin ana kütleyi daha sağlıklı bir şekilde temsil edebilmesi açısından ana kütle içerisinde, cinsiyet ve yaş gibi demografik unsurların sayısal olarak dağılım oranları dikkate alınmış ve örneklemin oluşturulmasında bu oranlara yaklaşık değerlere ulaşılmasına özen gösterilmiştir.

Örneklem içerisine alınan deneklerin seçiminde, hassasiyet gösterilen diğer bir konu ise mekân unsurudur. Örneklem seçiminde, araştırma bölgesi içerisinde bulunan farklı yerlerden örneklerin alınmasına dikkat edilmiştir. Örneklemin oluşturulmasında deneklerin dağılımı, Bişkek merkezinde bulunan alışveriş merkezleri, pazarlar ve önemli caddelere yayılmıştır.

Araştırmada birincil veri toplama aracı olarak kullanılan ve kapalı uçlu sorulardan oluşan anket formu 5'li likert ölçeğine göre hazırlanmış, aynı zamanda anket formunu dolduran kişilerin konu ile ilgili kendi görüşlerini belirtebilecekleri boşluklar ve sorular da sunulmuştur. Burada amaç, kapalı uçlu sorular sonucunda elde edilecek nicel verilerin yanında, araştırma konusu ile ilgili nitel verilere de ulaşmaktır. Anket formu oluşturulduktan sonra 50 adet pilot uygulama yapılmış ve bu uygulamalar esnasında ankette anlaşılamayan sorular ve maddeler yeniden düzenlendikten sonra verilerin toplanması aşamasına geçilmiştir. Verilerin toplanması, 18.07.08–28.08.08 tarihleri arasında denk gelen 40 günlük zaman periyodunda gerçekleştirilmiştir. Verilerin toplanmasında anketörlerden yararlanılmıştır. Anket formlarının doldurulmasına yönelik olarak eğitim

verilen anketörler aracılığı ile doldurulan formlarda yüz yüze görüşme tekniği uygulanmıştır. Doldurulan toplam 1316 anket arasından 51 adet anket formu eksik veri nedeni ile değerlendirme dışı bırakılmış ve 1265 anket değerlendirmeye alınmıştır.

Araştırmanın iki adet varsayımı bulunmaktadır. Bunlardan birincisi; ana kütleyi ifade eden 2008 yılı başındaki istatistiklerin araştırmanın gerçekleştirildiği tarihler için de geçerli olduğu, ikincisi; anket formlarını dolduran deneklerin, hiç kimsenin etkisi altında kalmadan, anket sorularını en doğru şekilde cevaplandırdıklarıdır. Kırgızistan GSM Operatörleri sektörü ile ilgili ikincil verilerin yetersiz olması ve firmaların kendileri ile ilgili bilgileri paylaşmaktan kaçınmaları ise, araştırmanın sınırlaması olarak kabul edilmektedir.

4. Bulgular

Araştırma sonucu elde edilen demografik bulgular Tablo: 1'de sunulmaktadır. Tabloda araştırma örnekleme ilişkin cinsiyet, yaş, medeni durum, çocuk sayısı, meslek ve aylık gelir gibi demografik veriler ortaya koyulmaktadır.

Tablo: 1
Araştırma Örnekleme İlişkin Demografik Bulgular

Cinsiyet	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Bayan	668	52,8	52,8	52,8
Bay	597	47,2	47,2	100,0
Yaş	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
18-24	453	35,8	36,2	36,2
25-30	262	20,7	20,9	57,1
31-35	224	17,7	17,9	74,9
36-40	162	12,8	12,9	87,9
41-45	73	5,8	5,8	93,7
46-50	31	2,5	2,5	96,2
51-55	23	1,8	1,8	98,0
55 üzeri	25	2,0	2,0	100,0
Cevapsız	12	0,9		
Medeni Durum	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Evli	473	37,4	38,1	38,1
Bekâr	587	46,4	47,3	85,3
Boşanmış	135	10,7	10,9	96,2
Dul	47	3,7	3,8	100,0
Cevapsız	23	1,8		

