

Yayın Kurulu Başkanı / Editor
A. Burçin YERELİ

Yayın Kurulu Başkan Yrd. / Co-Editor
Alparslan A. BAŞARAN

Yardımcı Asistan / Assistant Editor
İ. Erdem SEÇİLMİŞ

Genel Sekreter / Co-Ordinator
Altuğ M. KOKTAŞ

Yayın Kurulu / Editorial Board

Güneri AKALIN
Coşkun Can AKTAN
Necmiddin BAĞDADIÖĞLU
Nurettin BİLİCİ
Ali ÇAĞLAR
Mehmet Cahit GÜRAN
Ahmet KESİK
Oğuz KARADENİZ
Çağlar ÖZEL
İbrahim ÖZKAN
Mustafa Kemal ÖKTEM
Ahmet ÖNCÜ
Abuzer PINAR
Selami SEZGİN
Erinç YELDAN
Uğur YILDIRIM

• **The New Pay System Requires Encouraging and Performance-oriented leaders: Experiences of performance related pay in three Finnish State Government Organizations**

Yeni Ücretleme Sistemi Teşvik Edici ve Performansa Yönelik Önderler Gerekirir: Finlandiya'da Üç Kamu Kurumunda Performansa Göre Ücretleme Deneyimi
Kirsi LÄHDESMÄKI

• **Mükelleflerin Vergiye Karşı Tutum ve Davranışlarını Etkileyen Çeşitli Değişkenler Arasındaki İlişkinin Analizi**

Analyzing the Relationship among Variables That Affect the Behavior of Taxpayer against Tax
Ali ÇELİKKAYA-Hüseyin GÜRBÜZ

• **Mikrofinans Sistemi ve Ticari Bankaların Mikrofinans Sistemindeki Yeri**

Microfinance System and the Place of Commercial Banks in Microfinance System
Emine ÖNER-Pınar OKAN-Soner GÖKTEN-Nevzat AYPEK

• **Kamu Tüketim Harcaması ve Özel Tüketim: Orta Asya Ülkeleri Üzerine Panel Veri Analizi**

Government Consumption Expenditure and Private Consumption: Panel Data Analysis
Recep DÜZGÜN-Emine BİLGİLİ

• **Türkiye'de İhracatta Uygulanan KDV İadesinin İhracata Etkisi: Ekonometrik Bir Analiz**

The Effect of VAT Refund Which Applied in Export in Turkey: An Econometric Analysis
Hakan TÜRKAY-Hilmi ÜNSAL

• **The Effects of Fiscal Policy Rules on Fiscal Balance: The Perspectives on Turkish Economy**

Maliye Politikası Kurallarının Mali Denge Üzerindeki Etkileri: Türkiye Ekonomisine Bakış
Hayal Ayça ŞİMŞEK-Ayşe GÜNAY BEKÂR

• **Otel İşletmelerinin Menü Planlamasında Yaratıcılık, Yenilikçilik, Girişimcilik Faaliyetleri Üzerine Bir Araştırma**

A Research on Creativity Innovativeness and Entrepreneurship Activities of Menu Planning in Hotel Operations
Mete SEZGİN-Muammer ZERENLER-Abdullah KARAMAN

• **Municipal Finance in Transitional Countries**

Geçiş Ekonomilerinde Yerel Yönetimlerin Finansmanı
Harvey SCHWARTZ

• **Gelişmekte Olan Ülkelerde Döviz Kuru Rejimi Tercihi: Yerel Sorunlara Global Çözümler**

Exchange Rate Regime Choice in Emerging Markets: Global Solutions for Local Issues
Rüstem YANAR

• **Tax Burden of Economic Sectors in Kyrgyz Republic**

Kırgızistan Cumhuriyeti'nde Ekonomik Sektörlerin Vergi Yükü
Hicheza FYNCHINA



SOSYOEKONOMİ SOSYOEKONOMİ

Hakemli, Bilimsel, Süreli Refreed, Scientific, Biannual

www.pegem.hacettepe.edu.tr / info@pegem.hacettepe.edu.tr
T.C. Hacettepe Üniversitesi, Piyasa Ekonomisini ve Girişimciliği Geliştirme Merkezi
Yıl: 4, Sayı: 8, Temmuz-Aralık 2008, 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
- Dr. Ahmet Burçin YERELİ**
aby@hacettepe.edu.tr
- Yayın Kurulu Başkanı / Editor (Sorumlu Yazı İşleri Müdürü)** : **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, 31.12.2008

Yayın Kurulu / Editorial Board

Güneri	AKALIN	İstanbul Aydın Üniversitesi
Coşkun Can	AKTAN	Dokuz Eylül Üniversitesi
Necmiddin	BAGDADIÖĞLU	Hacettepe Üniversitesi
Nurettin	BİLİCİ	Hacettepe Üniversitesi
Ali	ÇAĞLAR	Hacettepe Üniversitesi
Mehmet Cahit	GÜRAN	Hacettepe Üniversitesi
Ahmet	KESİK	T.C. Maliye Bakanlığı
Oğuz	KARADENİZ	Pamukkale Üniversitesi
Çağlar	ÖZEL	Hacettepe Üniversitesi
İbrahim	ÖZKAN	Hacettepe Üniversitesi
Mustafa Kemal	ÖKTEM	Hacettepe Üniversitesi
Ahmet	ÖNCÜ	Sabancı Üniversitesi
Abuzer	PINAR	Ankara Üniversitesi
Selami	SEZGİN	Pamukkale Üniversitesi
Erinç	YELDAN	Bilkent Üniversitesi
Uğur	YILDIRIM	Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi

Bu Sayının Hakemleri / Referees of This Issue:

Güneri	AKALIN	İstanbul Aydın Üniversitesi
Asuman	ALTAY	Dokuz Eylül Üniversitesi
Kamil Ufuk	BİLGİN	Türkiye ve Orta Doğu Amme İdaresi Enstitüsü
Haluk	EGELİ	Dokuz Eylül Üniversitesi
Ramazan	GÖKBUNAR	Celal Bayar Üniversitesi
Aydın	KARAPINAR	Gazi Üniversitesi
Önder	MET	Balıkesir Üniversitesi
Mustafa	MİYNAT	Celal Bayar Üniversitesi
Kutay	OKTAY	Kırgızistan-Türkiye MANAS Üniversitesi
Fevzi Rifat	ORTAÇ	Gazi Üniversitesi
Mustafa Kemal	ÖKTEM	Hacettepe Üniversitesi
Uğur	ÖMÜRGÖNÜLŞEN	Hacettepe Üniversitesi
Ersan	ÖZ	Pamukkale Üniversitesi
Mustafa	SAKAL	Dokuz Eylül Üniversitesi
Fatih	SAVAŞAN	Uşak Üniversitesi
Selami	SEZGİN	Pamukkale Üniversitesi
Keremettin	TEZCAN	Çukurova Üniversitesi
Ahmet Atilla	UĞUR	Gaziantep Üniversitesi
Seyfi	YILDIZ	Hitit Üniversitesi
Harun	YAKIŞIK	Çankırı Karatekin 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	Süleyman Demirel Üniversitesi, Kazakistan
Mustafa	AKKAYA	Ankara Üniversitesi
Şahin	AKKAYA	İstanbul Üniversitesi
Zeynep	ARIKAN	Dokuz Eylül Üniversitesi
Turusbek	ASANOV	Kırgız – Rus Slavian Üniversitesi, Kırgızistan
Mehmet	BALCILAR	Çukurova Üniversitesi
Damira	BEKTENOVA	Kırgız – Rus Slavian 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
Gökhan	ÇETİNSAYA	İstanbul Teknik Üniversitesi
Ömer Faruk	ÇOLAK	Gazi Üniversitesi
Ömer	DEMİR	Türkiye İstatistik Kurumu Başkanlığı
Aytaç	EKER	Sakarya Üniversitesi
Turan	EROL	Sermaye Piyasası Kurulu Başkanlığı
Cevat	GERNİ	Gebze Teknoloji Enstitüsü
Ramazan	GÖKBUNAR	Celal Bayar Üniversitesi
İhsan	GÜNAYDIN	Karadeniz Teknik Üniversitesi
Enver Alper	GÜVEL	Çukurova Üniversitesi
Osman	KADI	Uluslararası Atatürk Alatau Üniversitesi, Kırgızistan
Metin	KARADAĞ	Ege Üniversitesi
Muştaq A.	KAW	Keşmir Üniversitesi, Hindistan
Biröl	KOVANCILAR	Celal Bayar Üniversitesi
Recep	KÖK	Dokuz Eylül Üniversitesi
Mehmet Emin	KÖKTAŞ	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
Fatih	SAVAŞAN	Uşak Üniversitesi
Esra	SİVEREKLİ DEMİRCAN	Çanakkale 18 Mart Üniversitesi
Mehmet	ŞAHİN	Çanakkale 18 Mart Üniversitesi
Doğan	ŞENYÜZ	Uludağ Üniversitesi
Selahattin	TOGAY	Gazi Üniversitesi
Metin	TOPRAK	Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu
Mehmet	TOSUNER	Dokuz Eylül Üniversitesi
Saltanat	TURSUNOVA	Kırgız Millî Üniversitesi, Kırgızistan
Ahmet Atilla	UGUR	Gaziantep Üniversitesi
Ahmet	ULUSOY	Karadeniz Teknik Üniversitesi
Hamza	UYGUN	Niğde Üniversitesi
Hakan	UZELTÜRK	Galatasaray 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

Editörden

Amerika Birleşik Devletleri'nde konut sektörüne bağlı olarak başlayan ve mali piyasaları sarsan ekonomik kriz Ekim ayından itibaren tüm Avrupa'yı etkilemeye başladı. Kendini daha çok durgunluk olarak hissettiren krizin etkileri Türkiye'de de hissediliyor. Başta A.B.D. olmak üzere, Avrupa Birliği ülkeleri ile uzak doğu ülkeleri piyasaları rahatlatmak önlemler üzerinde çalışıyorlar. Anlaşılan o ki bir süre daha ve belki 2009 yılının ilk yarısında da kriz tartışmaları sürüp gidecek.

Dergimizin 8. sayısında 10 adet araştırma makalesi yer alıyor. 2009 yılı içinde Doç.Dr. Necmiddin Bağdadioğlu editörlüğünde enerji sektörüne yönelik çalışmaları içeren özel bir sayı çıkarılacak. Bu alandaki çalışmaları öncelikle bekliyoruz. Detaylı bilgiler dergimizin web adresinde mevcuttur.

Doç.Dr. Ahmet Burçin YERELİ
Editör

Editorial

The financial crisis began with the bursting of the United States housing bubble has been spreading to Europe since October. The effects of crisis which deepens the recession have barely started to be felt in Turkey, too. US, EU and far-east countries have joint action plans to fight financial crisis in their agenda. It can be assumed that the discussions about financial crisis will last in first half of 2009.

Volume 8 of the journal includes 10 articles. In 2009, a special issue about energy sector will be published. Assoc. Prof. Necmiddin Bagdadioglu will act as the guest editor in the special issue. The papers for the special issue will be preferred firstly for the evaluation. Please visit Journal's website for detailed information.

Asse.Prof.Dr. Ahmet Burçin YERELİ
Editor

İçindekiler

Yazar Ad(lar)ı	Makale Başlığı	Sayfa No
Kirsi LÄHDESMÄKI	The New Pay System Requires Encouraging and Performance-oriented leaders: Experiences of performance related pay in three Finnish State Government Organizations Yeni Ücretleme Sistemi Teşvik Edici ve Performansa Yönelik Önderler Gerektilir: Finlandiya'da Üç Kamu Kurumunda Performansa Göre Ücretleme Deneyimi	7
Ali ÇELİKKAYA Hüseyin GÜRBÜZ	Mükelleflerin Vergiye Karşı Tutum ve Davranışlarını Etkileyen Çeşitli Değişkenler Arasındaki İlişkinin Analizi Analyzing the Relationship among Variables That Affect the Behavior of Taxpayer against Tax	23
Emine ÖNER Pınar OKAN Soner GÖKTEN Nevzat AYPEK	Mikrofinans Sistemi ve Ticari Bankaların Mikrofinans Sistemindeki Yeri Microfinance System and the Place of Commercial Banks in Microfinance System	55
Recep DÜZGÜN Emine BİLGİLİ	Kamu Tüketim Harcaması ve Özel Tüketim: Orta Asya Ülkeleri Üzerine Panel Veri Analizi Government Consumption Expenditure and Private Consumption: Panel Data Analysis	75
Hakan TÜRKAY Hilmi ÜNSAL	Türkiye'de İhracatta Uygulanan KDV İadesinin İhracata Etkisi: Ekonometrik Bir Analiz The Effect of VAT Refund Which Applied in Export in Turkey: An Econometric Analysis	89
Hayal Ayça ŞİMŞEK Ayşe GÜNAY BEKÂR	The Effects of Fiscal Policy Rules on Fiscal Balance: The Perspectives on Turkish Economy Maliye Politikası Kurallarının Mali Denge Üzerindeki Etkileri: Türkiye Ekonomisine Bakış	99
Mete SEZGİN Muammer ZERENLER Abdullah KARAMAN	Otel İşletmelerinin Menü Planlamasında Yaratıcılık, Yenilikçilik, Girişimcilik Faaliyetleri Üzerine Bir Araştırma A Research on Creativity Innovativeness and Entrepreneurship Activities of Menu Planning In Hotel Operations	127
Harvey SCHWARTZ	Municipal Finance in Transitional Countries Geçiş Ekonomilerinde Yerel Yönetimlerin Finansmanı	143
Rüstem YANAR	Gelişmekte Olan Ülkelerde Döviz Kuru Rejimi Tercihi: Yerel Sorunlara Global Çözümler Exchange Rate Regime Choice in Emerging Markets: Global Solutions for Local Issues	161
Hicheza FYNCHINA	Tax Burden of Economic Sectors in Kyrgyz Republic Kırgızistan Cumhuriyeti'nde Ekonomik Sektörlerin Vergi Yükü	179
Yazarlar Hakkında		190
About the Authors		192
Yazarlara Duyuru		194
Notes for Contributors		195

The New Pay System Requires Encouraging and Performance-oriented leaders: Experiences of performance related pay in three Finnish State Government Organizations

Kirsi LÄHDESMÄKI

kml@uwasa.fi

Yeni Ücretleme Sistemi Teşvik Edici ve Performansa Yönelik Önderler Gerektirir: Finlandiya’da Üç Kamu Kurumunda Performansa Göre Ücretleme Deneyimi

Abstract

Performance related pay (PRP) intends to make the civil service perform better. It can foster individual motivation by recognizing efforts and achievements and rewarding them. PRP can help improve performance when it is applied properly in the right managerial context. In this article the PRP is viewed as a management tool. The leader is expected to facilitate change and adaptation for result-orientated culture, and to discuss about work performance and results. The leader should also create an improved employee-manager dialogue and a climate that supports organizational and individual learning. As a coach the supervisor helps subordinates constantly reaching better results.

Key Words : Performance Related Pay System, Leadership and Management Roles.

JEL Classification Codes : M59.

Özet

Performansa göre ücretleme (PGÜ), memurların daha iyi iş-başarımını göstermelerini amaçlamaktadır. Uygun yönetsel ortamda doğru uygulandığında, kişisel çaba ve başarıları tanıyarak ve ödüllendirerek performansın geliştirilmesine yardımcı olabilir. Bu çalışmada, PGÜ bir yönetsel araç olarak görülmektedir. Önderin, sonuçlara yönelik kültüre geçişte değişimi ve uyarlanmayı kolaylaştırması beklenmektedir. Ayrıca, önder iyi bir personel-yönetim diyalogu ile kurumsal ve bireysel öğrenmeyi destekleyen bir iklim oluşturmalıdır. Koçluk rolünü üstlenen bir yönetici, astlarının sürekli daha iyi sonuçlar almasına yardım eder.

Anahtar Sözcükler : Performansa Dayalı Ücret Sistemi, Önderlik ve Yönetici Roller.

Acknowledgement

An initial version of this paper was presented at European Group of Public Administration (EGPA) Conference, 6-9 September 2006 on « Public Manager under pressure: between politics, professionalism and civil society », Milan, Italy.

Beyan

Bu makalenin ilk şekli, Avrupa Kamu Yönetimi Grubu (EGPA) tarafından 6–9 Eylül 2006 tarihleri arasında İtalya’nın Milano kentinde düzenlenen “Kamu Yöneticisi Baskı Altında: Siyaset, Profesyonellik ve Sivil Toplum Arasında” Konferansı’nda sunulmuştur.

1. The Continuation of Managerial Reforms

The quest for a better, as well as smaller, government has led many countries to carry out major public sector reforms. As a management doctrine, New Public Management has had a broad influence on attitudes towards the development and reforms of Finnish public administration during the past twenty years. The modernization of the Finnish public sector has included strong efforts to improve the productivity of public service and to develop the management capabilities of higher level civil servants. This has meant challenges for those involved in the reforms. They must determine how best to build a successful government; one which is restricted, well-performing, transparent, and responsible for results. Due to these reforms, traditional governmental culture has partially changed to something which is nearer to managerial business culture. Or, at least the expectations for a modern civil servant are clearly different from earlier times. Today, he or she is expected to be innovative, performance-oriented, and service-minded. (Lähdesmäki, 2003)

Performance-related pay (PRP) is a natural continuation of managerial reforms in public administration. In Finland, the system is known more commonly as the New Pay System (referred to from this point as NPS). The formal name of the system is The State Employer's Salary and Wage Policy Programme. The development of performance-related pay in state administration began in 1992. It is mandatory for all organizations in the state government to implement NPS during 2006. The scope of NPS is wide and it encompasses all personnel in state-run organizations, all the way from secretarial staff to middle managers. Top managers are excluded from NPS. There is a certain management agreement and performance bonus system for senior civil servants. (OECD, 2005b; Ministry of Finance, 2007)

Performance-related pay intends to make the civil service perform better. The most important objective of the pay reform has been to improve employees' motivation and at the same time to increase productivity and performance. The new pay system can foster individual motivation by recognizing efforts and achievements and rewarding them. Performance reviews and the assessment of individual work performance is part of the system. Performance-related pay can help improve performance and promote organizational development when it is applied properly in the right managerial context. (Kiikka, 2002; OECD, 2005a.)