Çocuk Sayısı	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Yok	683	54,0	54,7	54,7
1	254	20,1	20,3	75,0
2	206	16,3	16,5	91,5
3	90	7,1	7,2	98,7
4 ve üzeri	16	1,3	1,3	100,0
Cevapsız	16	1,3		
Meslek	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Öğrenci	377	29,8	30,1	30,1
İşadami/İşkadını	127	10,0	10,2	40,3
Memur (kamu)	119	9,4	9,5	49,8
Doktor	76	6,0	6,1	55,9
Öğretmen	71	5,6	5,7	61,6
Memur (özel sektör)	13	1,0	1,0	62,6
Satış Elemanı	13	1,0	1,0	63,6
Emekli	12	0,9	1,0	64,6
Ev hanımı	7	0,6	0,6	65,1
İşçi	7	0,6	0,6	65,7
Teknik Eleman	7	0,6	0,6	66,3
İşsiz	5	0,4	0,4	66,7
Şoför	3	0,2	0,2	66,9
Diğer meslekler	414	32,7	33,1	100,0
Cevapsız	14	1,1		
Aylık Gelir	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
2.000 Som'dan az	203	16,0	16,2	16,2
2.000-5.000 Som	366	28,9	29,2	45,4
5.001-10.000 Som	417	33,0	33,3	78,8
10.001-20.000 Som	202	16,0	16,1	94,9
20.001-30.000 Som	37	2,9	3,0	97,8
30.001-40.000 Som	10	0,8	0,8	98,6
40.001-50.000 Som	7	0,6	0,6	99,2
50.001-60.000 Som	7	0,6	0,6	99,8
60.001-70.000 Som	3	0,2	0,2	100,0
Cevapsız	13	1,0		
TOPLAM	1265	100,0	100,0	

Tablo: 2’de araştırmaya katılanların kullandıkları GSM operatörlerine göre dağılımları görülmektedir. Tabloya göre Megacom yüzde 37,3 ile en çok kullanılan GSM operatörleri arasında birinci sırada yer almaktadır. İkinci sırada yüzde 24,7 ile Fonex, üçüncü sırada ise yüzde 20,4 ile Mobi yer almaktadır. Ancak Mobi’nin Bitel’e bağlı olduğu göz önüne alındığında ikisinin toplamının yüzde 28,6 ile ikinci sıraya yerleştiği görülmektedir. Katel’i kullananların oranı yüzde 8,2’dir. Nexi’yi kullananlar ise yüzde 0,4 ile sınırlı kalmaktadır. Araştırma katılanlar arasından sadece 1 kişinin cep telefonu kullanmadığı ve yüzde 99,9’unun ise bu operatörlerin hizmetlerinden yararlandığı dikkati çeken diğer bir bulgudur.

Tablo: 2
Araştırmaya Katılanların Kullandıkları GSM Operatörleri

	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Megacom	472	37,3	37,3	37,3
Fonex	313	24,7	24,8	62,1
Mobi	258	20,4	20,4	82,5
Katel	112	8,9	8,9	91,4
Bitel	104	8,2	8,2	99,6
Nexi	5	0,4	0,4	100,0
Kullanmıyor	1	0,1		
Toplam	1265	100,0	100,0	

GSM operatörlerinin sundukları hizmetleri kullanan müşterilerinin, sunulan hizmetlerin fiyatlarını nasıl algıladıklarına ilişkin elde edilen veriler Tablo: 3'de ortalama değerler olarak sunulmaktadır. Tablolar incelendiğinde, sunulan hizmetler arasında yurt dışı ile yapılan konuşmaların, en pahalı olarak algılandığı görülmektedir. Kırgız Telekom aboneleri ile yapılan konuşmalar ve yurt dışına SMS gönderme ikinci ve üçüncü sırada pahalı olarak algılanan hizmetlerdir. Aynı operatörün aboneleri ile yapılan konuşmalar ise, en düşük ortalama ile diğer hizmetlere göre en ucuz olarak algılanan hizmettir. Sunulan tüm hizmetler ile ilgili fiyat algılamalarının ortalaması genel olarak 3 ila 3,6 arasındaki değerler arasında seyretmektedir.

Tablo: 3
GSM Hizmetleri İle İlgili Müşterilerin Fiyat Algılamaları

Hizmetler	N	Ortalama Değer*	Standart Sapma
Yurt dışı ile yapılan konuşmalar (1 dakika)	1219	3.6382	0.88662
Kırgız Telekom aboneleri ile yapılan konuşmalar (1 dakika)	1259	3.3511	0.84809
SMS gönderme (yurt dışı abonelere)	1177	3.3347	0.81133
Diğer operatörlerin aboneleri ile yapılan konuşmalar (1 dakika)	1262	3.3344	0.85919
SMS gönderme (yurt içi abonelere)	1214	3.0997	0.81764
Operatörlerden yeni hat alma	1254	3.0774	0.81364
Aynı operatörün aboneleri ile yapılan konuşmalar (1 dakika)	1261	3.0079	0.92063
*1-Çok Ucuz 2-Ucuz 3-Normal 4-Pahalı 5-Çok Pahalı			

GSM operatörlerinin sundukları hizmetler için müşterilerin ödemeye hazır oldukları fiyat seviyeleri Tablo: 4'de ortalama değerler olarak sunulmaktadır. Tablo'da hizmetler, kabul gören en yüksek ortalama fiyattan en düşük fiyat düzeyine doğru sıralanmaktadır. Buna göre operatörlerden yeni hat alma ortalama 15,2219 Som ile en yüksek fiyat değerini almıştır. Yurt dışı ile yapılan konuşmalar ortalama Som 4,7148 som ile ikinci sırada yer almıştır. Yurt içi abonelere SMS gönderme ve aynı operatörün aboneleri yapılan görüşmeler ise en düşük fiyat seviyesinde seyreden hizmetler olarak yerlerini almışlardır.

Tablo: 4
GSM Hizmetleri İçin Müşterilerin Ödemeye Hazır Oldukları Fiyatlar

Hizmetler	N	Ortalama Değer (Som)	Standart Sapma
Operatörlerden yeni hat alma	1242	15,2219	31,88633
Yurt dışı ile yapılan konuşmalar	1190	4,7148	2,01556
SMS gönderme (yurt dışı abonelere)	1147	2,0642	1,25576
Kırgız Telekom aboneleri ile yapılan konuşmalar	1255	2,0499	1,05379
Diğer operatörlerin aboneleri ile yapılan konuşmalar	1254	1,9718	0,98088
Aynı operatörün aboneleri ile yapılan konuşmalar	1256	0,9239	0,79765
SMS gönderme (yurt içi abonelere)	1198	0,8261	1,11519

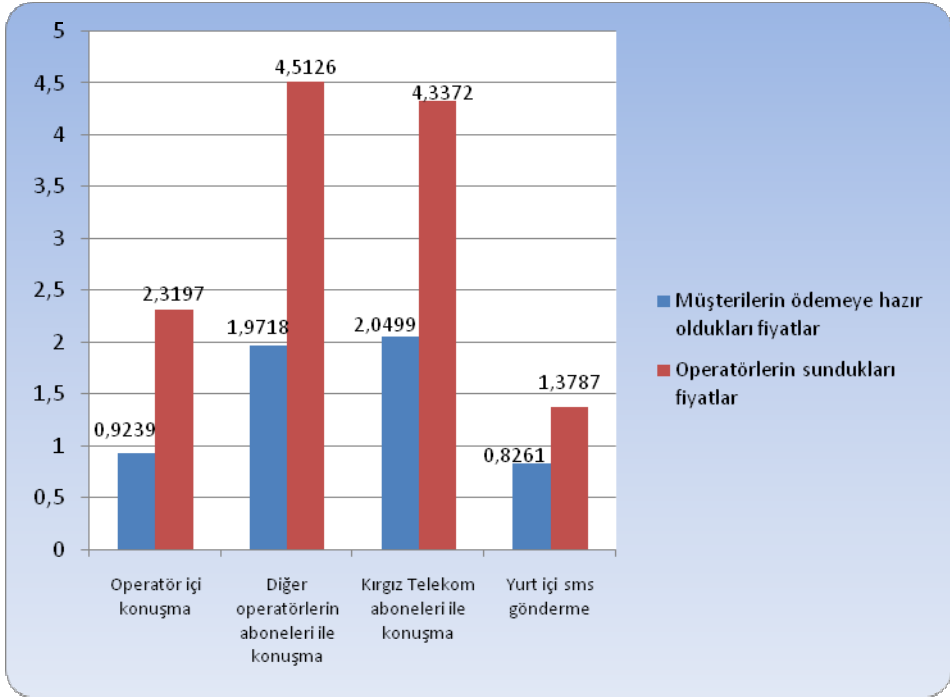
Tablo: 5’de GSM operatörlerinin müşterilerinin aldıkları hizmetlerle ilgili çeşitli faktörlerin önem derecelerine göre dağılımlarına ilişkin veriler yer almaktadır. Tablo’da yer alan ortalama değerler incelendiğinde, en yüksek değeri 4,4274 ile ulaşılabilirlik faktörünün aldığı görülmektedir. 4,0183 değeri ile ikinci sırada yer alan fiyat faktörünü, 3,6787 ile hediyeler ve promosyonlar izlemektedir.

Tablo: 5
GSM Hizmetlerinde Müşterilerin Önem Verdikleri Faktörler

Faktörler	N	Ortalama Değer*	Standart Sapma
Ulaşılabilirlik	1254	4,4274	0,73173
Fiyat	1255	4,0183	0,96369
Hediyeler ve promosyonlar	1245	3,6787	1,06971
Hizmet merkezlerinin sayısı	1252	3,2700	1,25066
Roaming hizmetinin bulunması	1247	3,0225	1,27872
Yurt dışını arayabilme ve yurt dışından aranabilme olanağı	1248	2,7861	1,27962
WAP ve MMS gibi ek hizmetlerin bulunması	1243	2,7466	1,23853
Numara gizleme hizmetinin bulunması	1252	2,4034	1,16136
*1-Hiç Önemli Değil 2-Önemli Değil 3-Kararsızım 4-Önemli 5-Çok Önemli			