Productivity is one of the top priorities in the public sector at the moment. Van Wart and Berman emphasize that successful change requires good leadership and a new kind of leadership skills (Van Wart & Berman 1999: 340). In order to be effective in public service, individuals need capable leaders (Baroukh & Kleiner, 2002: 33–35).

In this article, NPS is viewed as a means for leadership. I will examine what kind of demands the New Pay System appoints for executives and superiors and what kind of leadership roles they create. The empirical data has been collected by interviewing leaders and superiors in three different state government organizations in Finland. These organizations are: Road Administration (Vaasa Regional Administrative Department), Seinäjoki District Police, and Vanha Vaasa Hospital. A starting point for the study is the assumption that in order to work appropriately, the New Pay System presumes skilful leadership.

2. The New Pay System

The aim of performance-related pay (PRP) is to make the public service perform better and more effectively. In the “old system” civil servants were given pay increases based on the length of service, regardless of how well they did their jobs. The three main elements of salaries and rewards in the New Pay System are: 1. Pay according to the demands of the job 2. Pay according to individual performance and 3. Result-based rewards (RBR) allocated at the team or unit level (bonuses). The first element of the pay relies on an *ex ante* evaluation of “anticipated” performance based on job demands while the others relies on *ex post* evaluation. (Valtion Työmarkkinalaitos, 1996; Valtiontalouden Tarkastusvirasto, 2002; OECD, 2005a, b) The system can also include some other supplements (depending on experience, working conditions etc. It is worth noting that organizations can tailor the pay system to fit in their own operations. However, the basic structure is common for all organizations.

PRP is being increasingly used in public administration. More than two-thirds of OECD countries have now introduced performance-related pay for at least part of their civil service. However, there is no single model of PRP across the board. The models are diverse and vary according to the nature of the civil service system and the pay determination system. Finland is one of the few countries which have an extended formalized PRP policy. (OECD, 2005b)

There are a number of reasons why governments have turned to performance-related pay. The main argument is that it can foster individual motivation, by recognizing effort and achievement and rewarding it in a concrete way. It is also seen as a signal of change for civil servants and as a way of indicating to citizens that performance is regularly assessed in public administration. (OECD, 2005a)

The adoption of performance-related pay in the public sector reflects the influence of the private sector culture of incentives and individual accountability on public administration. The renewal of the pay system is connected to Finnish governmental strategies to enhance the competitiveness of the public sector. (Äijälä, 2001; Lähdesmäki, 2003)

The development of managers and persons in positions of leadership is a central element of the general development of personnel management within public administration in Finland. It is closely linked to other areas of development, such as the development of values and ethical modes of action in public administration, as well as the development of work communities, personnel and rewarding systems. (Valtiovarainministeriö, 2006)

The implementation of the performance-related pay system has had a mixed reception in Finland. Top management has generally accepted it and is committed to its implementation. Employee organizations and unions have principally accepted the system. Employers in agencies feel that PRP is a very good incentive, as a tool for organizational development, for example. (OECD, 2005b).

According to the study (Lähdesmäki, 2006), the New Pay System is a welcome change. The interviewed representatives of the leaders and middle managers feel it to be very well suited to a modernized, performance-centered public administration. The best parts of the new system are that it supports productivity, and it also enhances more feedback and discussion about performance. For younger, skilful civil servants it has also brought an increased salary.

3. Motivational Factors in Work

The New Pay System has strong effects on the motivation of an employee. Money is not necessarily the crucial factor. Recently, there have been changes in employee attitudes and values toward work. Individual employees demand conditions tailored to the person. This applies to job content (especially the authority to make decisions and interest in the work opportunities for development), career opportunities, work scheduling and salaries (especially the possibility of connecting salary to qualifications and competencies). (Mäkipeska & Niemelä, 1999)

The nature of public service motivation (PSM) is one of the biggest questions in public management (Behn, 1995: 318–319; Brewer & Selden & Facer, 2000: 254.) According to Brewer, Selden and Facer (2000: 260–261) the motives for performing public service are mixed.

Public service can be defined as work being done for the public good (Baroukh & Kleiner, 2002: 29.) Public service motivation can be categorized as rational, norm-based, and affective. *Rational* motivation means, for example, that participation in the process of policy formulation can be exciting, dramatic, and reinforcing an individual's image of self importance. *Norm-based* motivation refers to a desire to serve the public interest. Commitment to a programme may emanate from a genuine conviction about its social importance (*affective motivation*). (Baroukh & Kleiner, 2002: 32–33.)

According to Baroukh and Kleiner (2002: 33–34) there are some potential behavioral implications of public service motivation:

1. The greater an individual's public service motivation, the more likely the individual will seek membership in a public organization.
2. In public organizations, public service motivation is positively related to individual performance.
3. Public organizations that attract members with high levels of public service motivation are likely to be less dependent on utilitarian incentives to manage individual performance effectively.

According to Moore and Heneghan (1996: 172–173) clearly defined performance requirements and performance measurement can effectively produce additional benefits. It will focus the attention of public employees on the performance of the things being measured. If the things being measured are also the high-value performance requirements of the organization, then public employees will focus their attention directly on producing the outcomes of high value to the public.

Superiors need to understand what motivates employees. Feedback about performance is a remarkable motivational factor. Every employee and every superior needs feedback on their work. It helps direct work contribution towards the desired goals and develops competencies further. If an employee feels that they get enough appreciation and support, it positively affects their working capacity. This kind of feedback culture is composed of openness, trust, respect for people, plentiful communication, and a tolerance of mistakes, seeing them as a possibility to grow. (Mäkipeska & Niemelä, 1999: 61; Sydänmaanlakka, 2001: 63)

The pressure to work effectively and produce good services with fewer resources has proliferated. Employees are often encumbered with customers' demands. Despite this, I do not regard performance-related pay as a threat for public service motivation. More so, it can be a possibility to perfect and develop capabilities and know-how, assess success and work performance, receive feedback, and, most of all, to lead better.

Brewer, Selden and Facer (2000: 261–262) point out a very interesting question. According to them, individuals who are strongly motivated to perform public service may be difficult to manage. Such individuals feel a primary responsibility to the people they serve and to the nation, and a lesser responsibility to public managers and policymakers. Therefore, policymakers and public managers have to make bureaucracy more democratic by relaxing rigid bureaucratic structures, including employees in decision making processes, and trying to forge and maintain a broad consensus on what is in the public interest. In the end, this might not be very problematic, because development discussions

offer the opportunity to change ideas about the mission and goals of the organization and the employees' proportion in this task (Lähdesmäki, 2006).

4. Has Good Leadership The Answer?

As Hondeghe and Vandermeulen (2000: 351) state:

“Public managers should not only be experts in the policy field, but should have management and leadership skills and capacities. This implies a change in the organizational culture.”

With the term “leader” I refer to any person who has subordinates at any level of the organization. Leaders depend on followers to do the work. Leaders have to get work done and work through people. Therefore, it follows that training, motivation, maturation, continued development, and overall satisfaction are critical to production and organizational effectiveness. Like Dickson (1995: 10) notes, “Leadership is not just a matter of leading others”. Leadership is the ability to identify organizational needs, to introduce new ideas that satisfy those needs, to define the strategic direction, and to gain a shared commitment to the success of the change initiative.

There are different ways to understand what leadership could be in a public administration context. The key element to administrative leadership is its service focus. Administrative leaders need to be responsive; open, aware of competing interests, and dedicated to the common good, so that they can create a sense of public trust for their stewardship roles. (Van Wart, 2003.) Most employees expect that good leadership includes a culture characterized by co-operative leadership, open communication and co-operation.

The term “public leadership” refers to special characteristics and demands which are typical for leadership in the public sector context. Ingraham, Coleman Selden and Moynihan (2000) have developed some “theses” about the challenges of public leadership. They are: 1) Valuing people; 2) Performance is the Driver; 3) Leaders are the Glue.

Ingraham and others (2000) argue that the notion of people as resources of government must be valued more highly and developed more carefully than current practice allows. Employees are not only a cost, but a critical investment to be carefully developed and managed. In the past, New Public Management reforms might have treated civil servants as cost factors which have to be cut down.

In linking rewards to performance, public organizations give a signal to employees to make work contribution more effective. Employees must accept a new set of responsibilities as well. If they are to be viewed and rewarded as an investment, they must

commit to provide a measurable return for that investment. (Ingraham, Coleman Selden & Moynihan, 2000)

Further, these researchers impress that public work has to be valuable, challenging, and a contribution to effective government. Performance is even becoming a way of life and a critical part of the culture of public organizations. (Ingraham et al., 2000). The performance related pay system is an attempt to go in that direction. However, the desired change will not happen in a trice. According to the interviewed leaders, most employees are enthusiastic about the performance related pay and act energetically to fulfill the performance targets and development purposes. Especially younger experts experience it as a welcomed renewal. (Lähdesmäki, 2006)

The responsibility of leaders for the performance of their employees and their organizations has to be recognized. Leaders are part of an organization culture and its reward structure. They are in a key position to define and clarify the goals and objectives of the organization. (Ingraham et al., 2000) When performance-related pay schemes have a strong focus on goal-setting and organizational objectives it can provide a vehicle through which managers can communicate the new set of objectives to employees.

One of the “big questions” in public management according to Behn (1995) is how public managers can motivate public employees to work energetically and intelligently towards achieving public purposes. He sees that the responsibility of the public manager is not only to understand the behavior of public agencies but also to improve the performance of these agencies.

There is a window of opportunity for wider management and organizational changes along with the performance-related pay system. These include effective appraisal and goal setting processes, clarification of tasks, acquisition of skills, creation of improved employee-manager dialogue and more team work. (Lahti, Tarumo & Vartiainen, 2004; OECD, 2005a, b)

In his study Kiiikka¹ (2002) posited that performance-related pay is an excellent tool in keeping up and improving employees’ motivation and those who use these “tools” (i.e. executives and superiors in public administration) are in a crucial position. However, the motivating effect of the performance-related pay system is connected to the whole system and the overall motivating effect of its parts, not merely the motivating effect of the money. According to the study, performance-related pay has not improved motivation as expected in these organizations. The reasons for this are that the employees did not receive enough information about the pay system and they did not have a clear enough vision of the performance objectives, and the yearly employer-employee discussions lacked

¹ *The empirical material of his research has been collected by a survey in the Kuopio Police Department and the Jaeger Brigade.*

intensity. (Kiiikka, 2002) It is important that employees feel that they are treated fairly and objectively when they are assessed. It has a very strong connection to work motivation. (Lahti, Tarumo & Vartiainen, 2004: 12–14)

The Public Service approach holds that systems of productivity improvement and performance measurement are seen as important tools in designing management systems, but that such rational attempts to control human behavior are likely to fail in the long term if, at the same time, insufficient attention is paid to the values and interests of the individual members of an organization. Those “softer” values and leadership are needed to build responsible, engaged and civic-minded employees. According to the Denhardts: “If public servants are expected to treat citizens with respect, they must be treated with respect by those who manage public agencies.” (Denhardt & Denhardt, 2000). In an environment where employees are valued and their thinking is encouraged, most people will contribute their loyalty, commitment and enthusiasm (Management Development Review 4/1997).

5. Development Discussions as a Forum to Consider Performance and Create Prerequisites for Success

Performance reviews and assessment of individual work performance are part of the New Pay System. It becomes easier to give feedback if both of the parties involved know what is expected or required. For that reason, duties and development plans are agreed upon in these performance reviews.

The aims set for performance reviews and assessments of individual work performance are to:

- encourage discussion and interaction within the unit,
- improve the correspondence between duties and performance, and pay,
- help employees to improve their competence,
- support employees in seeking more demanding work,
- improve the atmosphere at work and employee well being.

The performance reviews and assessment of individual work performance are usually carried out once a year. Supervisors have a huge responsibility to hold performance reviews with their subordinates.

Performance rating systems rely more on assessing pre-identified objectives and dialogue with line management than on strictly quantifiable indicators or standard criteria for a job. There is a slight chance that performance-related pay might add to pressures for

short-term results. Employees can end up looking after their own interests rather than working to see that the group as a whole succeeds. (Management Development Review 4/1997)

The general principle is that assessment of individual work performance is based on the skills and knowledge required for the job. The various separate criteria may have a different emphasis in regard to different jobs, and their content may vary. These criteria can be: competencies and technical skills, quantity and quality of work results, implementation of agreed upon tasks, sense of responsibility, interpersonal skills and teamwork and development potential (attitude to new assignments, self-improvement, participate in workplace development). (Lahti, Tarumo & Vartiainen, 2004; Lähdesmäki, 2006)

Development potential primarily assesses innovativeness and activity in developing work and assignments, and ways in which an individual strives to contribute to helping the group and unit function better. It also means assessing the person's attitude to new assignments. Is he or she prepared to accept new assignments and how easy is it to learn new things? Development potential also comprises self-improvement. Does the employee maintain her or his occupational skills and employment potential?

The criteria for assessing managers' performance are additionally leadership and management skills. Managerial and leadership skills are emphasized in the training of senior civil servants.

6. Experiences from a Police Office, a State Mental Hospital and a Road Administration

Performance-related pay system is considered a prospective reform in these organizations. It improves the pursuit of productivity and especially remunerates younger experts. The leaders emphasize development discussions and ethical appraisals of work performance. The new system enables a discussion of outcomes, an opportunity to give feedback and a venue to consider ways to improve expertise and performance.

There are some novel roles and duties which a leader is required to adopt. According to the study (Lähdesmäki, 2006) these roles are: reformer, booster, trend-setter, facilitator, and coach. Table 1 describes the leadership roles and their contents adapted in the New Pay System and considered by the interviewees.

Table: 1
Leadership Roles in a Performance-related Pay System

Reformer

- Is an agent for the new performance culture
- Takes the lead
- Creates readiness for change

Booster

- Clarifies and communicates the basic tasks of the organization
- Sets goals for the intended performance and assets results
- Discusses accomplishments and targets

Trendsetter

- Provides and mediates information
- Assures needed resources
- Acts as a spokesman

Facilitator

- Supports organizational learning processes
- Nourishes ethical ways of action
- Commits and helps others to commit to the goals of the organization

Coach

- Spurs one on to reach better results
- Encourages employees to acquire competencies
- Acts as effectively and dynamically as possible

Source: Lähdesmäki, 2006: 91.

Managers see themselves as key leaders of this transformation. A **reformer** is expected to facilitate change and adaptation for a result-orientated culture. Leaders also lead by their own example. To be credible leaders they have to learn and develop their capabilities constantly. It is important that leaders commit themselves to the changes and developments they agree upon with their subordinates. The leader is expected to be a positive force for change and to be able to convince others that the reform is necessary and desirable. He or she demonstrates “player”, not “victim” behavior. (Lähdesmäki, 2006; Quinn etc., 2002; Viitala, 2005)

A manager might have a difficult dilemma sometimes, as they need to adjust to reforms that may not be welcome, and at the same time they must present the change to the employees in a manner that helps them to make the adjustment as well. (Quinn etc., 2002: 239.) That is a challenge which some of the interviewees pointed out when they talked about the New Pay System. It also means a conscious effort to eliminate psychological resistance to change.

Providing and distributing information is the basic duty for a leader as a **trend-setter**. He or she is willing to work out a decision which fulfills both sides. It is important that the leader is aware of all the facts related to the pay system and he or she keeps subordinates in touch. **The booster** emphasizes performance targets and notices progress. He or she is expected to be task-oriented and work focused and to have high interest, motivation, and personal drive for his/her own work and also to maintain high personal productivity. (Quinn etc., 2002: 16). The booster communicates information about merit and performance to a higher degree and more often than prevalent usage has permitted. He/she is result-oriented because of a sense of personal mission. Many of the interviewees judged this role as the most important duty of a leader in a modern public administration.

The facilitator is able to create improved development discussions (between employer and employee) and a climate that supports organizational and individual learning. An important part of this dimension is how the leader tries to clarify the needs for knowledge and capabilities needed in the future. It is necessary that leaders should manifest the importance of continual learning and recognize the progress and give positive feedback. These aspects have something to do with an individual's motivation for learning and sense of ability to learn. The leader's challenge is to strengthen them. (Viitala, 2005) During the development discussion both the supervisor and the employee talk through performance, competencies and needs to improve them. Interviewees emphasized that the supervisor is obligated to give an example on how to qualify oneself. Public managers play an essential role in promoting good ethical behavior and in initiating ethical discussions within their organizations (Salminen, 2003).

It is expected that ethical leaders will treat their employees fairly. Followers' perceptions of being treated fairly should affect both their job attitudes, such as satisfaction and commitment, and organizational outcomes. (Zhu, May & Avolio, 2004: 17)

A manager is anticipated to build commitment, identity, pride, and spirit in the organization. He or she must also stimulate an interest in work and develop the capabilities in his or her subordinates. (Boyatzis, 1992: 265)

According to Quinn and others (2002) a mentor (here, a facilitator) is engaged in the development of people through caring. In acting out this role, the manager gives compliments and credit, and helps with skill building, provides training opportunities and plans for an employee's individual development.

As a **coach**, the supervisor helps subordinates constantly reach better results. He or she looks at and treats employees as an important human resource and takes care of their comprehensive welfare. It is also important that the leader creates an environment for others to excel and in which people are proud to work. (E.g. Viitala, 2005)

7. Conclusions

Performance-orientation has become one of the major criteria for measuring civil service. Results can be expected to grow in a work community where employees are treated and managed fairly and supportively. The development discussion is a forum to debate and agree about performance and development targets and examine progress made. Feedback is very useful for employees and many of them would like to receive more of it. In addition to increased productivity, the performance-related pay system also encourages an improvement in leadership. With this article I try to review the demands of the New Pay System for leadership. The superior must adopt new kinds of leadership roles in assessing and guiding subordinates to work and be motivated to advance the targets. The leaders and managers that I interviewed in three different state government organizations impressed that the performance related pay system is a very welcome renewal. However, it takes time to follow through the reforms. They are aware of their positions and act enthusiastically, trying to encourage employees to do their best.