Yukarıda yer alan tablo ve şekillerle özetlenen araştırmanın birincil verilerinin yanı sıra, araştırmada elde edilen bazı ikincil verilerin, birincil verilerle karşılaştırılması suretiyle gerçekleştirilen analiz Şekil: 3’de sunulmaktadır. Şekil’de, operatörlerin sundukları hizmetler arasında seçilen dört farklı hizmet için sunulan tüm fiyatların ortalama değerleri ile, örneklem içerisinde yer alan tüm müşterilerin bu hizmetler için ödemeye hazır oldukları fiyat düzeyleri karşılaştırılmaktadır. Şekilde GSM operatörlerinin farklı hizmetler için sundukları fiyatların ortalama değerleri, araştırmada elde edilen ikincil verilerin işlenmesi sonucunda ortaya çıkan veriler olarak değerlendirilmektedir. Şekil incelendiğinde, şekilde yer alan hizmetler için müşterilerin ödemeye hazır oldukları fiyatların, kendilerine sunulan fiyatlardan daha düşük olduğu dikkati çekmektedir. Sunulan fiyat ile ödemeye hazır olunan fiyat arasındaki boşluk, bir dakikalık operatör içi konuşmalarda ve bir adet yurt içi sms göndermede azalmakta iken, diğer operatörler ve Kırgız Telekom aboneleri ile bir dakikalık konuşma hizmetinde yükselmektedir.

Şekil: 3
Operatörlerin Sundukları ve Müşterilerin Ödemeye Hazır Oldukları Fiyatlar



Yukarıdaki tablo ve şekillerde sunulmakta olan araştırmanın sayısal bulgularının yanı sıra, araştırma esnasında anket formlarına aktarılan çeşitli görüş ve önerilerin de, nitel bulgular olarak sunulmasında yarar vardır. Araştırmada elde edilen bu nitel bulgular genel olarak aşağıdaki maddelerde özetlenmektedir.

- Araştırmaya katılanlar, konu ile ilgili kendilerinin görüşlerinin alınmasından duydukları memnuniyeti belirtmekte ve kendilerine yöneltilen sorulara verdikleri yanıtların değerlendirmeye alınmasını ve uygulamalara yansıtılmasını dilemektedirler. Bunun yanı sıra, bu tür araştırmaların daha sık yapılmasının yararlı olacağı, ortaya atılan diğer görüş ve önerilerden birisidir.
- GSM hizmetlerinde kalitenin yükseltilmesi, fiyatların düşürülmesi, ulaşılabilirlik ve konuşma kalitesinin geliştirilmesi, çok sayıda katılımcı tarafından ortaya atılan öneriler arasında yer almaktadır.

- Hizmetlerin satışının gerçekleştirildiği dağıtım noktalarının daha sıkı denetlenerek, dağıtıcıların normalden yüksek ücret talep etmelerinin engellenmesi arzu edilmektedir. Bunun yanı sıra, 24 saat hizmet sunan dağıtım noktalarının sayısının artırılması talep edilmektedir.
- Operatör içi konuşmaların fiyatlarının ucuzlatılmasının yararlı olacağı görüşü ortaya atılmaktadır.
- Emeklilere yönelik çeşitli indirimlerin uygulanması, diğer bir öneridir.

GSM operatörlerinin müşterilerinden elde edilen yukarıdaki bulguların yanı sıra sektörde yer alan şirketlerden elde edilen nitel bulgular da aşağıdaki maddelerde sıralanmaktadır:

- Şirketler karlılık amacına yönelik olarak fiyatlandırma stratejilerini geliştirmektedirler. Fiyatlandırmaya etki eden en önemli faktör rekabettir. Bunun yanı sıra, yeni ve benzeri olmayan ürünlerin veya fiyat seçeneklerinin geliştirilmesi, fiyatlandırmada ön plana çıkan diğer bir unsurdur.
- Ürünler ve fiyatlandırmaya yönelik olarak genellikle yılda bir kez büyük çaplı müşteri araştırmaları gerçekleştirilmektedir. Ancak, pazardaki değişimleri zamanında görebilmek açısından küçük çaplı araştırmalara daha sık olarak başvurulabilmektedir.
- Fiyatlandırmada karşılaşılan güçlükler arasından, ürünlerin pazardaki büyüme hızlarının doğru tahmin edilmesinin zorluğu, rakiplerin ataklarına karşı cevap verme süresinin kısıltığı ve döviz kurlarının değişkenliği gibi faktörler ön plana çıkmaktadır.
- Fiyatlandırma konusunda devlet organlarından kaynaklanan herhangi bir bürokratik engel bulunmamaktadır. Ancak, fiyatlandırmada şirket içi bürokrasi ve yönetim kademelerinin onayı zaman almaktadır. Fiyatlandırma kararlarını genel olarak, yasal düzenlemelerden çok piyasa şartları belirlemektedir.

5. Bulguların Değerlendirilmesi

Kırgızistan'da faaliyet gösteren GSM operatörlerinin müşterileri üzerine gerçekleştirilen araştırma sonucu elde edilen birincil ve ikincil verilerin analizi sonucunda ortaya atılabilecek değerlendirmeler, bu bölümde sıralanmakta olan paragraflarda sunulmaktadır.

Öncelikli olarak farklı demografik özelliklere ve motivasyonlara sahip müşteri gruplarının farklı fiyat, hizmet ve değer algılamalarına sahip oldukları ve farklı hizmetler

için ödemeye hazır oldukları bedellerin, bu özellik ve motivasyonlara bağlı olarak farklılaştığı gözlemlenmektedir. Bu da, firmaların farklı müşteri gruplarının değer algılamalarına yönelik olarak fiyatlandırmaya gidebilecekleri şeklinde değerlendirilebilir.

Firmaların uygulamakta olduğu farklı fiyatlandırma tarifeleri arasından en çok tercih edilenler incelendiğinde, bu tarifeleri tercih eden müşterilerin fiyat algılamalarının genel olarak ortalamanın altında bir değere sahip olduğu görülmektedir. Bu da müşterilerin fiyat algılamalarına yönelik olarak yapılan fiyatlandırma çalışmalarının başarılı olabileceği ve yeni müşterileri çekebileceği bağlamında değerlendirmeye alınabilir.

Araştırma örneklemini bir bütün olarak ele alındığında, müşterilerin kendilerine sunulan hizmetler ile ilgili fiyat algılamaları, genel olarak normalin biraz üstünde bir değer olarak ortaya çıkmaktadır. Bu da firmaların genel olarak fiyatlandırmada başarılı olduğu anlamına gelebilir. Ancak bazı müşteri gruplarının ve firmaların müşterilerinin fiyat algılamalarının diğerlerine göre daha yüksek olması, bu konuda halen önemli fiyat düzenlemelerinin yapılması gerektiğini ortaya koymaktadır.

Bu konuda gerçekleştirilebilecek düzenlemelerde yine araştırmada elde edilen verilerden yararlanılabilir. Özellikle araştırmanın birincil verilerinde sunulmakta olan müşterilerin kendilerine sunulan hizmetler için ödemeye hazır oldukları bedeller ile araştırmanın ikincil verilerinde yer alan firmaların sundukları fiyatlar arasındaki farklılıklar bulunmaktadır. Bu farklılıkların azaltılmasına yönelik olarak yapılacak fiyatlandırma çalışmaları ile firmalar, yeni müşteriler kazanma konusunda kendilerine önemli bir rekabet avantajı yaratabilirler. Yapılan araştırma, GSM hizmetlerinde müşterilerin en çok önem verdiği faktörün fiyat olduğunu ortaya koymaktadır. Bu nedenle fiyat önemli bir rekabet avantajı olarak değerlendirmeye alınmalıdır.

Araştırmada elde edilen veriler genel olarak değerlendirildiğinde ise, GSM operatörlerinin hizmetlerinden yararlanan müşterilerin öncelikli olarak fiyata önem verdikleri, fiyatın yanı sıra ulaşılabilirlik ve daha kaliteli hizmet alma gibi konuları da dikkate aldıkları gözlemlenmektedir. Bunun yanı sıra müşteriler için öncelikli olan hizmetlerin sunulmuş şeklinin, algıladıkları değeri arttırmakta veya azaltmakta olduğu değerlendirilmesi gereken diğer bir konudur. Araştırma sonuçları, müşterilerin kendilerine sunulan hizmetler ve fiyatları konusunda bilinçli oldukları fikrinin ortaya çıkmasını da beraberinde getirmektedir. Müşteriler, kendilerine sunulan hizmetlerin fiyatları konusundaki görüşlerini ve aldıkları hizmetlerin olması gereken fiyat düzeylerini büyük bir katılımı açıkça ortaya koymuşlardır. Ayrıca araştırma verileri, müşterilerin algıladıkları değerın yükseltilmesinde sadece fiyatları değiştirmenin yeterli olmadığı ve fiyatlandırmada müşteri değerini yükseltecek diğer faktörlerin de değerlendirilmesinin önemli olduğu görüşüne gidilmesine neden olmaktadır.