References

- Behn, Robert E. (1995), "The Big Questions of Public Management", *Public Administration Review*, July/August 1995, Vol. 55, No. 4, pp. 313–324.
- Baroukh, Nader & Kleiner, Brian H. (2002), "Recruitment and Training of Public Servants", *Management Research News*, Vol. 25, No. 3.
- Boyatzis, Richard E. (1992), "Building on Competence: The Effective Use of Managerial Talent", In: *Human Resource Strategies*, Edited by: Salaman, Cameron, Hamblin, Iles, Mabey & Thompson, London: Sage Publications.
- Brewer, Gene, Sally Coleman Selden & Rex L. Facer (2000), "Individual Conceptions of Public Service Motivation", *Public Administration Review*, May/June, Vol. 60, No. 3, pp. 254–264.
- Denhardt, Robert B. & Denhardt, Janet Vinzant (2000), "The New Public Service: Serving Rather Than Steering", *Public Administration Review*, Nov/Dec 2000, Vol. 60, No: 6, pp. 549–559.
- Dickson, Robert (1995), "Culturing Personal Leadership", *CMA Magazine*, Vol. 69, Nr. 1, pp. 10–14.
- Hondeghem, Annie & Vandermeulen, Filip (2000), "Competency Management in the Flemish and Dutch Civil Service", *The International Journal of Public Sector Management*, Vol. 13, No. 4, pp. 342–353.
- Ingraham, Patricia Wallace & Selden, Sally Coleman & Moynihan, Donald P. (2000), "People and Performance: Challenges for the Future Public Service – the Report from the Wye River Conference", *Public Administration Review*, January/February 2000, Vol. 60, No. 1, pp. 54–60.

- Kiikka, Jarmo (2002), "Tulosjohtamisen ja tulospalkkauksen vaikutus henkilöstön työmotivaatioon: Tutkimuskohteina Poliisi ja puolustusvoimat", (Management by results and performance-related pay in employee's motivation), *Acta Universitatis Lappeensis*, 48, Rovaniemi.
- Lahti, Carita & Tarumo, Saara & Vartiainen, Matti (2004), *Palkkausjärjestelmien Kehittäminen*, Helsinki: Edita Publishing Oy.
- Lähdesmäki, Kirsi (2003), "New Public Management ja julkisen sektorin uudistaminen" (New Public Management and reforming public sector management), *Acta Wasaensia*, No 113, University of Vaasa.
- Lähdesmäki, Kirsi (2006), "Lupa olla esimies". Vaasa: Valtionhallinnon uusi palkkausjärjestelmä johtamisen välineenä, (Permission to lead: the New Pay System as a means of leadership in state government organizations), *Proceedings of the University of Vaasa*, Research Papers: 272, Vaasa.
- Management Development Review (1997), "Leadership is ... something to be shared by everyone", Vol. 10, No. 4,
<<http://proquest.umi.com/pqdweb?did=82395638&sid=7&Fmt=3&clientId=23361&RQT=n309&VName=PQD>>, 28.12.2007.
- Ministry of Finance (2007), *Management Agreements and Performance Bonuses*, Ministry of Finance, Personnel Department, Office for the Government as Employer, Finland.
- Moore, George C. & Heneghan, Philip M. (1996), "Defining and Prioritizing Public Performance Requirements", *Public Productivity & Management Review*, Vol. 20, No. 2, December, pp, 158–173.
- Mäkipeska, Marja & Niemelä, Terttu (1999), *Hengittävä työyhteisö: Johtamista muutosvirrassa*, Helsinki: Oy Edita Ab.
- OECD (2005a), "Paying for Performance, Policies for Government Employees", *Policy Brief*, May 2005.
- OECD (2005b), "Performance-Related Pay Policies across 12 OECD countries", *Brief Overview*.
- Quinn, Robert E. & Faerman, Sue R. & Thompson, Michael P. & McGrath, Michael R. (2002), *Becoming a Master Manager: A Competence Framework*, New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Salminen, Ari (2003), "Hyvän hallinnon etiikka: Kolmen profession arvioita hallinto- ja johtamistyön eettisistä kysymyksistä", (Ethics of Good Governance: Three professional introductions to ethical choices in public administration and management), *Proceedings of the University of Vaasa*, Research Papers: 245, Vaasa.
- Sydänmaanlakka, Pentti (2001), *Älykäs organisaatio: Tiedon, osaamisen ja suorituksen johtaminen*, 2. painos, Helsinki: Kauppakaari.

- Valtiontalouden Tarkastusvirasto (2002), *Uudet palkkausjärjestelmät valtionhallinnossa*, Tarkastuskertomus 36. Helsinki: Yliopistopaino.
- Valtiovarainministeriö (2006), *Johtamisen laadunvarmistus valtionhallinnossa*, Tutkimukset ja selvitykset, 1/2006. Helsinki.
- Valtion Työmarkkinalaitos (1996), *Kannustavaan palkkaukseen: Valtion palkkausjärjestelmien uudistaminen*, Helsinki: Edita.
- Van Wart, Montgomery & Berman, Evan (1999), "Contemporary Public Sector Productivity Values: Narrower Scope, Tougher Standards, and New Rules of the Game", *Public Productivity & Management Review*, Vol. 22, No. 3, March 1999, pp. 326–347.
- Van Wart (2003), "Public-Sector Leadership Theory: An Assessment", *Public Administration Review*, Vol. 63, No. 2, pp. 214–228.
- Viitala, Riitta (2005), *Johda osaamista! Osaamisen johtaminen teoriasta käytäntöön*. Helsinki: Inforviestintä.
- Zhu, Weichun & May, Douglas R. & Avolio, Bruce J. (2004), "The Impact of Ethical Leadership Behaviour on Employee Outcomes: The Roles of Psychological Empowerment and Authenticity", *Journal of Leadership & Organizational Studies*, Vol. 11, No. 1, pp. 16–26.
- Äijälä, Kirsi (2001), "Public Sector – An Employer of Choice?", *Report on the Expert Meeting on the Competitive Public Employer Project*, Paris 5–6.4.2001, OECD.

Mükelleflerin Vergiye Karşı Tutum ve Davranışlarını Etkileyen Çeşitli Değişkenler Arasındaki İlişkinin Analizi

Ali ÇELİKKAYA
acelikka@ogu.edu.tr

Hüseyin GÜRBÜZ
hgurbuz@ogu.edu.tr

Analyzing the Relationship among Variables That Affect the Behavior of Taxpayer against Tax

Abstract

Taxpayer's attitudes and behaviors play an important role in fulfillment of tax liabilities. This study examines the significant relations between taxpayer's attitudes and behaviors and age, sexuality, education, audit frequency, and amnesty. Findings reveal important insights in addressing tax evasion. The research uses chi square analyses in exploring 1750 responses collected through a questionnaire. The researchers have collected data through a survey containing 48 questions. A representative Turkish city, Eskişehir, and random sampling have been chosen for data collection. Findings have been reported in related tables and figures. The results have revealed the factors and the ways they influence the compliance of taxpayers in Turkey. The findings have also been used to recommend necessary changes in Turkish Tax Law.

Key Words : Taxpayer's Attitudes and Behaviors, Tax Evasion, Chi Square Analyses.

JEL Classification Codes : H24, H26, C42, C39.

Özet

Vergi yükümlülüğünün yerine getirilmesinde mükelleflerin tutum ve davranışlarının büyük önemi vardır. Bu çalışmada, mükelleflerin tutum ve davranışları ile “yaş”, “cinsiyet”, “eğitim”, “denetim” ve “af” gibi değişkenler arasındaki “anlamlı” bir takım ilişkileri ortaya konmuştur. Ulaşılan sonuçlar vergi kaçakçılığı ile mücadele açısından önemli ipuçları içermektedir. Çalışmada 1750 adet verinin χ^2 (Ki-kare) analizi sonuçları yer almaktadır. Veriler, toplam 48 soru ve iki bölümden oluşan bir anket çalışmasına dayanmaktadır. Hedef kitle olarak Eskişehir ilinde ikamet eden ve gerçek usulde vergilendirilen gelir vergisi mükellefleri seçilmiş ve söz konusu mükelleflerle yüz yüze görüşmeler yapılmıştır. Bu kadar yüksek sayıya ulaşılmasında mali konularda eğitilmiş öğrenci anketörlerden de büyük yardım alınmıştır. Elde edilen bulgular tablo ve grafikler halinde gösterilmiş olup Türk Vergi Sistemini iyileştirilmesine yönelik somut öneriler getirmektedir.

Anahtar Sözcükler : Mükellefin Tutum Ve Davranışları, Vergi Kaçakçılığı, χ^2 Analizi.

Acknowledgement

The *Abstract* of this paper is also being printed in “The Proceedings” book of 2nd International Symposium on Public Finance: Recent Fiscal Problems in Transitional Economies which was held by the Public Finance Department of the Faculty of Economics and Administrative Sciences of Kyrgyzstan – Turkey MANAS University, on October 24-27, 2007.

Beyan

Kırgızistan-Türkiye MANAS Üniversitesi, İ.İ.B.F. Maliye Bölümü tarafından 24–27 Ekim 2007 tarihleri arasında Bişkek’te düzenlenen 2. Uluslararası Kamu Maliyesi Sempozyumunda sunulan aynı başlıklı çalışmanın özeti “The Proceedings” kitabında ayrıca basılmıştır.

1. Giriş

Vergi gibi cebri bir yükümlülüğün yerine getirilmesinde idarenin uygulamaları kadar mükelleflerin tutum ve davranışları da büyük önem arz etmektedir. Bir başka deyişle, vergi kaçakçılığı ile mücadelede, mükelleflerin vergiye karşı tepkilerinin de göz önünde bulundurulması gerekmektedir. Vergi kaçırma eğilimi, mükelleflerin yaşlarına, cinsiyetlerine, eğitim durumlarına, denetlenme sıklığına, af beklentilerine ve daha birçok faktöre göre değişmektedir¹. Bu çalışmada, mükelleflerin tutum ve davranışları ile yaş, cinsiyet, eğitim, gibi kişisel, denetim ve af gibi idari değişkenler arasındaki “anlamlı” bir takım ilişkileri ortaya konmaya çalışılmıştır. Elde edilen bulgular devletin vergi kaybının azaltılması ve vergi kaçakçılığı ile mücadelede başarı sağlanabilmesi açısından önemli ipuçları içermektedir.

Bu çalışmada veri toplama aracı olarak anket formu kullanılmıştır. Anket iki ana bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde ankete katılan mükelleflerin demografik özellikleri (yaş, cinsiyet, medeni durum, ... vb.) ve vergiye karşı tutum ve davranışlarını yansıtan (faaliyet yılı, vergi denetimi geçirme sıklığı, af beklentisi gibi) 19 adet kapalı uçlu soru yer almaktadır. Anketin ikinci bölümünde ise, mükelleflerin beyanda bulunurken göz önünde bulundurdıkları faktörler ile söz konusu faktörlerin mükelleflerin beyanlarını ne yönde etkilediğini ölçmeye yönelik 29 adet soru yer almaktadır. Anket 5’li likert tipinde (kesinlikle katılıyorum:5, ..., kesinlikle katılmıyorum:1) hazırlanmış ve analizlerde SPSS paket programı kullanılmıştır.

Ankete katılan vergi mükellefleri Eskişehir ilindeki mükellefler arasından basit tesadüfi örnekleme yöntemiyle tespit edilmiştir. Bu çalışma tarafımızdan hazırlanan ve daha önce de benzer çalışmalarda kullanılmış olan anket sorularına verilen toplam 1750 adet cevabın², χ^2 (Ki-kare) analizi sonuçlarını yansıtmaktadır³. Bunun için aşağıda öncelikle hedef kitleye ilişkin bilgiler verilecek ardından ise söz konusu kitlenin vergiye karşı davranışlarını belirleyen ve yukarıda sıralamış olduğumuz değişkenler arasındaki anlamlı ilişkiler ortaya konmaya çalışılacaktır.

¹ Mükelleflerin vergiye karşı gönüllü uyumunu etkileyen faktörler hakkında geniş bilgi ve bu konuda daha önce yapılmış çeşitli çalışmalar için bkz., (James, Erard ve Feinstein, 1998: 818-861; Çelikkaya, 2002: www.e-akademi.org; Bayraklı, Saruç ve Sağbaş, 2004: 204-254; Çoban ve Sezgin, 2004: 776-792; Gerçek ve Yüce, 1998; Kolçak, 2000; Muter, Sakınç ve Çelebi, 1993).

² Bu kadar yüksek sayıya ulaşılmasında bizzat yüz yüze görüşmelerin yanı sıra mali konularda eğitilmiş öğrenci anketörlerden de büyük yardım alınmıştır. Anket soruları ve frekans dağılımlarının yayınlandığı kaynak için bkz., (Çelikkaya ve Gürbüz, 2006: 135-139).

³ χ^2 testinin esası, gözlenen(gerçek) ve beklenen(teorik) durumlar arasındaki farkın rassal nedenlerden meydana gelip gelmediğine karar verebilmek için, gözlenen(gerçek) frekanslarla, teorik (beklenen) frekanslar arasında karşılaştırma yapmaktır. Ki-kare testi ile iki veya daha fazla değişken grubu arasında bağımsızlık olup olmadığı (ilişki bulunup bulunmadığı) incelenir. Bkz. (Bülbül, 2001: 265).

2. Hedef Kitle ve Özellikleri

- Çalışma, Eskişehir ilindeki gerçek usulde vergilendirilen gelir vergisi mükelleflerini kapsamaktadır. Söz konusu mükelleflerin ise çoğunluğunu orta gelir düzeyine sahip tüccar ve serbest meslek erbapları oluşturmaktadır. Mükelleflerin ortalama faaliyet süresi beş ile 20 yıl ve üstü olarak değişmektedir.

Tablo: 1
Mükelleflerin Meslek ve Gelir Grupları İtibariyle Dağılımı

Meslek	Frekans	Yüzde
Tüccar	1262	72,1
Serbest Meslek Erbabı	366	20,9
Çiftçi	40	2,3
Gayrimenkul Sahibi	42	2,4
Menkul Sermaye İradı Sahibi	40	2,3
Toplam	1750	100
Gelir Düzeyi	Frekans	Yüzde
0-6.000.- YTL	406	23,2
6.000-15.000.- YTL	586	33,5
15.000-30.000.- YTL	450	25,7
30.000-78.000.- YTL	227	13,0
78.000.- YTL'den fazla	81	4,6
Toplam	1750	100
Faaliyet Yılı	Frekans	Yüzde
1-5	498	28,5
5-10	473	27,0
10-20	492	28,1
20 ve daha fazla	287	16,4
Toplam	1750	100

- Hedef kitlenin yaklaşık %90'ını 21-50 yaş aralığındaki mükellefler, kalanını ise 51 ve üstü olanlar oluşturmaktadır.

Tablo: 2
Mükelleflerin Yaş Grupları İtibariyle Dağılımı

Yaş	Frekans	Yüzde
21-30	485	27,7
31-40	564	32,2
41-50	482	27,5
51 ve üstü	219	12,5
Toplam	1750	100

- Türkiye'deki manzarayı da yansıtır nitelikte olarak erkek mükellefler, toplam mükelleflerin yaklaşık %85'ini temsil etmektedir.

Tablo: 3
Mükelleflerin Cinsiyet İtibariyle Dağılımı

Cins	Frekans	Yüzde
Kadın	272	15,5
Erkek	1477	84,4
Toplam	1750	100

- Mükelleflerin büyük çoğunluğu evlidir. Evlilerin toplam içerisindeki oranı %70'dir. Aynı zamanda evli mükelleflerin büyük çoğunluğu çocuksuz ya da (1-2) çocuğa sahiptir. Çok çocuklu olanların (3 ve üstü) toplam içindeki oranı %26'dır.

Tablo: 4
Mükelleflerin Medeni Durumu ve Sahip Oldukları Çocuk Sayıları

Medeni Durum	Frekans	Yüzde
Evli	1223	69,9
Bekâr	448	25,6
Boşanmış	63	3,6
Eşinden Ayrı Yaşıyor	16	,9
Toplam	1750	100
Çocuk Sayısı	Frekans	Yüzde
Yok	551	31,5
1 veya 2	745	42,6
3 veya 4	414	23,7
5 ve Üstü	40	2,3
Toplam	1750	100

- Mükelleflerin çoğunluğu ilköğretim mezunudur. Üniversite mezunları toplam sayının %40'ını temsil etmektedir.

Tablo: 5
Mükelleflerin Eğitim Durumları İtibariyle Dağılımı

Eğitim Durumu	Frekans	Yüzde
İlk Öğretim	455	26,0
Lise	588	33,6
Lisans	655	37,4
Lisans Üstü	52	3,0
Toplam	1750	100

3. Analiz ve Bulgular

3.1. Yaş

Mükelleflerin yaşları ile “**adil dağılım**”, “**af**”, “**denetim**”, “**cezalar**”, “**verginin toplanması**” düşünceleri arasında istatistiksel açıdan anlamlı farklılıklar bulunmaktadır. Söz konusu farklılıklar aşağıda özetlenmiştir.

1. Mükelleflerin %95,4’ü vergi yükünün adil dağılmadığı⁴ %4,6 sı ise tam tersini düşünmektedir. 21–30 yaş grubu ile 51 ve üstü yaş grubunda gelir dağılımının adil olduğu düşüncesi genel ortalamanın üstünde olup sırasıyla %6,4 ve %5,9’dur. 41–50 yaş grubunda ise tam tersine %2,3’ile ortalamanın altında gerçekleşmiştir. Ortalamayı tutturun tek yaş grubu ise 31–40 yaş grubudur. Bu durumu aşağıdaki tablo ve grafikten de görmek mümkündür.

Tablo: 6
Yaşa Göre Vergi Yükünün Adil Dağıldığını Düşünüyor musunuz Sorusuna Verilen Cevapların Dağılımı

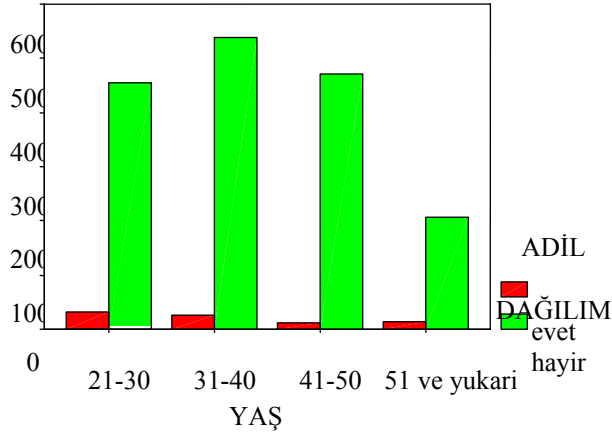
Çapraz Tablo

		ADİL DAĞILIM		Toplam
		evet	hayır	
YAŞ	21-30	31	454	485
	31-40	26	538	564
	41-50	11	471	482
	51 ve yukari	13	206	219
	Toplam	81	1669	1750

$$\chi^2 = 10.276, \quad \alpha = 0.05, \quad \text{sd:} 3 \quad p=0,016$$

⁴ (ADİL DAĞILIM): Vergi yükünün adil dağıldığını düşünüyor musunuz? Soru ifadesinin kısaltmasıdır.

Şekil: 1
Yaşa Göre Vergi Yükünün Adil Dağıldığını Düşünüyor musunuz
Sorusuna Verilen Cevapların Dağılımı



2. Mükelleflerin yarısına yakını (%47,5) affa⁵ karşı olduklarını beyan etmişlerdir. Yaş grupları içerisinde en fazla affa karşı olanlar %59,4 ile 51 yaş ve üstüdür. Onu %46,9 ile 41-50 yaş grubu takip etmiştir. Daha sonra %31,3 ile 31-40 yaş grubu ve %26,0 ile 21-30 yaş grubu gelmektedir. Bir başka deyişle yaş ilerledikçe affa karşı olma düşüncesi de paralel olarak artmaktadır. Yaşlılar gençlere oranla affa daha fazla karşıdır. 5 yılda bir af beklentisi ise özellikle gençler arasında çok daha yaygındır.

⁵ (AF ARA LI ĞI): Vergi Affının hangi aralıkta olmasını istersiniz? Soru ifadesinin kısaltmasıdır.

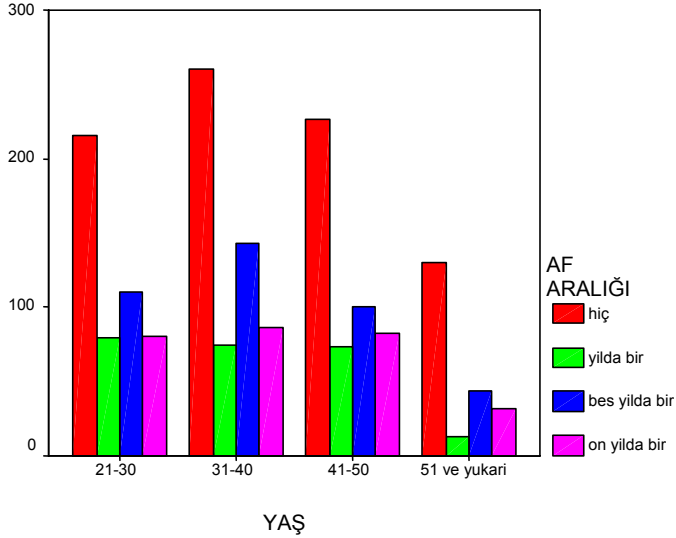
Tablo: 7
Yaşa Göre Af Aralığı Ne kadar olmalıdır Sorusuna Verilen Cevapların Dağılımı

Çapraz Tablo

		AF ARALIĞI				Toplam
		hiç	yilda bir	bes yilda bir	on yilda bir	
YAŞ	21-30	216	79	110	80	485
	31-40	260	75	143	86	564
	41-50	226	74	100	82	482
	51 ve yukari	130	13	44	32	219
Toplam		832	241	397	280	1750

$$\chi^2 = 24.673, \quad \alpha = 0.05, \quad \text{sd:} 9 \quad p = 0.003$$

Şekil: 2
Yaşa Göre Af Aralığı Ne Kadar Olmalıdır Sorusuna Verilen Cevapların Dağılımı



3. Mükelleflerin %64,6'sı vergi aflarının düşük beyanda bulunma eğilimini arttıracığı düşüncesine sahiptir⁶. Bir başka ifadeyle mükelleflerin büyük bir kısmının af ile ilgili düşünceleri olumsuzdur. Ancak burada dikkat çeken husus mükelleflerin %22,1'inin bu konuda tersi düşünceye sahip olması ve %13,3 gibi yüksek bir oranının ise kararsız kalmasıdır. Bu durum aşağıda gösterilmiştir.

Tablo: 8
Yaşa Göre Vergi Affı Düşük Beyanda Bulunma Eğilimini Artırır Sorusuna Verilen Cevapların Dağılımı

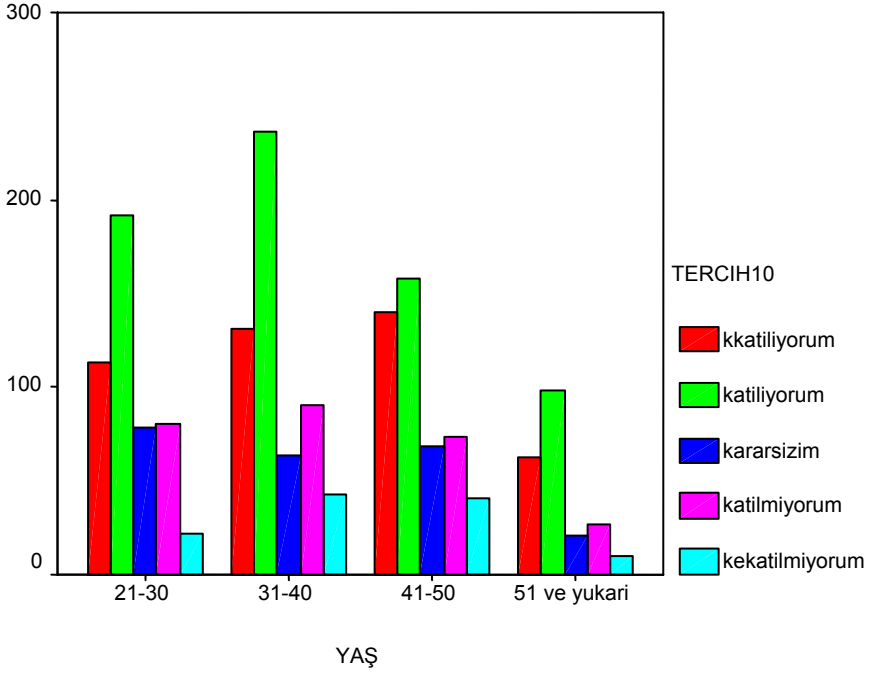
Çapraz Tablo

		TERCİH10					Toplam
		kesinlikle katılıyorum	katılıyorum	kararsızım	katılmıyorum	kesinlikle katılmıyorum	
YAŞ	21-30	113	192	78	80	22	485
	31-40	131	236	64	90	43	564
	41-50	140	158	69	74	41	482
	51 ve yukarı	63	98	21	27	10	219
Toplam		447	684	232	271	116	1750

$$\chi^2=30.109, \quad \alpha = 0.05, \quad \text{sd:12} \quad p=0,003$$

⁶ (TERCİH10): Vergi afları düşük beyanda bulunma eğilimini artırır? Sorusuna verilen cevapları ifade etmektedir.

Şekil: 3
Yaş Göre Vergi Affı Düşük Beyanda Bulunma Eğilimini Artırır Sorusuna Verilen Cevapların Dağılımı



4. Her yaş grubunda da cezaların arttırılması doğru beyanda bulunma eğilimini arttıracağını söyleyenlerin⁷ oranı çok yüksek olup mükelleflerin ortalama %76'sı mevcut cezaların yetersiz olduğu ve bunun da beyanı olumsuz yönde etkilediği düşünmektedir. Aşağıdaki tablo ve grafik de bunu ifade etmektedir.

⁷ (TERCIH4): Cezaların arttırılması doğru beyanda bulunma eğilimini artırır? Sorusuna verilen cevapları temsil etmektedir.

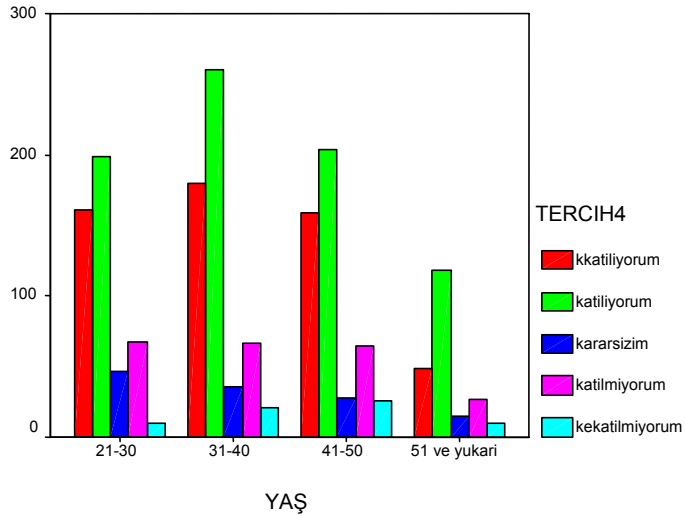
Tablo: 9
Yaşa Göre Cezaların Arttırılması Doğru Beyanda Bulunma Eğilimini Arttırır
Sorusuna Verilen Cevapların Dağılımı

Çapraz Tablo

		TERCİH4					Toplam
		kesinlikle katiliyorum	katiliyorum	kararsızım	katilmiyorum	kesinlikle katilmiyorum	
YAŞ	21-30	161	199	47	68	10	485
	31-40	180	260	36	67	21	564
	41-50	159	204	28	65	26	482
	51 ve yukari	49	118	15	27	10	219
Toplam		549	781	126	227	67	1750

$$\chi^2=24.574, \quad \alpha = 0.05, \quad \text{sd:12} \quad p=0,006$$

Şekil: 4
Yaşa Göre Cezaların Arttırılması Doğru Beyanda Bulunma Eğilimini Arttırır
Sorusuna Verilen Cevapların Dağılımı



5. Mükelleflerin ortalama %81,3'ü denetimin yetersiz olmasının düşük beyanda bulunma eğilimini artırdığı düşüncesine sahiptirler⁸. Bir başka deyişle, mükelleflerin yaşları ile denetimin önemi konusundaki düşünceleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Bu durum aşağıdaki tablo ve grafikten de izlenebilir.

Tablo: 10
Yaşa Göre Denetimin Yetersiz Olması Düşük Beyanda Bulunma Eğilimini Artırır
Sorusuna Verilen Cevapların Dağılımı

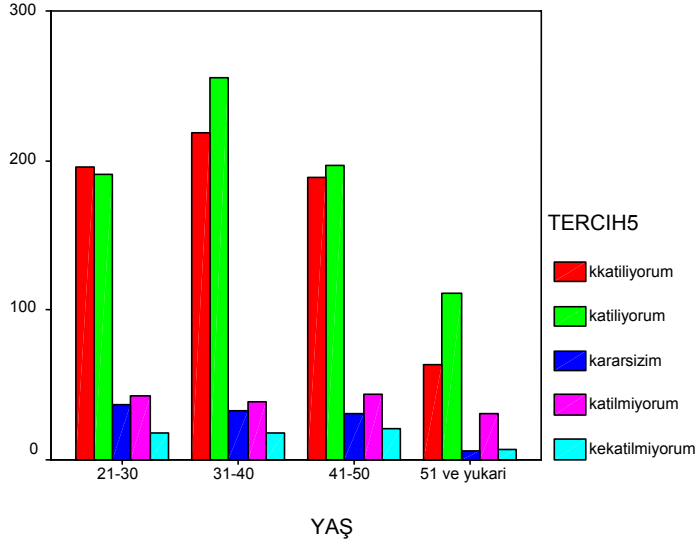
Çapraz Tablo

		TERCİH5					Toplam
		kesinlikle katılıyorum	katılıyorum	kararsızım	katılmıyorum	kesinlikle katılmıyorum	
YAŞ	21-30	196	191	37	43	18	485
	31-40	219	255	33	39	18	564
	41-50	189	197	31	44	21	482
	51 ve yukarı	64	111	6	31	7	219
Toplam		668	754	107	157	64	1750

$$\chi^2 = 27.443, \quad \alpha = 0.05, \quad \text{sd:12} \quad p=0,007$$

⁸ (TERCİH5): Denetimin yetersiz olması düşük beyanda bulunma eğilimini artırır? Sorusuna verilen cevapları temsil etmektedir.

Şekil: 5
Yaş Göre Denetimin Yetersiz Olması Düşük Beyanda Bulunma Eğilimini Artırır
Sorusuna Verilen Cevapların Dağılımı



6. Her yaş grubundaki mükelleflerin ortalama %48,3'ü vergilerin mahalli idareler tarafından toplanmasından yana iken %31,5'i ise tam tersi düşünceye sahiptir. Mükelleflerin %20,1 gibi önemli bir kısım ise bu konuda kararsızdır. Bir başka ifadeyle mükelleflerin vergilerin mahalli idareler tarafından toplanmasının doğru beyanda bulunma eğilimini artıracığı yönündeki düşünceleri çok net değildir⁹. Bu durum aşağıdaki tablo ve grafikte de görülmektedir.

⁹ (TERCIH21): Vergilerin mahalli idareler tarafından toplanması doğru beyanda bulunma eğilimini artırır? Sorusuna verilen cevapları temsil etmektedir.

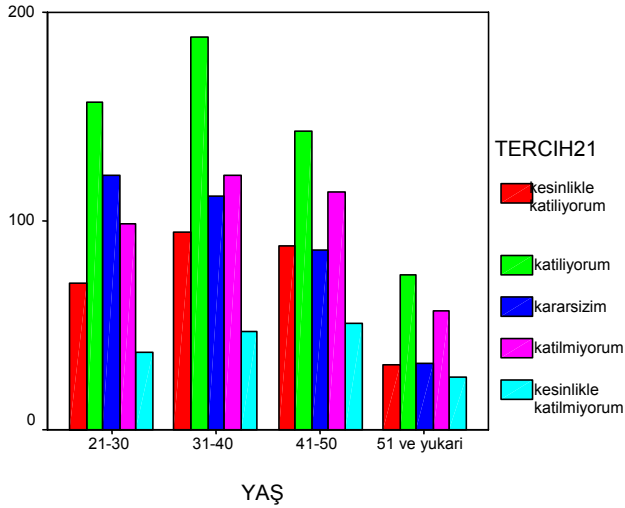
Tablo: 11
Yaşa Göre Vergilerin Mahalli İdareler Tarafından Toplanması Doğru Beyanda
Bulunma Eğilimini Artırır Sorusuna Verilen Cevapların Dağılımı

Çapraz Tablo

		TERCİH21					Toplam
		kesinlikle katılıyorum	katılıyorum	kararsızım	katılmıyorum	kesinlikle katılmıyorum	
YAŞ	21-30	70	157	122	99	37	485
	31-40	95	188	112	122	47	564
	41-50	88	143	86	114	51	482
	51 ve yukari	31	74	32	57	25	219
Toplam		284	562	352	392	160	1750

$$\chi^2=21.511, \quad \alpha = 0.05, \quad sd:12 \quad p=0,043$$

Şekil: 6
Yaşa Göre Vergilerin Mahalli İdareler Tarafından Toplanması Doğru Beyanda
Bulunma Eğilimini Artırır Sorusuna Verilen Cevapların Dağılımı



3.2. Cinsiyet

- Mükelleflerin cinsiyetleri ile **“cezaların artırılmasının beyanı olumlu yönde etkileyeceği düşüncesi”**¹⁰ (TERCIH4) arasında paralellik bulunmaktadır. Zira kadın mükelleflerin %82’si erkeklerin ise %74,8’i cezaların artırılmasının doğru beyanda bulunma eğilimini artıracığını düşünmektedir. Kararsızların sayısı birbirine yakın olmakla birlikte erkek mükelleflerde tersi düşünceye sahip olanların sayısı %18’dir. Bu sayı bayanlarda ise %10,3’dür. Bunda ankete katılanların yaklaşık %85’inin erkek olmasının da etkisi bulunmaktadır.

Tablo: 12

**Cinsiyete Göre Cezaların Artırılmasının Doğru Beyanda Bulunma Eğilimini Artırır
Sorusuna Vergilen Cevapların Dağılımı**

Çapraz Tablo

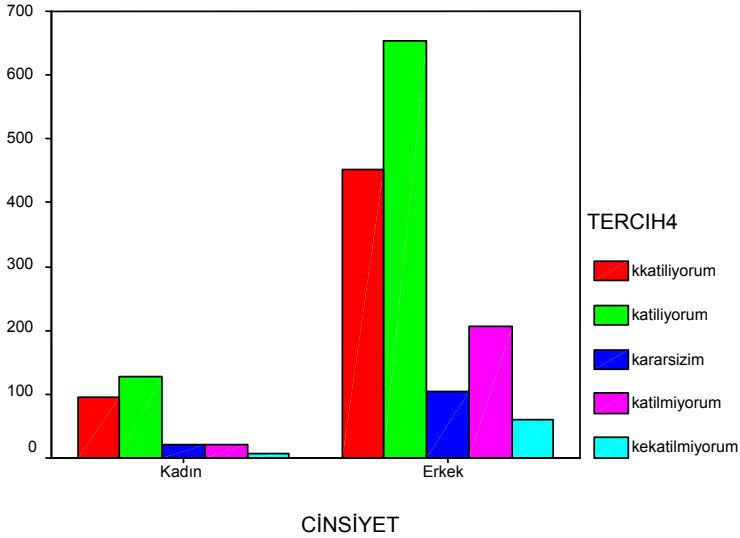
	TERCIH4					Toplam
	kesinlikle katılıyorum	katılıyorum	kararsızım	katılmıyorum	kesinlikle katılmıyorum	
CINSİYET Kadın	96	127	21	21	7	272
Erkek	453	654	105	206	60	1478
Toplam	549	781	126	227	67	1750

$$\chi^2=10.178, \quad \alpha = 0.05, \quad sd:4 \quad p=0,038$$

¹⁰ (TERCIH4): Cezaların artırılmasının doğru beyanda bulunma eğilimini artırır? Sorusuna verilen cevapları temsil etmektedir.