6. Sonuç ve Öneriler

Müşterilerin kendilerine sunulan GSM hizmetlerine yönelik fiyat algılamaları ve bu hizmetler için ödemeye hazır oldukları fiyatlara ilişkin araştırma verileri incelendiğinde, müşterilerin fiyat algılamalarının normalin üzerinde, başka bir ifade ile normal ve pahalı arasındaki değerlerde seyrettiği ortaya çıkmaktadır. Bunun yanı sıra, müşterilerin kendilerine sunulan hizmetler için ödemeye hazır oldukları fiyatlar ve araştırmada elde edilen ikincil veriler doğrultusunda analiz edilen firmaların sunduğu fiyatlar arasında bir takım farklılıklar dikkati çekmektedir. Bu farklılıklar genel olarak, kendilerine sunulan hizmetlerin fiyatlarına göre, müşterilerin daha düşük fiyatları ödemeye hazır olduklarını göstermektedir. Bu nedenle, firmaların aradaki bu farkı azaltmaları için müşterilerin algıladıkları değeri yükseltecek çalışmaları gerçekleştirmeleri gerekmektedir. Bu çalışmalar, hizmetlere ek özellikler koyma ve farklılaştırma veya hizmetlerin fiyatlarını düşürme yöntemleri ile algılanan değeri yükseltmeyi amaçlamalıdır. Algılanan değerın yükselmesi ve fiyatların müşterilerin ödemeye hazır oldukları fiyatlara yaklaştırılması ile, abone sayısının artması ve hizmet kullanım miktarının yükselmesi gibi olumlu sonuçların ortaya çıkması sağlanabilir. Burada ayrıca, satış hacminin artmasıyla beraber birim hizmet başına düşen sabit maliyetlerin miktarında meydana gelebilecek azalma incelenerek, fiyat indirimlerinin işletmelere getireceği yükün azaltılması yönünde çalışmalar gerçekleştirilmelidir.

Müşterilere sunulan hizmetlerin fiyatları sürekli olarak değerlendirilmeli, fiyatların ortaya çıkardığı sonuçlar takip edilmeli ve müşterilere yönelik olarak gerçekleştirilen araştırmalar sıkça tekrarlanmalıdır. Özellikle rakip işletmelerin veri tabanlarında yer alan müşteri bilgilerine ilişkin verilere ulaşmanın zorluğu göz önüne alındığında, sektörde faaliyet gösteren tüm işletmelerin müşterilerine yönelik olarak gerçekleştirilen araştırmaların önemi dikkate alınmalıdır. Bu tür araştırmalar, rakiplerin müşterilerinin görüşlerini doğrudan elde etmeyi ve yorumlamayı kolaylaştırmaktadır.

Müşterilerin kendilerine sunulan ürün ve hizmetlere yönelik değer algılamalarına ve bu ürün ve hizmetler için ödemeye hazır oldukları fiyatları ortaya çıkarmayı amaçlayan bu tür araştırmaların yönteminin belirmesinde işletmenin faaliyette bulunduğu sektörün ve müşterilerinin özellikleri de göz önünde bulundurulmalıdır. Özellikle geniş bir pazara ve müşteri kitlelerine hitap edilen sektörlerde sayısal verilere dayalı araştırmaların geliştirilmesi uygun düşerken, sınırlı sayıda müşteriye ürün ve hizmet sunulan sektörlerde nitel verilere dayalı araştırmalara önem verilmelidir.

Kaynakça

- Argüden, Yılmaz (2007), *Fiyat Belirleme*. KobiFinans KOBİ'lerin Danışma Merkezi, <http://www.kobifinans.com.tr/bilgi_merkezi/020310/11766>, 18.07.2007.
- Hogan, John E., Thomas T. Nagle (2005a), "What is Strategic Pricing?", *Strategic Pricing Group Insight*, Summer, pp. 1–7.
- Hogan, John E., Thomas T. Nagle (2005b), "Managing Pricing Competition Thoughtfully", *Strategic Pricing Group Insight*, Fall, pp. 1–4.
- Hogan, John, Thomas Nagle (2006), "The Use of Conjoint Analysis to Supplement Pricing Decisions", *Strategic Pricing Group Insight*, Summer, pp. 1–4.
- Nagle, Thomas T., George E. Cressman (2002), "Don't Just Set Prices, Manage Them", *Marketing Management*, Vol. 11, Issue 6, November/December, pp. 29–34.
- Noone, Breffni, Peter Griffin (1999), "Managing the Long-Term Profit Yield From Market Segments in a Hotel Environment: A Case Study on the Implementation of Customer Profitability Analysis", *Hospitality Management*, Volume 18, pp. 111–128.
- Raaij, Erik M. Van ve başk. (2003), "The Implementation of Customer Profitability Analysis: A Case Study", *Industrial Marketing Management*, Volume 32, pp. 573–583.
- Özdamar, K. (2003), *Modern Bilimsel Araştırma Yöntemleri*, Kaan Kitabevi, Eskişehir.
- Национальный статистический комитет Кыргызской Республики (2008), *Демографический Ежегодник Кыргызской Республики 2003–2007 гг.* Бишкек. (Kırgızistan Cumhuriyeti İstatistik Komitesi tarafından 2008 yılında yayınlanan Kırgızistan Cumhuriyeti Demografik Yıllık Raporu).
- Национальное агентство связи Кыргызской Республики (2008), *Обзор рынка сотовой связи Кыргызстана: направление на 3G*. <<http://nas.kg/index.php?newsid=1200559261>>, 07.06.2008 (Kırgızistan Cumhuriyeti İletişim Ajansı tarafından hazırlanan GSM hizmetleri pazarı incelemesi).
- ОБСЕ, Ассоциация Учреждений Образования «Education Network» (2007), Учеб.пособие/Ред.колл.: Н.В.Брагина, С.Т.Байсубанова, С.К.Кыдыралиев и др. Б.. *Учебные конкретные ситуации («кейс стади» на примере бизнес компаний Кыргызстана): «Блиц»*. (AGIK ve Education Network tarafından hazırlanan Blitz firmasına ait rekabet raporu).