Şekil: 7

**Cinsiyete Göre Cezaların Artırılmasının Doğru Beyanda Bulunma Eğilimini Artırır
Sorusuna Vergilen Cevapların Dağılımı**



3.3. Eğitim Durumu

Eğitim durumu ile “**vergi aff-kayıt dışı ekonomi ilişkisi**”, “**verginin toplanma yöntemi**” ve “**verginin harcandığı yer**” ile ilgili düşünceler arasında anlamlı farklılıklar bulunmaktadır. Söz konusu farklılıklardan her biri aşağıda açıklanmıştır.

1. Vergi affının kayıt dışı ekonomiyi önleme noktasında olumlu neticeler vereceği konusunda¹¹ çok da büyük bir duyarlılık bulunmamaktadır. Bu her eğitim seviyesi için geçerlidir. Zira toplam mükelleflerin ancak %45’i bu konuda olumlu düşünceye sahip iken daha büyük bir kısmı kararsız ya da olumsuz bir düşünce taşımaktadır. Bununla birlikte dikkat çeken nokta eğitim seviyesi yükseldikçe vergi affının olumlu politikalar üretmede, kayıt dışı ekonominin kayda alınmasında bir araç olarak kullanılabileceği düşüncesi biraz daha belirginleşmektedir. Nitekim üniversite ve yüksek lisans mezunlarına bakıldığında sırasıyla %47,2 ve %48,1 ile ortalamanın üzerine çıktığı görülmektedir. Bu durum aşağıdaki tablo ve grafikte de ifade edilmektedir.

¹¹ (TERCIH11): Vergi afları kayıt dışı ekonominin kayda alınmasına katkı sağlar? Sorusuna verilen cevapları temsil etmektedir.

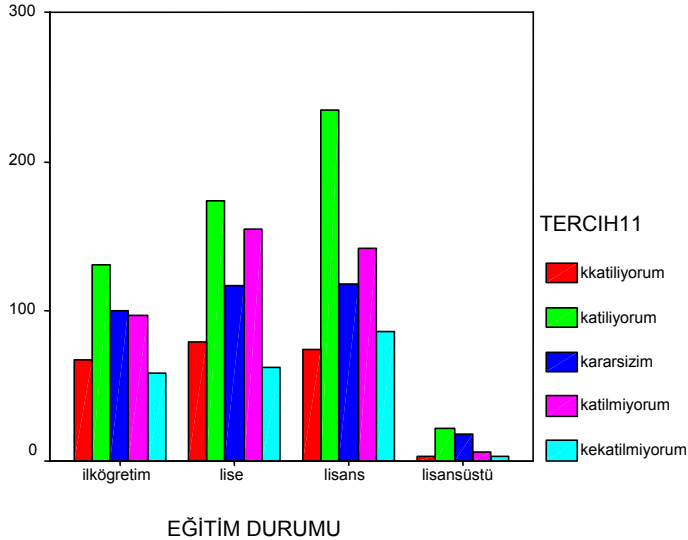
Tablo: 13
Eğitim Durumuna Göre Vergi Afları Kayıt Dışı Ekonominin Kayda Alınmasına
Katkı Sağlar Sorusuna Verilen Cevapların Dağılımı

Çapraz Tablo

		TERCİH11					Toplam
		kesinlikle katılıyorum	katılıyorum	kararsızım	katılmıyorum	kesinlikle katılmıyorum	
EĞİTİM DURUMU	ilköğretim	68	131	100	97	59	455
	lise	79	174	117	155	63	588
	lisans	75	234	118	142	86	655
	lisansüstü	3	22	18	6	3	52
Toplam		225	561	353	400	211	1750

$$\chi^2 = 29.926, \quad \alpha = 0.05, \quad \text{sd:12} \quad p=0,003$$

Şekil: 8
Eğitim Durumuna Göre Vergi Afları Kayıt Dışı Ekonominin Kayda Alınmasına
Katkı Sağlar Sorusuna Verilen Cevapların Dağılımı



2. Eğitim durumu açısından bakıldığında mükelleflerin vergilerin mahalli idareler tarafından toplanmasının daha iyi olacağı konusunda¹² tam anlamıyla bir fikir birliği içinde olduklarını söylemek güçtür. Ortalama olarak her eğitim seviyesinde mükelleflerin %48,3'ü vergilerin mahalli idareler tarafından toplanmasının faydalı olacağını düşünürken daha büyük bir çoğunluğu bu konuda kararsız ya da olumsuz düşünceye sahiptir. Ancak dikkat çeken nokta üniversite mezunlarının ve lisansüstü eğitim yapanların yüzde olarak daha büyük bir çoğunluğunun mahalli idareler tarafından vergilerin toplanmasının daha olumlu olacağı görüşünü taşımalarıdır. Üniversite mezunlarının %49,3'ü lisansüstü mezunlarının ise %57,7 si mahalli idarelerden yana görüş belirtmişlerdir. Her iki oran da ortalamanın üzerindedir. Bu durum aşağıdan da izlenebilmektedir.

Tablo: 14

Eğitim Durumuna Göre Vergilerin Mahalli İdareler Tarafından Toplanması Doğru Beyanda Bulunma Eğilimini Artırır Sorusuna Verilen Cevapların Dağılımı

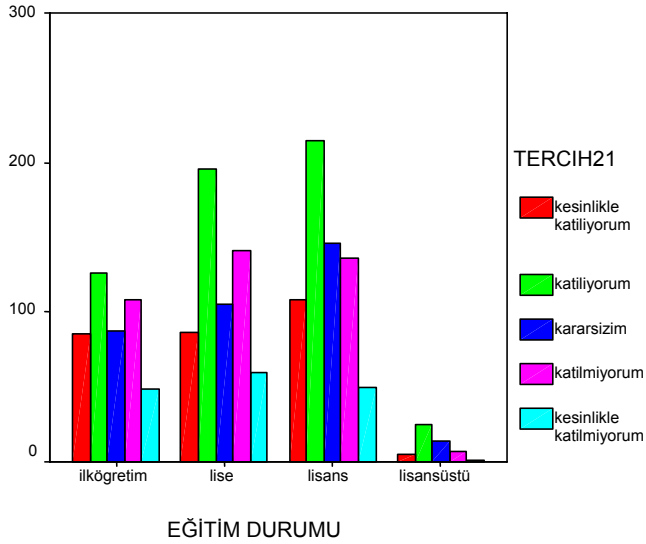
Çapraz Tablo

		TERCIH21					Toplam
		kesinlikle katılıyorum	katılıyorum	kararsızım	katılmıyorum	kesinlikle katılmıyorum	
EĞİTİM DURUMU	ilköğretim	85	126	87	108	49	455
	lise	86	196	105	141	60	588
	lisans	108	215	146	136	50	655
	lisansüstü	5	25	14	7	1	52
Toplam		284	562	352	392	160	1750

$$\chi^2=26.063, \quad \alpha = 0.05, \quad \text{sd:12} \quad p=0,011$$

¹² (TERCIH21): Vergilerin mahalli idareler tarafından toplanması doğru beyanda bulunma eğilimini artırır? Sorusuna verilen cevapları temsil etmektedir.

Şekil: 9
**Eğitim Durumuna Göre Vergilerin Mahalli İdareler Tarafından Toplanması Doğru
Beyanda Bulunma Eğilimini Artırır Sorusuna Verilen Cevapların Dağılımı**



3. Her eğitim seviyesinde verginin nereye harcandığı önemli olmakla birlikte, mükelleflerin eğitim durumları yükseldikçe¹³ ödedikleri verginin nereye harcandığı konusundaki duyarlılıkları daha da artmaktadır¹⁴. Nitekim ilköğretim mezunlarının %39,8'i ödenen verginin nereye sarf edildiğinin önemli olduğunu düşünüyorken, bu oran lise mezunlarında %42,7, üniversite mezunlarında %45,2 ve lisansüstü eğitim yapan mükelleflerde ise %69,2 olmuştur. Bu manzara aşağıdaki tablo ve grafikte de açık bir şekilde görülmektedir.

¹³ (EĞİTİM DURUMU): Eğitim durumunun kısaltmasıdır.

¹⁴ (TERCIH9): Ödenen verginin nereye sarf edildiği doğru beyanda bulunma eğilimini artırır? Sorusuna verilen cevapları temsil etmektedir.

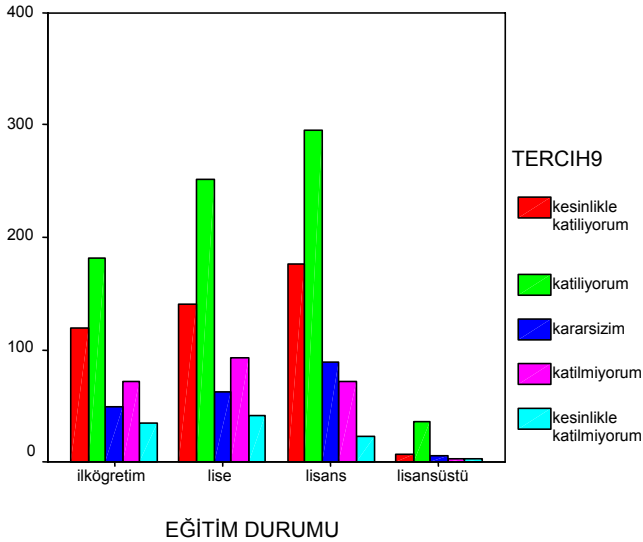
Tablo: 15
Eğitim Durumuna Göre Ödenen Verginin Nereye Sarf Edildiği Doğru Beyanda
Bulunma Eğilimini Artırır Sorusuna Verilen Cevapların Dağılımı

Çapraz Tablo

		TERCİH9					Toplam
		kesinlikle katılıyorum	katılıyorum	kararsızım	katılmıyorum	kesinlikle katılmıyorum	
EĞİTİM DURUMU	ilköğretim	119	181	49	72	34	455
	lise	141	251	62	93	41	588
	lisans	176	296	89	72	22	655
	lisansüstü	7	36	5	2	2	52
Toplam		443	764	205	239	99	1750

$$\chi^2 = 38.591, \quad \alpha = 0.05, \quad \text{sd:12} \quad p=0,000$$

Şekil: 10
Eğitim Durumuna Göre Ödenen Verginin Nereye Sarf Edildiği Doğru Beyanda
Bulunma Eğilimini Artırır Sorusuna Verilen Cevapların Dağılımı



3.4. Denetim Geçirme Sıklığı

Denetim geçirme sıklığı¹⁵ ile “faaliyet yılı”¹⁶, “af beklentisi”¹⁷, “denetlenme ihtimali”¹⁸, arasında anlamlı farklılık bulunmaktadır. Söz konusu ilişkiler aşağıda ayrı ayrı ifade edilmiştir.

1. İşletmenin faaliyet süresi arttıkça denetim geçirme sayısı da doğal olarak artmaktadır. Nitekim 1–5 yıl arasında faaliyette bulunan ve hiç denetim geçirmeyen mükellef sayısı %52,6 iken, bu sayı 5–10 yıl arası faaliyet gösterenlerde %32,3’e, 10–20 yıl arası faaliyet gösterenlerde ise % 21,1’e düşmektedir. 20 yıl ve daha fazla süreyle faaliyette bulunan işletmelerde ise %26,8 olmuştur. Aşağıda da bu durum tablo ve grafik ile ifade edilmektedir.

Tablo: 16
Faaliyet Yılına Göre Denetlenebilmek İhtimali Doğru Beyanda Bulunma Eğilimini Artırır Sorusuna Verilen Cevapların Dağılımı

Çapraz Tablo

		DENETİM GEÇİRME					Toplam
		hiç	1 kez	2-5 kez	5-10 kez	10-20 kez	
FAALİYET YILI	1-5	262	99	107	20	10	498
	5-10	153	122	145	40	13	473
	10-20	104	108	186	69	25	492
	20 ve daha fazla	77	27	81	51	51	287
	Toplam	596	356	519	180	99	1750

$$\chi^2=262.697, \quad \alpha = 0.05, \quad \text{sd:12} \quad p=0,000$$

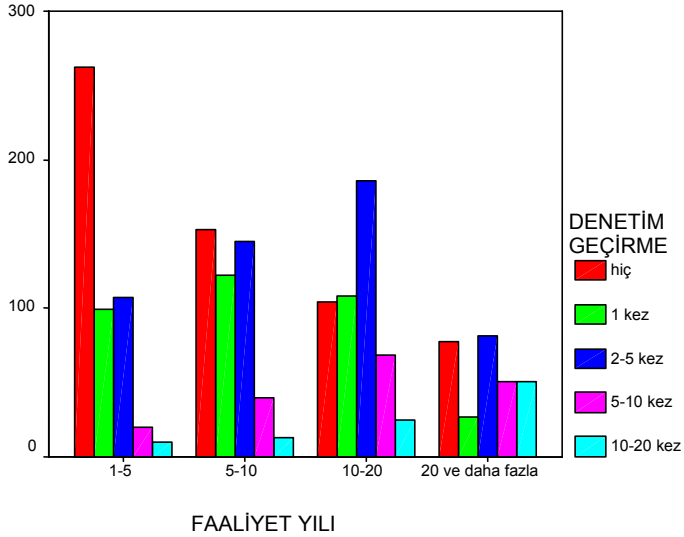
¹⁵ (DENETİM GEÇİRME): Denetim geçirme sıklığı ifadesinin kısaltmasıdır.

¹⁶ (FAALİYET YILI): Faaliyet yılı ifadesinin kısaltmasıdır.

¹⁷ (AF ARALIĞI): Af aralığı ifadesinin kısaltmasıdır.

¹⁸ (TERCİH3): Denetlenebilmek ihtimali doğru beyanda bulunma eğilimini artırır? Sorusuna verilen cevapları temsil etmektedir.

Şekil: 11
Faaliyet Yılına Göre Denetlenebilmek İhtimali Doğru Beyanda Bulunma Eğilimini
Artırır Sorusuna Verilen Cevapların Dağılımı



2. Hiç denetlenmeyen ya da tam tersine çok sık denetlenen mükellefler hiç affın çıkmamasından yanadır. Nitekim hiç denetlenmeyenlerin % 56,9'u ile 10–20 kez denetlenenlerin ise %52,5'i hiç affın çıkmasından yana iken tam tersine 1 kez denetlenenlerin hiç denetlenmeyenlere kıyasla %42,7'si 2–5 kez denetlenenlerin ise % 40,3'ü hiç af çıkmamasını istemektedirler. Aşağıdaki tablo ve grafik bu durum ile ilgilidir.

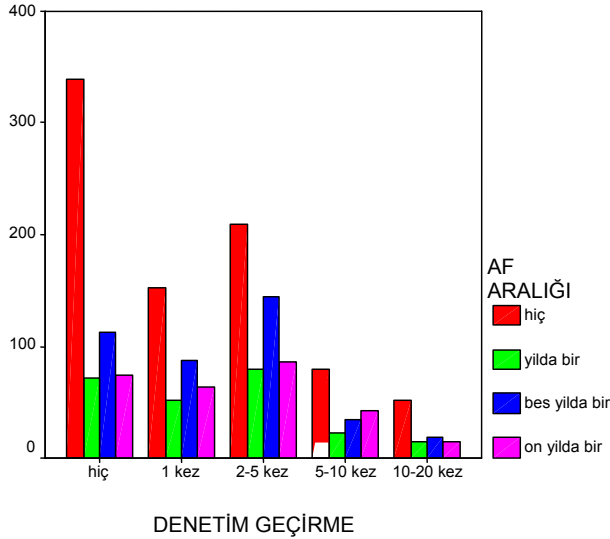
Tablo: 17
Denetim Geçirme Sıklığına Göre Vergi Affının Hangi Aralıkla Olmasını İstersiniz
Sorusuna Verilen Cevapların Dağılımı

Çapraz Tablo

		AF ARALIĞI				Toplam
		hiç	yilda bir	bes yilda bir	on yilda bir	
DENETİM	hiç	339	71	112	74	596
GEÇİRME	1 kez	152	52	88	64	356
	2-5 kez	209	80	144	86	519
	5-10 kez	80	23	35	42	180
	10-20 kez	52	15	18	14	99
Toplam		832	241	397	280	1750

$$\chi^2=46.532, \quad \alpha = 0.05, \quad \text{sd:12} \quad p=0,000$$

Şekil: 12
Denetim Geçirme Sıklığına Göre Vergi Affının Hangi Aralıkla Olmasını İstersiniz
Sorusuna Verilen Cevapların Dağılımı



3. Mükelleflerin denetim geçirme sıklıkları ile denetime olan bakış açıları arasında bir paralellik bulunmaktadır. Denetim sıklığı arttıkça denetimin beyana olumlu yönde katkı sağlayacağı yönündeki eğilim de yükselmektedir. Ancak öncelikle şunu belirtmek gerekir ki hiç denetim geçirmeyen mükellef çok sık denetim geçiren mükellef de ayırım gözetmeksizin denetlenme olasılığının bile beyanı olumlu yönde etkileyeceğini düşünmektedir. Öte yandan denetim sıklığı arttıkça bu eğilim daha da güçlenmektedir. Zira hiç denetim geçirmeyen mükelleflerin %79,3'ü denetlenme ihtimalinin doğru beyanda buluna eğilimini arttıracaklarını düşünüyorken, bu eğilim 1 kez denetim geçirenlerde % 80,3, 2-5 kez denetim geçirenlerde %80, 5-10 kez denetim geçirenlerde % 76,1, 10-20 kez denetim geçirenlerde ise %81,8 ile en yüksek değere ulaşmıştır. 5-10 kez denetim geçirenlerde oranın biraz düşük çıkmasının nedeni ise kararsızların çokluğudur. Bu grupta kararsızların oranı diğerlerine göre oldukça yüksek olup % 11,7 olmuştur. Netice itibariyle ister hiç ister çok denetlensin mükelleflerin ortalama %79,5'i denetimin öneminin farkında bulunmaktadır. Buna % 7,5 ile kararsızları da ilave ettiğimizde mükelleflerin çok küçük bir kısmı dışında denetim ile ilgili düşüncelerinin olumlu olduğu görülmektedir. Bu durum aşağıdaki tablo ve grafiğe de yansımıştır.