Yazarlar Hakkında

Haluk EGELİ

Dokuz Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Haluk TANDIRCIOĞLU

Dokuz Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Mustafa SAKAL

Dokuz Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

İsmail KİTAPÇI

Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Maliye Anabilim Dalında doktora öğrencisi olarak eğitimini sürdürmektedir.

Selma Sevinç ORHAN

Pamukkale Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümünde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Ahmet Can BAKKALCI

Pamukkale Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümünde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Özlem ÇAKIR

Dokuz Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümünde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Duran BÜLBÜL

Gazi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümünde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Işıl Fulya ORKUNOĞLU

Gazi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümünde araştırma görevlisi olarak görev yapmaktadır.

Mustafa Kadir DOĞAN

Ankara Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümünde araştırma görevlisi olarak görev yapmaktadır.

Murat ŞEKER

İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, Maliye Bölümünde araştırma görevlisi olarak görev yapmaktadır.

Nevzat ŞİMŞEK

Dokuz Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Said Azizullah SADAT

Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalında doktora öğrencisi olarak eğitimini sürdürmektedir.

Kenan ÖZDEN

Haliç Üniversitesi, Mühendislik Fakültesi, Endüstri Mühendisliği Bölümünde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Kutay OKTAY

Kırgızistan-Türkiye MANAS Üniversitesi, Turizm ve Otelcilik Yüksekokulunda öğretim görevlisi olarak görev yapmaktadır.

About the Authors

Haluk EGELI

He is associate professor in Dokuz Eylul University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Public Finance.

Haluk TANDIRCIOGLU

He is assistant professor in Dokuz Eylul University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Public Finance.

Mustafa SAKAL

He is associate professor in Dokuz Eylul University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Public Finance.

Ismail KITAPCI

He is PhD student in Dokuz Eylul University, Institute of Social Sciences, and Department of Public Finance.

Selma Sevinc ORHAN

She is assistant professor in Pamukkale University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Labour Economics & Industrial Relations.

Ahmet Can BAKKALCI

He is assistant professor in Pamukkale University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Labour Economics & Industrial Relations.

Ozlem CAKIR

She is assistant professor in Dokuz Eylul University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Labour Economics & Industrial Relations.

Duran BULBUL

He is assistant professor in Gazi University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Public Finance.

Isil Fulya ORKUNOGLU

She is research assistant in Gazi University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Public Finance.

Mustafa Kadir DOGAN

He is research assistant in Ankara University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics.

Murat SEKER

He is research assistant in Istanbul University, Faculty of Economics, Department of Public Finance.

Nevzat SIMSEK

He is assistant professor in Dokuz Eylul University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics.

Said Azizullah SADAT

He is PhD student in Dokuz Eylul University, Institute of Social Sciences, and Department of Economics.

Kenan OZDEN

He is professor in Halic University, Faculty of Engineering, Department of Industrial Engineering.

Kutay OKTAY

He is lecturer in Kyrgyzstan-Turkey MANAS University, School of Tourism and Hotel Management.

YAZARLARA DUYURU

1. Sosyoekonomi dergisinde sadece Türkçe ve İngilizce makaleler yayımlanmaktadır. Dergiye gönderilen makaleler başka bir yerde yayımlanmamış veya yayımlanmak üzere gönderilmemiş olmalıdır.

2. Yazılar A4 boyutunda kâğıdın bir yüzüne bir buçuk aralıkla, *Times New Roman* karakterinde, 12 punto ile ve 25 sayfayı geçmeyecek şekilde yazılmalıdır. E-posta dışındaki gönderiler kabul edilmemektedir.

3. Yazının ilk sayfasında şu bilgiler yer almalıdır: (i) yazının başlığı; (ii) yazar(lar) ın adı; (iii) yazar(lar)ın bağlı bulunduğu kurumun adresi; (iv) en çok 100 kelimelik Türkçe ve İngilizce özet, (v) anahtar sözcükler ile (vi) çalışmanın JEL kodları. Aynı bir sayfada yazarın adı, adresi, e-mail adresi, telefon ve faks numaraları ile akademik ilgi alanları belirtilmelidir.