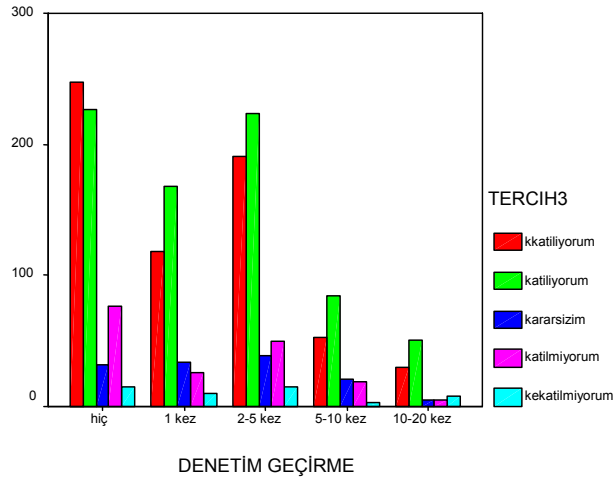
Tablo: 18
Denetim Geçirme Sıklığına Göre Denetlenmek İhtimali Doğru Beyanda Bulunma Eğilimini Artırır Sorusuna Verilen Cevapların Dağılımı

Çapraz Tablo

		TERCİH3					Toplam
		kesinlikle katılıyorum	katılıyorum	kararsızım	katılmıyorum	kesinlikle katılmıyorum	
DENETİM GEÇİRME	hiç	247	226	32	76	15	596
	1 kez	118	168	34	26	10	356
	2-5 kez	191	224	39	50	15	519
	5-10 kez	53	84	21	19	3	180
	10-20 kez	30	51	5	5	8	99
Toplam		639	753	131	176	51	1750

$$\chi^2=46.396, \quad \alpha = 0.05, \quad \text{sd:16} \quad p=0,000$$

Şekil: 13
Denetim Geçirme Sıklığına Göre Denetlenmek İhtimali Doğru Beyanda Bulunma Eğilimini Artırır Sorusuna Verilen Cevapların Dağılımı



3.5. Vergi Affı

Vergi affının olması istenen aralıkları ile “**vergi affının düşük beyanda bulunma eğilimini artıracığı**”¹⁹ yönündeki eğilimler arasında anlamlı farklılıklar bulunmaktadır. Doğal olarak hiç af istemeyen mükelleflerin %67,4’ü vergi affının olumsuz neticeler doğuracağını düşünmektedir. Buna %11,3 olan kararsızlar da eklendiğinde oran daha da yükselmektedir. Bu oran af beklentisi içerisinde olan mükelleflerde biraz daha düşmektedir. Ancak genel anlamda bütün mükellefler ortalama olarak %64,6 oranında vergi affının doğru beyanda bulunma eğilimini azaltacağı düşüncesine sahiptir. Yukarıda da ifade edildiği gibi mükelleflerdeki af beklentisi arttıkça vergi affı ile ilgili olumsuz düşünceler de biraz daha azalmaktadır. Nitekim hiç af istemeyenlerdeki %67,4’lük oran yılda bir af isteyenlerde %61, beş yılda bir af isteyenlerde %62,5, on yılda bir af isteyenlerde ise yine %62,5 olmuştur. Aşağıdaki tablo ve grafikten bu durum açıkça görülebilmektedir.

Tablo: 19
Af Aralığı ile Vergi Affı Düşük Beyanda Bulunma Eğilimini Artırır Sorusuna Verilen Cevapların Dağılımı

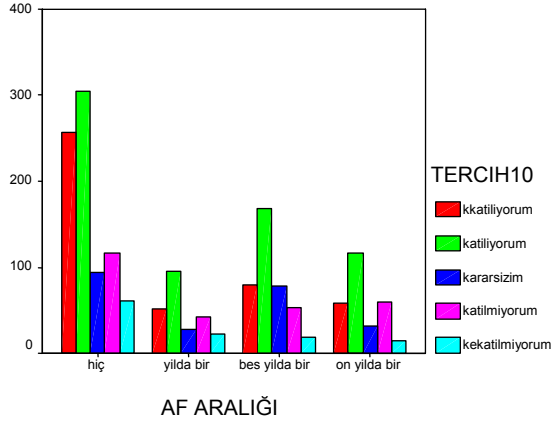
Çapraz Tablo

		TERCİH10					Toplam
		kesinlikle katılıyorum	katılıyorum	kararsızım	katılmıyorum	kesinlikle katılmıyorum	
AF ARALIĞI	hiç	257	304	94	116	61	832
	yılda bir	52	95	28	43	23	241
	beş yılda bir	80	168	78	53	18	397
	on yılda bir	58	117	32	59	14	280
Toplam		447	684	232	271	116	1750

$$\chi^2=53.085, \quad \alpha = 0.05, \quad \text{sd:12} \quad p=0,000$$

¹⁹ (TERCİH10): Vergi affı düşük beyanda bulunma eğilimini artırır? Sorusuna verilen cevapları temsil etmektedir.

Şekil: 14
Af Aralığı ile Vergi Affı Düşük Beyanda Bulunma Eğilimini
Artırır Sorusuna Verilen Cevapların Dağılımı



- Benzer şekilde mükellefler affa karşı oldukları gibi “**vergi affının kayıt dışı ekonomini kayda alınması**” noktasında²⁰ da olumlu netice vermeyeceği görüşündedir. Ancak bu görüş af beklentisi arttıkça biraz daha ters yönde gelişmektedir. Nitekim iç af çıkmasını istemeyen mükelleflerin sadece %35,9’u affın kayıt dışı ekonominin kayda alınmasına katkı sağlayacağını düşünüyorken bu oran af beklentisi arttıkça biraz daha yükselmektedir. Şöyle ki yılda bir af isteyenlerde oran %54,8’e kadar çıkmaktadır. 5 yılda bir af bekleyenlerde %51,4 ve on yılda bir af bekleyenlerde ise 53,9 olmaktadır.

²⁰ (TERCIH11): Vergi affı kayıt dışı ekonominin kayda alınmasına katkı sağlar? Sorusuna verilen cevapları temsil etmektedir.

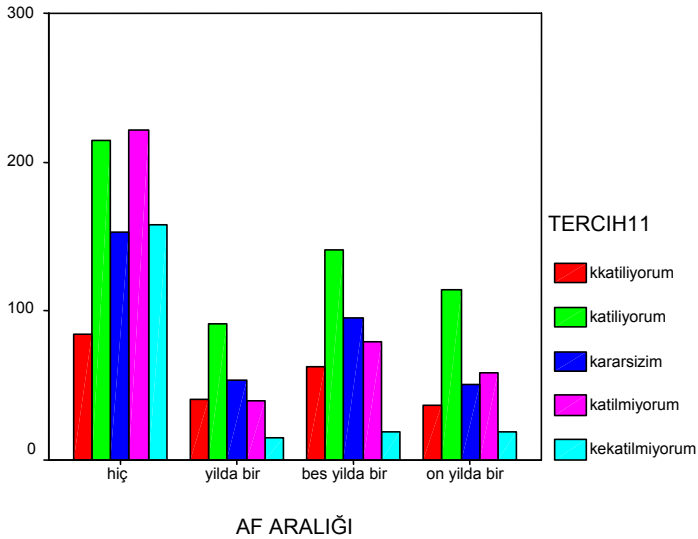
Tablo: 20
Af Aralığı ile Vergi Affı Kayıt Dışı Ekonomini Kayda Alınmasına Katkı Sağlar
Sorusuna Verilen Cevapların Dağılımı

Çapraz Tablo

		TERCİH11					Toplam
		kesinlikle katılıyorum	katılıyorum	kararsızım	katılmıyorum	kesinlikle katılmıyorum	
AF	hiç	84	215	153	222	158	832
ARALIĞI	yılda bir	41	91	54	40	15	241
	bes yılda bir	63	141	95	79	19	397
	on yılda bir	37	114	51	59	19	280
Toplam		225	561	353	400	211	1750

$$\chi^2 = 111.918, \quad \alpha = 0.05, \quad \text{sd:12} \quad p=0,000$$

Şekil: 15
Af Aralığı ile Vergi Affı Kayıt Dışı Ekonomini Kayda Alınmasına Katkı Sağlar
Sorusuna Verilen Cevapların Dağılımı



- Gelir dağılımının adil olmadığını düşünen mükelleflerin % 48,2'si **hiç af çıkmamasından** yana iken, %22,2'si ise 5 yılda bir af çıkmasından yanadır. Aynı şekilde gelir dağılımının adil olduğunu düşünen az sayıda mükellefin de büyük bir kısmı benzer düşünceye sahip olup %33,3'ü hiç af çıkmamasını, %32,1'i ise 5 yılda bir af çıkmasını istemektedirler. Dolayısıyla kendi içinde tutarlı bir değerlendirme söz konusu olup mükellefler gelir dağılımının adil olmadığını ve sürekli af çıkmasının bunu daha da olumsuz yönde etkileyeceğini düşünmektedirler. Azınlıkta kalan ve tersi düşünceye sahip olan mükellefler dahi benzer şekilde ya af olmamasından ya da beş yılda bir olmasından yana görüş belirtmişlerdir.

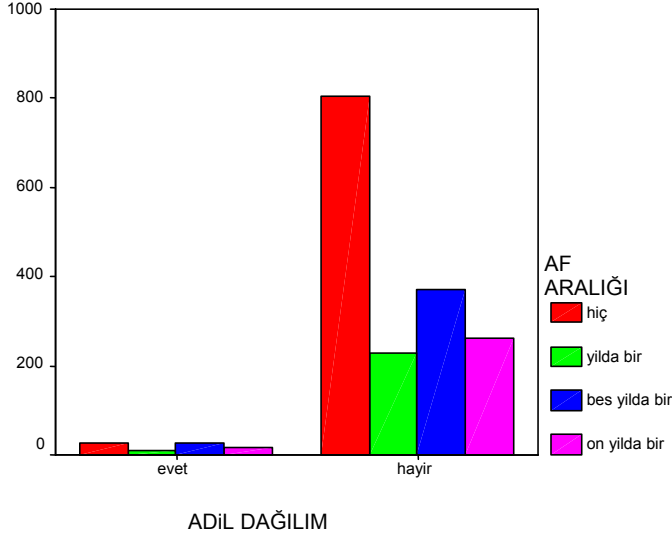
Tablo: 21
Gelirin Adil Dağılımı İle Vergi Affının Hangi Aralıkta Olmasını İstersiniz Sorusuna Verilen Cevapların Dağılımı

Çapraz Tablo

		AF ARALIĞI				Toplam
		hiç	yılda bir	bes yılda bir	on yılda bir	
ADIL DAĞILIM	evet	27	11	26	17	81
	hayır	805	230	371	263	1669
Toplam		832	241	397	280	1750

$$\chi^2=8.247, \quad \alpha = 0.05, \quad \text{sd:3} \quad p=0,041$$

Şekil: 16
Gelirin Adil Dağılımı İle Vergi Affının Hangi Aralıkta Olmasını İstersiniz
Sorusuna Verilen Cevapların Dağılımı



4. Sonuç ve Değerlendirme

Mükelleflerin yaşları ile vergiye karşı tutum ve davranışları arasında anlamlı bir kısım ilişkiler saptanmıştır. Şöyle ki, yaş ilerledikçe affa kaşı olma düşüncesi artmaktadır. Öte yandan gençler 5 yılda bir af beklentisi içerisinde girmiş durumdadır. Her yaş grubunda denetimin ve cezaların arttırılması konularında görüş birliği hâkimdir. Cinsiyet itibariyle de aynı düşünce paylaşılmaktadır.

Eğitim durumu açısından bakıldığında dikkat çeken nokta eğitim seviyesi yükseldikçe vergi affının olumlu politikalar üretmede, kayıt dışı ekonominin kayda alınmasında bir araç olarak kullanılabileceği düşüncesi biraz daha belirginleşmektedir. Dikkat çeken bir diğer nokta da üniversite mezunlarının ve lisansüstü eğitim yapanların yüzde olarak daha büyük bir çoğunluğunun mahalli idareler tarafından vergilerin toplanmasının daha olumlu olacağı görüşünü taşımalarıdır. Ayrıca eğitim durumu yükseldikçe ödedikleri verginin nereye harcadığı konusundaki duyarlılık da artmaktadır.

Denetimin vergilemedeki önemine binaen yapılan tespitlere göre, hiç denetlenmeyen ya da tam tersine çok sık denetlenen mükelleflerin hiç affın çıkmamasından yana oldukları görülmüştür. Mükelleflerin denetim geçirme sıklıkları ile

denetime olan bakış açıları arasında da bir paralellik bulunmaktadır. Denetim sıklığı arttıkça denetimin beyana olumlu yönde katkı sağlayacağı yönündeki eğilim de yükselmektedir.

Son olarak vergi affı konusunda ise; mükellefler sürekli af çıkmasının gelir dağılımını daha da olumsuz yönde etkileyeceğini düşünmektedirler.

Kaynakça

- Andreoni, James, Brian Erard ve Jonathan Feinstein (1998), “Tax Compliance”, *Journal of Economic Literature*, (36), 818–861.
- Bayraklı, Hasan Hüseyin, Naci Tolga Saruç ve İsa Sağbaş (2004), “Vergi Kaçırma Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi ve Vergi Kaçaklarının Önlenmesi: Anket Çalışmasının Bulguları”, *Yaklaşım Yayınları*, Ankara, 204–254.
- Bülbül, Serpil Ergün (2001), *Çözümsel İstatistik*, Alfa yayınları: 1006, Dizi No: 81, İstanbul.
- Çelikkaya, Ali (2002), “Mükelleflerin Vergiye Gönüllü Uyumunu Etkileyen Faktörler”, *E-Akademi Dergisi*, (5), <<http://www.e-akademi.org/arsiv.asp?sayi=5>>, 28.07.2007.
- Çelikkaya Ali, Hüseyin Gürbüz (2006), “Mükelleflerin Vergiye Gönüllü Uyumunu Etkileyen Faktörlerin Analizi: Bir Alan Çalışması”, *İktisat-İşletme ve Finans Dergisi*, (10), 135–139.
- Çoban, Hilmi ve Selami Sezgin (2004), “Vergi Mükelleflerinin Davranışları Üzerine Ampirik Bir İnceleme: Denizli Örneği”, *XIX. Maliye Sempozyumu*, 10–14 Mayıs 2004 Uludağ Üniversitesi, Antalya, 776–792.
- Gerçek, Adnan ve Mehmet Yüce (1998), *Mükelleflerin Vergiye Bakışı Açısından Türk Vergi Sisteminin Değerlendirilmesi*, Bursa Ticaret Odası.
- Kolçak, Menşure (2000), *Erzurum'daki Mükelleflerin Vergi Karşısındaki Durumu*, Ticaret ve Sanayi Odası Eğitim Yayınları, Erzurum.
- Muter, Naci, Süreyya Sakınç ve Kemal Çelebi (1993), *Mükelleflerin Vergi Karşısındaki Tutum ve Davranışlarının Araştırılması*, Manisa.

Mikrofinans Sistemi ve Ticari Bankaların Mikrofinans Sistemindeki Yeri

Emine ÖNER

Pınar OKAN

Soner GÖKTEN

Nevzat AYPEK

emineoner@gazi.edu.tr

pinar.okan@gazi.edu.tr

soner.gokten@gazi.edu.tr

naypek@gazi.edu.tr

Microfinance System and the Place of Commercial Banks in Microfinance System

Abstract

Currently, approximately one fifth of the world's population try to live with less than 1 dollar per day and the challenge with the poverty becomes more important as time goes on. Microfinance system, which becomes important while challenging with poverty, consists of financial services and credits for poor people in order to work for their own living and discover their potentials. Microfinance system, which came into the scene with the presentation of micro credit service in the years of 1970s, was made broader as a result of being understood that poor people needs financial services such as savings, insurance, and cash transfer services rather than loans. As new institutions are established, the service spectrum of microfinance is expanded that is to say there is a diversification of financial products. As a matter of fact, since the years of 1990s while non-governmental organizations transform into commercial banks or specialized financial institutions, commercial banks also began to present microfinance services by using different models. In this study, microfinance system, successful microfinance institutions that transformed from non-governmental organizations to commercial banks and models of commercial banks using to present microfinance services are examined in order to provide contribution to microfinance applications in Kyrgyzstan.

Key Words : Poverty, Microcredit, Microfinance, Microfinance Institution, Commercial Banks.

JEL Classification Codes : G21, G23, L31.

Özet

Halen nüfusun yaklaşık beşte birinin günde bir dolardan daha azıyla yaşamaya çalıştığı dünyamızda yoksullukla mücadele gün geçtikçe daha büyük önem taşımaktadır. Yoksullukla mücadelede ön plana çıkan mikrofinans sistemi, düşük gelirli insanlara kendi geçimlerini sağlamaları, kendi potansiyellerini ortaya çıkarmaları ve kendi işletmelerini kurmaları için verilen kredi ve diğer finansal hizmetleri içermektedir. 1970'li yıllarda sadece mikrokredi hizmetinin sunulmasıyla başlayan mikrofinans sistemi, yoksulların kredi dışında tasarruf, sigorta, para transferi gibi diğer finansal hizmetlere de ihtiyacının olduğunun anlaşılmasıyla bunları da kapsayacak şekilde genişletilmiştir. Mikrofinansın hizmet yelpazesinin genişletilmesi yani finansal ürünlerin çeşitlendirilmesi mikrofinans dünyasına yeni kuruluşların katılmasıyla sonuçlanmıştır. Nitekim 1990'lı yıllardan bu yana sivil toplum örgütleri ticari bankalara ya da özel yasalarla mikrofinans kuruluşlarına dönüştürken, ticari bankalar da değişik modeller kullanarak mikrofinans hizmeti sunmaya başlamışlardır. Kırgızistan'daki mikrofinans uygulamalarına katkı sağlaması amacıyla bu çalışmada mikrofinans sistemine, sivil toplum örgütlerinden ticari bankalara dönüşen başarılı mikrofinans kuruluşlarına ve ticari bankaların mikrofinans hizmeti sunmada kullandıkları modellere yer verilmektedir.

Anahtar Sözcükler : Yoksulluk, Mikrokredi, Mikrofinans, Mikrofinans Kuruluşları, Ticari Bankalar.

Acknowledgement

The *Abstract* of this paper is also being printed in “The Proceedings” book of 2nd International Symposium on Public Finance: Recent Fiscal Problems in Transitional Economies which was held by the Public Finance Department of the Faculty of Economics and Administrative Sciences of Kyrgyzstan – Turkey MANAS University, on October 24-27, 2007.

Beyan

Kırgızistan-Türkiye MANAS Üniversitesi, İ.İ.B.F. Maliye Bölümü tarafından 24–27 Ekim 2007 tarihleri arasında Bişkek’te düzenlenen 2. Uluslararası Kamu Maliyesi Sempozyumunda sunulan aynı başlıklı çalışmanın özeti “The Proceedings” kitabında ayrıca basılmıştır.

1. Giriş

1970’li yıllarda Bangladeş’te Muhammed Yunus’un önderliğinde “Grameen Mikrokredi Projesi” olarak ortaya çıkan mikrofinans sistemi, otuz yılı aşkın bir sürede hızlı bir gelişme göstermiştir. Söz konusu gelişme rakamlara dökülecek olursa sistem, 2006 yılı itibariyle, 111 ülkede 3.133 mikrofinans kuruluşu ile yaklaşık 114 milyon müşteriye ulaşmış durumdadır. Ayrıca ulaşılan müşterilerden yaklaşık 82 milyonu ilk kredilerini almadan önce bulundukları ülkenin yoksulluk sınırının altında yaşayan kişilerdir. Ulaşılan yoksul müşterilerin %84,2’sini kadın müşterilerin oluşturması ise bir diğer dikkat çekici noktadır (Harris, 2006: 21).

Mikrofinans sistemi bu boyutlara ulaşmış olmasına rağmen dünyada 1- \$’ın altında bir gelirle yaşamak zorunda olan insan sayısı göz önüne alındığında hedef kitlenin çok büyük bir bölümüne henüz ulaşamadığı görülmektedir. Bölgeler bazında mikrofinans kuruluşlarının yoksul insanların ne kadarına ulaşabildiklerine bakıldığında, 2006 yılı itibariyle Asya’daki yoksul ailelerin %47,5’ine, Afrika’daki yoksul ailelerin %9,4’üne, Latin Amerika’dakilerin %14,9’una ve Avrupa’dakilerin %2,3’üne ulaşılmış olduğu görülmektedir (Harris, 2006: 25).

Söz konusu talebi karşılayabilmek için 70’li yıllardan bu yana dünyanın pek çok yerinde özellikle de az gelişmiş bölgelerde birlikler, sivil toplum örgütleri, kooperatifler gibi mikrokredi sunan kuruluşlar ortaya çıkmıştır. 90’lı yıllarda ise söz konusu kuruluşlar daha geniş kitlelere ulaşabilmek, finansal ürünlerini çeşitlendirebilmek gibi amaçlarla ticari bankalara ya da özel yasalarla mikrofinans kuruluşlarına dönüşmeye başlamışlardır. Aynı zamanda, faaliyet alanları daralan, rekabet nedeniyle kar marjlarını koruyamayan, pazarlarını genişletmek isteyen ticari bankalar da mikrofinans piyasası ile ilgilenmeye başlamışlardır.

2. Mikrokredi – Mikrofinans – Mikrofinans Kuruluşları

Mikrofinans genel olarak yoksul ya da aşırı yoksul olarak nitelenen düşük gelirli insanlara bankacılık hizmetlerinin sağlanması anlamına gelmektedir. Başka bir ifadeyle mikrofinans, düşük gelirli insanlara kendi geçimlerini sağlamaları, kendi potansiyellerini ortaya çıkarmaları ve kendi işletmelerini kurmaları için verilen kredi ve diğer finansal hizmetleri içermektedir.

Mikrofinans kavramı, genellikle mikrofinansın sunduğu hizmetlerden sadece biri olan mikrokredi kavramıyla karıştırılmaktadır. Bunun sebebi de, mikrofinansın 1970’li yıllarda sadece mikrokredi hizmetinin sunulmasıyla başlamış olmasıdır. Mikrokredi, genellikle kayıt dışı olarak faaliyet gösteren küçük işletmelere ya da kendi işini kurmak isteyen girişimcilere hammadde ve malzeme alımı, iş için gerekli makinelerin temini,

işletme sermayesi ihtiyacının karşılanması gibi amaçlarla verilen kredilerdir. Mikrofinans kavramı, mikrokredi kavramından çok daha geniş kapsamlıdır. Mikrofinans, yoksul insanların tüketim ihtiyaçlarını karşılamak, risklere karşı kendilerini korumak, geleceklerini garanti altına almak isteyeceklerini düşünmekte ve tasarruf, emeklilik, tüketici kredileri, sigorta ve para transferi gibi hizmetleri de sunmaktadır (Christen, Lyman ve Rosenberg, 2003: 1).

Mikrofinans kuruluşları ise banka ve diğer finansal kuruluşların hizmetlerine ulaşamayan yoksul kişilere yönelik faaliyet gösteren ve tasarruf, kredi, para transferi gibi finansal hizmetleri sunan kuruluşlardır. Mikrofinans kuruluşları, 1990'lı yıllardan sonra ortaya çıkmış olan organizasyonlardır. Yaklaşık 20 yıllık bir süredir yoksullara yönelik finansal hizmetleri sunan mikrofinans kuruluşları, tüm ticari işletmeler gibi süreklilik ve karlılık ilkeleri çerçevesinde yoksullara da hizmet sunulabileceğini göstermişlerdir.

3. Mikrofinans Sisteminin Gelişimi

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonraki yıllarda yoksulların finansal hizmetleri kullanmaya uygun olmadığına, verilen kredilerin geri dönmeyeceğine ve kâr ederek yoksullara hizmet sunulamayacağına inanılıyordu. Dünya nüfusunun çok önemli bir bölümünü oluşturan yoksul insanların finansal sisteme ulaşamamaları, içinde bulundukları kısır döngüyü kıramamaları ve yoksul kalmaya devam etmeleri anlamına geliyordu. Bunun üzerine 1950'li yıllarda devletler ve yardım kuruluşları, kalkınma projeleri ile bu kesimleri desteklemek için çalışmalar yapmaya başlamışlardır.

1950–1970 yılları arasında gelir ve üretimi desteklemek amacıyla küçük çiftçiler üzerinde yoğunlaşan kuruluşlar, sübvans kredilerle tarım sektörünü desteklemeye başlamışlardır. Fakat verilen bu krediler nadiren başarılı olmuştur. Başarısızlığın nedenleri ise kredi geri ödemelerinde takibin etkin olmaması nedeniyle sermayenin yavaş yavaş yok olması ve verilen kredilerin hedeflenen gruplardan ziyade imkânları iyi olan çiftçilerin elinde yoğunlaşması şeklinde sıralanabilir (Conroy and McGuire, 2000: 1–3).

1970'li yılların başlarında ise devletler ve yardım kuruluşları kayıt dışı sektörde faaliyet gösteren, ücret karşılığı iş bulamadığı için kuaförlük, ayakkabı tamirciliği, ürettiğini satma ya da perakendecilik gibi alanlarda kendi işini kurmaya çalışan kişiler üzerinde yoğunlaşmaya başlamışlardır. Bu kişilerin işlerini genişletememelerinin, gelirlerini artıramamalarının sebebinin, finansal sisteme ulaşamamaları olduğunun anlaşılmasıyla, bu kişileri geçici kredilerle ya da karşılıksız yardımlarla desteklemek yerine, yoksul kesime hizmet sunacak kalıcı bir finansal sistem kurmak üzerine çalışmalar yapılmaya başlanmıştır.

1970’li yıllarda Latin Amerika’da ve Güney Asya’da yoksulları özellikle de kadınları hedefleyerek başlayan mikrokredi programlarının en bilineni, Bangladeş’te Ekonomi Profesörü Muhammed Yunus tarafından başlatılan Grameen kredi projesidir. 1980’li yıllarda, mikrofinans, dünya çapında ilgi uyandırmaya başlamış ve pek çok ülkede kar amacı gütmeyen kuruluşlar şeklinde farklı ve ortak noktaları bulunan mikrofinans organizasyonları oluşturulmaya başlanmıştır. 1990’lı yıllarda ise bu organizasyonlar, yardımlarla ayakta kalmak yerine finansal açıdan kendi kendilerine yeten kurumlar haline gelebilmek ve bankaların sunmakta olduğu tüm finansal hizmetleri kendi hedef kitlelerine sunabilmek için bankalara ya da özel yasalarla mikrofinans kuruluşlarına dönüşmeye başlamışlardır.

4. Mikrofinans Sisteminin Hedef Kitlesi: Yoksullar

Mikrofinansın hedef kitlelerini mevcut finansal sisteme giriş imkânı bulamayan yoksullar, özellikle de kadınlar oluşturmaktadır. Ancak yoksulluğun da kendi içinde seviyeleri bulunmaktadır. Şekil 1’de belirtildiği üzere, mikrofinansın hedef kitlelerini yoksulluk sınırı yakınlarında bulunan aşırı ve orta yoksullar ile hassas derecede yoksul olmayanlar oluşturmaktadır. Muhtaç durumda olanların ise finansal imkânlardan önce karşılıksız yardımlarla desteklenmeleri gerekmektedir.

Şekil: 1
Mikrofinansın Hedef Kitlesi

			Y O K S U L			
Muhtaç	Aşırı Yoksul	Orta Yoksul	L U	Hassas Yoksul Değil	Yoksul Değil	Varlıklı
			K S I N I R I			

Kaynak: Cohen, M. ve D. Burjorjee (2002), *Mikrofinansın Etkileri*, CGAP, Washington D.C., Temmuz, s.1.

Şekil 1’de belirtilen yoksulluk sınırı ve ifade edilen yoksulluk kavramları ülkeden ülkeye değişiklik gösteren göreceli kavramlardır. Ancak genel kabuller doğrultusunda orta derecede yoksulların günlük kazancı 2 \$’ın altında olan, aşırı yoksulların ise günlük kazancı 1 \$’ın altında olan kişiler olduğu söylenebilir.

Mikrofinans kuruluşlarının hedef kitlesini yoksullar oluşturduğuna göre, mikrofinans kurumlarına olan ihtiyacı görmek açısından dünyada yoksulluğun boyutlarını ortaya koymak yerinde olacaktır.

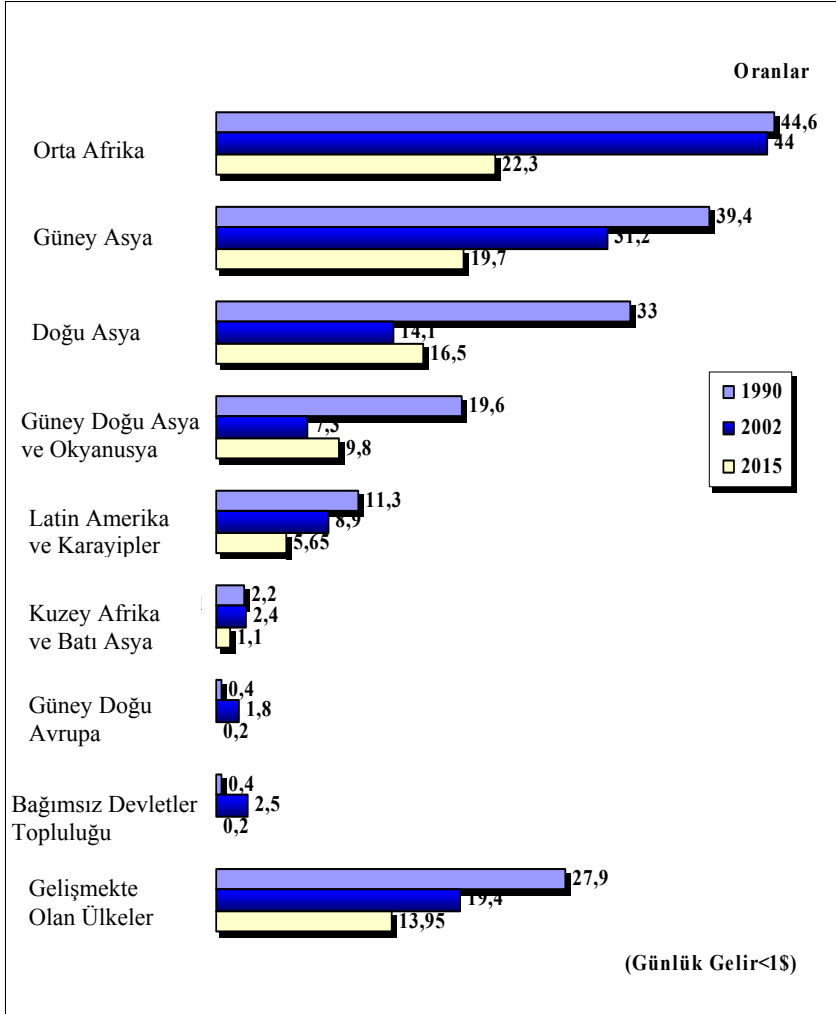
5. Dünyada Yoksulluğun Boyutları

Halen dünya nüfusunun beşte biri, yani yaklaşık bir milyardan fazla insan günde 1.-\$’dan daha azıyla yaşamaya çalışmaktadır. 1,5 milyar kişi ise günde 2.-\$’dan daha azıyla hayatını devam ettirmektedir. Yani dünya nüfusunun %40’ı yoksulluk içinde, çok zor koşullarda yaşamaktadır (Global Poverty Report, 2000: 2).

1990’lı yıllarda bu ve bunun gibi küresel sorunların farkına varan devletler, küresel anlamda kalkınmayı sağlamak adına çalışmalar yapmaya başlamışlardır. Bu çalışmalar neticesinde 2000 yılında “Bin Yıl Kalkınma Hedefleri” belirlenmiştir. Hedeflerin başında yoksullukla mücadele yer almakta olup, yoksullukla mücadelede başarılı olduğunda diğer hedefler de dolaylı olarak gerçekleşecektir. Bu nedenle yoksullukla mücadelede en etkili mekanizmalardan biri olan mikrofinans önem kazanmaktadır (United Nations, 2006: 4–22).

Bölgelere göre günlük kazancı 1 \$’ın altında olan kişi sayısının toplam nüfusa oranı Şekil 2’de görülmektedir.

Şekil: 2
Dünyada Yoksulluğun Boyutları



Kaynak: United Nations (2006), The Millennium Development Goals Report 2006, Newyork, s. 4,
<<http://mdgs.un.org/unsd/mdg/Resources/Static/Products/Progress2006/MDGReport2006>.

Bu tarihlerin seçilmesinin sebebi, 1990 yılının hedeflerin başladığı yıl, 2002 yılının hedeflere ulaşmak için verilen 25 yıllık sürenin yarısı ve 2015 yılının da hedeflerin bittiği yıl olmasıdır (United Nations, 2006: 4–22). Şekil 2’de Asya ülkelerinin hedeflenen noktaya genel olarak ulaştığı hatta aştığı görülmektedir. Ancak, hem yoksulluğun en yüksek oranda olduğu, hem de 12 yıl boyunca en az ilerlemenin kaydedildiği bölge Afrika’dır.

6. Mikrofinans Uygulamaları

Mikrofinans uygulamaları çerçevesinde dünyadaki, Türkiye’deki ve Kırgızistan’daki mikrofinans uygulamalarına değinilmektedir.

6.1. Dünyada Mikrofinans Uygulamaları

1970’li yıllarda ortaya çıkan ve amaçları doğrultusunda özellikle az gelişmiş bölgelerde yaygınlaşan mikrofinans sistemi, giriş bölümünde de belirtildiği üzere 2006 yılı itibarıyla, 111 ülkede 3.133 mikrofinans kuruluşu ile yaklaşık 114 milyon müşteriye ulaşmış durumdadır. Söz konusu gelişmeye paralel olarak dünyanın pek çok yerinde başarılı mikrofinans kuruluşları ortaya çıkmıştır. Ancak bu kısımda mikrofinans sisteminin ortaya çıkmasında ve dünya çapında yayılmasında önemli rol oynaması sebebiyle Grameen Bank hakkında bilgi verilmektedir.

1976 yılında Muhammed Yunus ve ekibinin yoksul kadınlara küçük miktartlı krediler kullandırmaya yönelik çalışmalarıyla başlayan Grameen kredi projesi başarılı uygulamaları sonucunda öncelikle Bangladeş Merkez Bankası ve diğer yerel bankalar tarafından, daha sonra ise IFAD, Ford Vakfı, Norad gibi uluslararası kuruluşlar tarafından desteklenerek daha geniş kitlelere ulaşmaya başlamış ve 1983 yılında çıkarılan özel bir tüzük ile sadece yoksullara yönelik olarak faaliyet gösteren bir bankaya, Grameen Bank’a dönüştürülmüştür. Grameen Bank’a, Merkez Bankası tarafından uygulanan denetim esnek olup geniş bir işletme özgürlüğü verilmiştir. Banka, döviz işlemleri dışında her türlü bankacılık işlemlerini yapabilecek yetkiye sahip olarak faaliyet göstermektedir (Grameen Bank, Erişim: 10.09.2007).

Hedef kitlesini fakirin fakiri olarak nitelenen kesimin özellikle de kadınların oluşturduğu Grameen Bank, bankaların sunduğu finansal hizmetlerden yoksulların da faydalanmasını sağlamak, yoksulların enformel kredi kullanıcıları tarafından sömürülmesini engellemek ve Bangladeş’in kırsal kesimlerinde yaşayan işsizlere kendi işlerini kurma fırsatı vermek gibi amaçlarla faaliyet göstermektedir (Grameen Bank, Erişim: 10.09.2007).

Grameen Bank üyelerine kredi ve tasarruf başta olmak üzere çok sayıda finansal hizmet sunmakta ve bu hizmetleri sunarken de ticari bankaların aksine üyelere ulaşmak için çaba sarfetmekte, üyelerinin ne kadar varlığı olduğundan ziyade ne kadar yoksul oldukları ile ilgilenmektedir. Ayrıca, Grameen Bank'ın kredi metodolojisinin temelini grup sistemi oluşturduğundan grup üyeleri birbirinin teminatı olmakta ve klasik anlamda bir teminata gerek kalmamaktadır (Yunus, 2002: 1–11).