4. Tablo, şekil ve grafiklere başlık ve numara verilmeli, başlıklar tablo, şekil ve grafiklerin üzerinde yer almalı, kaynaklar ise tablo, şekil ve grafiklerin altına yazılmalıdır. Rakamlarda ondalık kesirler virgül ile ayrılmalıdır. Denklemlere verilecek sıra numarası parantez içinde sayfanın en sağında ve parantez içinde yer almalıdır. Denklemlerin türetilişi, yazıda açıkça gösterilmemişse, hakemlerin değerlendirmesi için, türetme işlemi bütün basamaklarıyla ayrı bir sayfada verilmelidir.

5. Yazılarda yapılan atıflara ilişkin dipnotlar sayfa altında yer almalıdır.

6. Kaynaklara göndermeler dipnotlarla değil, metin içinde, sayfa numaralarını da içererek, aşağıdaki örneklerde gösterildiği gibi yapılmalıdır:

.....belirtmiştir (Alkin, 1982: 210-5).

.....Griffin (1970a: 15-20) ileri sürmektedir.

(Gupta vd., 1982: 286-7).

(Rivera-Batiz ve Rivera-Batiz, 1989: 247-9; Dornbusch, 1980: 19-23).

7. Metinde gönderme yapılan bütün kaynaklar, sayfa numaraları ile birlikte, kaynakçada aşağıda örneklenen biçim kurallarına uyularak belirtilmelidir:

Kitaplar: Kenen, P.B. (1989), *The International Economy*, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc.

Dergiler: Langeheine, B. ve U. Weinstock (1985), "Graduate Integration", *Journal of Common Market Studies*, 23(3), 185-97.

Derlemeler: Krugman, P. (1995), "The Move Toward Free Trade Zones", P. King (der.), *International Economics and International Economic Policy : A Reader* içinde, New York: McGraw-Hill, Inc., 163-82.

Diğer Kaynaklar: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (2001), *2002 Yılında Para ve Kur Politikası ve Muhtemel Gelişmeler*, Basın Duyurusu, 2 Ocak, Ankara, <<http://www.tcmb.gov.tr>>.

Chang, R. (1998), "The Asian Crisis", *NBER Discussion Paper*, 4470, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.

8. Kaynakça'da web sitelerine yapılan atıflar muhakkak, gün, ay, yıl olarak alındığı tarih itibarıyla ve tam adresleriyle birlikte belirtilmelidir. Örneğin:

....., <<http://www.pegem.hacettepe.edu.tr/dergi.htm>>, 18.12.2006.

NOTES FOR CONTRIBUTORS

1. Articles not published or submitted for publication elsewhere are accepted either in Turkish or English.

2. Manuscripts should be typed on one side of a A4 sized paper and should not exceed 25, 1,5-spaced pages with the *Times New Roman* 12-font character size. Only e-mail posts are welcomed for article submissions.

3. The first page should include (i) the title of the article; (ii) the name(s) of the author(s); (iii) institutional affiliation(s) of the author(s); (iv) an abstract of not more than 100 words in both English and Turkish; (v) keywords; (vi) JEL codes. The name, address, e-mail address, phone and fax numbers and academically sphere of interest of the author(s) should be indicated on a separate page.

4. Tables, figures and graphs should be numbered consecutively and contain full references. The titles of the tables, figures and graphs should be placed at the heading of them; the references of tables, figures and graphs should be placed at the bottom of them. Decimals should be separated by a comma. Equations should be numbered consecutively. Equation numbers should appear in parentheses at the right margin. The full derivation of the formulae (if abridged in the text) should be provided on a separate sheet for referee use.

5. Footnotes should be placed at the bottom of the page.

6. All references should be cited in the text (not in footnotes), and conform to the following examples:

It has been argued (Alkin, 1982: 210-5)....

Griffin (1970a: 15-20) states....

(Gupta *et.al.*, 1982: 286-7).

(Rivera-Batiz and Rivera-Batiz, 1989: 247-9; Dornbusch, 1980: 19-23).

7. References should appear at the end of the text as follows:

Books: Kenen, P.B. (1989), *The International Economy*, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc.

Periodicals: Langeheine, B. and U. Weinstock (1985), "Graduate Integration", *Journal of Common Market Studies*, 23(3), 185-97.

Articles in edited books: Krugman, P. (1995), "The Move Toward Free Trade Zones", in P. King (ed.), *International Economics and International Economic Policy : A Reader*, New York: McGraw-Hill, Inc., 163-82.

Other sources: Central Bank of the Republic of Turkey (2003), *Financial Stability*. Press Release. March 24. Ankara, <<http://www.tcmb.gov.tr>>. Chang, R. (1998), "The Asian Crisis", *NBER Discussion Paper*, 4470, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.

8. Cited web pages should exist at the References with their full address and certain cited date as follows:

....., <<http://www.pegem.hacettepe.edu.tr/dergi.htm>>, 18.12.2006.