1976 yılında 42 kadına 26 \$ kredi verilmesiyle başlayan Grameen kredi Projesi, 1983 yılında Grameen Bank'a dönüştürülmüş olup, Şubat 2007 itibariyle yaklaşık altı milyar dolar kredi dağıtmış ve yedi milyon müşteriye ulaşmış durumdadır. Ayrıca kuruluşundan bu yana hem yurt içi hem de yurt dışı kuruluşlardan büyük miktarda yardım fonu alan Grameen Bank, 1995 yılından bu yana herhangi bir yardım fonuna ihtiyaç duymadan faaliyetlerini sürdürebilmektedir (Yunus, 2007: 2).

6.2. Türkiye’de Mikrofinans Uygulamaları

Türkiye’de, dünyada uygulanan anlamda bir mikrofinans uygulaması henüz mevcut değildir. Mikrokredi uygulaması ise yakın tarihe kadar uygulama alanı bulamamıştır. Ancak, dünyadaki uygulamalar ile tam olarak örtüşmese de, Tarım Kredi Kooperatifleri ile Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri ülke çapında örgütlenmiş olup, sahip oldukları altyapı ve bilgi birikimiyle kar maksimizasyonundan ziyade sosyal fayda maksimizasyonunu hedefleyerek uzun yıllardır mikrokredi benzeri uygulamaları gerçekleştirmektedirler.

Dünya uygulamalarına benzer ilk mikrokredi girişimi ise 2002 yılında, bir sivil toplum örgütü olan Kadın Emekini Destekleme Vakfı tarafından kurulan “Maya Mikro Ekonomik Destek İşletmesi”dir. Marmara Bölgesi’nde faaliyet gösteren Maya, grup sistemi ile ya da bireysel olarak kredi kullanılabilmekte olup, 2006 yılı itibariyle 1.700 müşteriye ulaşmış ve yaklaşık 2,8 milyon \$ kredi dağıtmış durumdadır (KEDV, Erişim: 10.09.2007). Mikrokrediye ilişkin atılan ikinci adım ise Türkiye İsrافی Önleme Vakfı, Diyarbakır Valiliği ve Grameen Bank işbirliğiyle, Diyarbakır’da, 11 Haziran 2003 tarihinde başlatılan “Türkiye Grameen Mikrokredi Projesi”dir. Üç yıllık bir süre için başlatılan, 919.000 \$ bütçe ayrılan ve bu süre sonunda tüm yurda yayılması hedeflenen proje ile sadece grup kredileri sunulmaktadır. Ocak 2006 itibariyle 2,5 yılını tamamlayan proje, 592 gruba ve 2.866 üyeye sahip olup 1.916.318 \$’lık kredi dağıtmış durumdadır (TİSVA, Erişim: 10.09.2007).

6.3. Kırgızistan’da Mikrofinans Uygulamaları

Yoksullukla mücadelede büyük önem taşıyan mikrofinans sistemi, yoksullukla mücadele eden bir ülke olması sebebiyle Kırgızistan’da da büyük önem taşımaktadır.

Kırgızistan’da mikrofinans uygulamaları 1990’lı yılların ortalarında başlamış olmasına rağmen hızlı bir gelişme göstermiştir. Özellikle yurtdışı yardımlarla yaygınlaşan mikrofinans uygulamaları, 2002 yılında çıkarılan ve 2003 yılında yürürlüğe giren mikrofinans organizasyonları ile ilgili yasa ile yasal bir çatı altında toplanmış bulunmaktadır. Bu yasaya göre mikrofinans aktiviteleri olan organizasyonlar mikrofinans kuruluşu olarak kayıt edilmekte ve söz konusu organizasyonların Kırgızistan Merkez Bankası’ndan uygun lisans ya da sertifika alması gerekmektedir (Shamshieva, 2006: 3–4).

Yasaya göre ülkede üç tip mikrofinans kuruluşu faaliyet gösterebilmektedir. Bunlar, ticari olmayan bir kuruluş olan ve sadece kredi ile finansal leasing hizmeti sunabilen mikrokredi acentesi (MCA), ticari bir kuruluş olan ve kredi, finansal leasing, factoring hizmetleri sunabilen mikrokredi şirketi (MCC) ve anonim şirket şeklinde kurulan, kredi, tasarruf gibi hizmetleri sunabilen mikrofinans şirketi (MFC)’dir. Mikrokredi acenteleri ve mikrokredi şirketleri Merkez Bankası’ndan sertifika alarak ve mikrofinans şirketleri yine Merkez Bankası’ndan lisans alarak faaliyet gösterebilmektedir (Roth, 2006: 8–9).

Kırgızistan Merkez Bankası kayıtlarına göre Temmuz 2005 itibariyle ülkede faaliyet gösteren 104 mikrofinans kuruluşu bulunmakta ve bunlardan 26’sı mikrokredi şirketi, 78’i mikrokredi ajansı olarak faaliyet göstermektedir. Yasada var olmasına rağmen ülkede faaliyet gösteren bir mikrofinans şirketi bulunmamaktadır. Dolayısıyla ülkedeki mikrofinans faaliyetleri mikrokredi hizmeti ile sınırlı kalmıştır. Ayrıca bunlara ek olarak ülkede faaliyet gösteren 305 kredi birliği ve European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) tarafından finansal yönden desteklenerek finansal ürünlerine mikrokredi programı da dâhil edilen beş ticari banka bulunmaktadır (Shamshieva, 2006: 3–4).

Ülkedeki mikrofinans kuruluşlarına ilişkin bilgiler Şekil 3’de yer almaktadır.

Şekil: 3
Kırgızistan’daki Mikrofinans Uygulamaları (2005)

Kuruluş Türü	Organizasyon Sayısı	Kredi Portföyü (Bin \$)	Müşteri Sayısı
KAFC	1	Yaklaşık 41.000	37.268
Kredi Birlikleri	305	10.951	21.650
Ticari Bankaların Mikrokredi Programları	5	11.293	8.707
MFK (FINCA dâhil)	104	19.146	42.000

Kaynak: Shamshieva, G. (2006), Microfinance Industry in Kyrgyzstan: Supervision and Regulation Issues, Essays on Regulation and Supervision, No. 20, CGAP, August, 4.

Ülkede faaliyet gösteren çok sayıda mikrofinans kuruluşu olmakla birlikte, belli başlı büyük mikrofinans kuruluşlarının başında FINCA (Foundation for International Community Assistance) ve KAFC (Kyrgyz Agricultural Finance Corporation) gelmektedir.

7. Ticari Bankalar ve Mikrofinans Sistemi

Ticari bankaların mikrofinans piyasasına giriş sürecine ve girişte kullandıkları modellere değinmeden önce ticari bankalar ve mikrofinans kuruluşları arasındaki farklılıklara değinmek yerinde olacaktır.

7.1. Ticari Bankalar ve Mikrofinans Kurumları Arasındaki Farklılıklar

Mikrofinans kuruluşları ile ticari bankaların çalışma sistemi arasında önemli farklılıklar bulunmaktadır. Söz konusu farklılıklar şu şekilde özetlenebilir:

- Ticari bankalar bireyin sahip olduğu mevcut varlıkları değerlendirilerek kredi verirken, mikrofinans sisteminde kredi alabilmek için bir varlığa sahip olunması gerekmemekte, teminatsız kredi alabilmek mümkün olmaktadır.
- Ticari bankalarda ana amaç karın maksimizasyonudur. Mikrofinans kuruluşlarında ise amaç kar, mali sürdürülebilirlik ve sosyal vizyonun kombinasyonudur.
- Ticari bankalar genellikle erkeklere yönelik hizmetlerde yoğunlaşırken, mikrofinans kuruluşları kadını merkeze almışlardır.
- Mikrofinans kuruluşları ile mikro müşteri arasında bankacılık sistemindeki uygulamanın aksine kanuni süreç söz konusu değildir. Ayrıca kredinin geri ödenmesinde sıkıntı olduğu zamanlarda da icra ve mahkeme süreci söz konusu değildir.
- Mikrofinans kuruluşlarının uyguladığı kredi işlem maliyetlerinin bankaların kredi işlem maliyetlerine göre oransal olarak genellikle daha yüksektir. Bunun sebebi ise küçük miktarlı kredileri vermek için katlanılan maliyet ile daha büyük miktarlı kredileri vermek için katlanılan maliyetin (işlem maliyetinin) aynı olmasıdır.
- Mikrofinans kurumlarının bankalardan ayrıldığı bir diğer husus ise kredi ve tasarruf tutarlarının çok daha küçük olmasıdır. Tabi bunda ülkenin koşulları da etkili olmaktadır. Sözgelimi, Bangladeş'te verilen kredi tutarı 36.-\$ iken ABD'de bu tutar 1200.-\$'dır.

Özetle, mikrofinans kuruluşlarında ekonomik amaçların yanında sosyal amaçlar daha ağır basmaktadır ve bu da yoksullara gerekli tüm desteği sağlamaya yönelik bir bankacılık anlayışı doğurmaktadır.

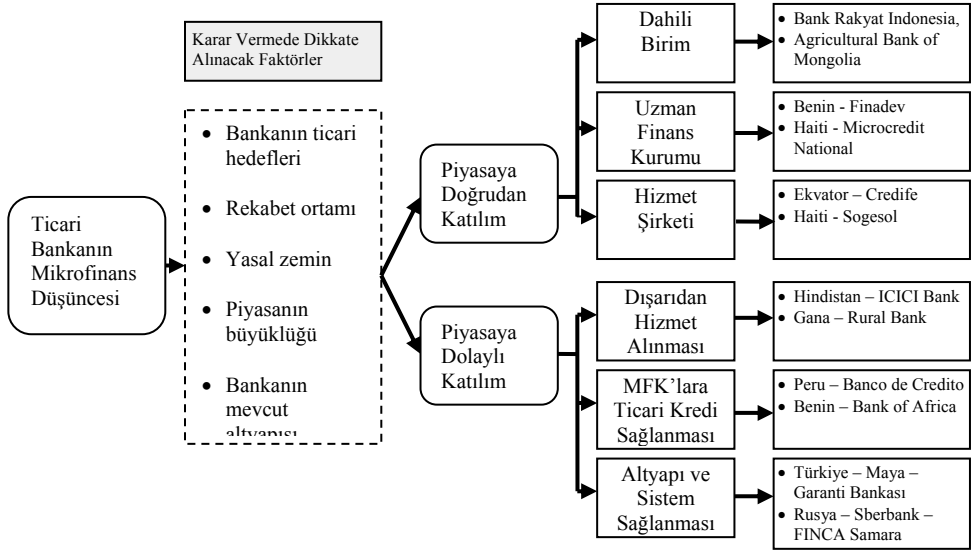
7.2. Ticari Bankaların Mikrofinans Hizmeti Vermesi

Mikrofinans sisteminin ortaya çıkışı 1970’li yıllara uzanmasına rağmen, ticari bankaların mikrofinans dünyasına katılımı ancak 1990’lı yıllarda görülmeye başlanmıştır. Bunun en önemli nedenleri, ticari bankaların mikro veya küçük ölçekli işlemleri maliyetli bulmaları, mikrofinansın hedef kitlesini oluşturan yoksul kimseleri fazla riskli bulmaları, sosyo ekonomik ve kültürel engeller ve ticari bankaların mikrofinans dünyasına katılmasını destekleyici yasal düzenlemelerin bulunmaması şeklinde sıralanabilir (Mayada, Douglas ve Valenzuela, 1997: 2–3). 1990’lı yıllardan sonra mikrofinans dünyasına katılma sebeplerinin başında ise ticari bankaların mevcut faaliyet gösterdikleri piyasada giderek artan rekabetle karşı karşıya kalmaları, bekledikleri kar marjlarını yakalamada sıkıntıya düşmeleri ve çözüm olarak da müşteri sayısında artış yaratacak yeni potansiyel pazarlar aramaları yer almaktadır. Yapılan araştırmalar sonucunda mikrofinans piyasasında sürdürülebilir kar ve büyüme fırsatları gördükleri için mikrofinans piyasasına girmeye başlamışlardır.

Ticari bankalar mikrofinans piyasasına girerken farklı modeller kullanabilmektedirler. Söz konusu modeller, bankanın müşterilerle nasıl ilişki kurduğuna bağlı olarak doğrudan ya da dolaylı olarak hizmet sunulması şeklinde ikiye ayrılmaktadır. Bankalar, faaliyetleri kontrol altında tutmak ya da ticari itibarları ile ilgili doğabilecek riskleri önlemek amacıyla doğrudan hizmet sunumunu ya da maliyetleri azaltmak amacıyla mevcut mikrofinans sağlayıcıları üzerinden hizmet sunumunu tercih edebilmektedirler. Banka, doğrudan piyasaya girmeye karar verdiğinde, dâhili birim, uzman finans kurumu ya da mikrofinans hizmet şirketi modellerinden birini kullanarak mikrofinans hizmeti sunabilir. Dolaylı olarak piyasaya girmeye karar verdiğinde ise dışarıdan hizmet alımı suretiyle, mikrofinans kurumlarına ticari kredi sağlamak suretiyle ya da altyapı ve sistem sağlamak suretiyle mikrofinans hizmeti sunabilir (Isern ve Porteous, 2005: 3).

Bankanın söz konusu modellerden hangisini kullanarak mikrofinans piyasasına gireceği bazı faktörlere bağlı olarak değişiklik göstermektedir. Söz konusu faktörler, bankanın ticari hedefleri, rekabet ortamı, yasal zemin, piyasanın büyüklüğü ve bankanın mevcut altyapısı vd. olarak belirtilebilir (Isern ve Porteous, 2005: 3). Bahsedilen faktörleri de göz önünde bulundurarak bankanın hangi modeli kullanarak mikrofinans piyasasına katılacağı Şekil 4’de gösterilmektedir.

Şekil: 4
Ticari Bankaların Mikrofinans Piyasasına Katılımda Karar Verme Süreci



Kaynak: Isern J. ve Porteous D. (2005), Commercial Banks and Microfinance: Evolving Models of Success, Focus Note No: 28, CGAP, Washington D.C., s.3.

Her bir modelin özellikleri, avantaj ve dezavantajları, modelin başarılı olması için gereken faktörler aşağıda ifade edilmektedir.

7.2.1. Piyasaya Doğrudan Katılım

Ticari banka, piyasaya doğrudan girmeye karar verdiğinde dâhili birim, uzman finans kurumu ya da hizmet şirketi modellerinden birini kullanabilir.

7.2.1.1. Dâhili Birim

Dâhili birim modelinde banka, mikrofinans faaliyetlerini kendi içinde oluşturduğu bir birim aracılığıyla gerçekleştirmektedir. Söz konusu birim, bankanın kurumsal yapısı içinde yer almaktadır yani ayrı bir tüzel kişiliği bulunmamaktadır ve bankadan ayrı bir düzenlemeye tabi değildir. Birim, bankanın mevcut personel ve

sistemlerinden faydalanarak faaliyet göstermektedir. Ancak, kullanılan sistemler, izlenen kredi politikaları ve oluşturulan kurumsal yapı bakımından ana bankadan farklılaşması sağlanarak birime daha fazla özerklik sağlanması mümkün olabilmektedir (Isern ve Porteous, 2005: 3)

Bankanın mikrofinans faaliyetlerini gerçekleştirmek üzere ayrı bir tüzel kuruluş oluşturma maliyetlerinden kurtulması modelin avantajları arasında yer almaktadır. Fakat, bankanın sistem ve prosedürlerinin, mikrofinans işlemlerinin gereksinimlerine göre ayarlanması gereği olumsuz karşılanmaktadır (Sensoy, 2006: 6). Neticede mikrofinans sisteminde kredi kullandırma süreci, finansal ürünler, personelin sorumlulukları vs. ticari bankalara göre büyük farklılıklar göstermektedir. Ama kullanılan sistem ve politikalar bakımından mikrofinans birimine özerklik sağlanması bu sorunun aşılmasına katkı sağlayacaktır.

Sistemin başarılı olması için, dâhili birimin bankanın uygun bir bölümüne dâhil edilmesi, bankanın şube, ATM ağı gibi altyapı ve sistemlerinin mikrofinans biriminin kullanımına sunulması, hedeflenen kitleye uygun finansal ürünlerin oluşturulması, ilgili personelin mikrofinans işlemleri hakkında eğitilmesi gibi hususlar büyük önem taşımaktadır (Brown ve diğerleri, Erişim: 14.09.2007).

Dâhili birim modelini kullanan bankalara pek çok ülkede rastlamak mümkündür. Endonezya’da faaliyet gösteren Bank Rakyat Indonesia, Moğolistan’da faaliyet gösteren Agricultural Bank of Mongolia, Sri Lanka’da faaliyet gösteren Hatton Bank, Kenya’da faaliyet gösteren Cooperative Bank of Kenya, Mısır’da faaliyet gösteren Banque du Caire dâhili birim modelini kullanan bankalara örnek gösterilebilir.

7.2.1.2. Uzman Finans Kurumu

Uzman finans kurumu modelinde banka, mikrofinans faaliyetlerini ayrı bir tüzel kuruluş oluşturmak suretiyle gerçekleştirmektedir. Söz konusu uzman finans kurumunun bankacılıkla ilgili düzenlemelere uygun olarak kurulması ve faaliyet göstermesi gerekmektedir. Kuruluş, ana bankadan farklı bir kurumsal yapıya, personele, yönetime ve sistemlere sahiptir. Uzman finans kurumu tamamen bankanın sahipliğinde olabileceği gibi, banka yanında mikrofinans ile ilgili stratejik kuruluşlarında yer aldığı bir ortaklık da olabilmektedir (Isern ve Porteous, 2005: 4).

Tüm sorumluluğu uzman finans kurumunun yüklenmesi suretiyle bankanın üstlendiği riskin azalması, klasik bankacılık faaliyetlerinden farklılaşan mikrofinans işlemlerine bankanın sisteminin uyarlanmasına gerek kalmaması, mikrofinans ile ilgili stratejik kuruluşların (yardım fonları ya da uygun koşullarda kredi imkânları sunan kuruluşlar, teknik destek ya da danışmanlık hizmeti sunan kuruluşlar vs.) ortak alınabilmesi, yasal çerçevede bankalara nazaran uzman finans kurumlarını destekleyici

düzenlemelerin olabilmesi modelin avantajları arasında yer almaktadır. Dâhili bir birim oluşturmaya göre daha maliyetli ve zaman alıcı olması, daha çok çaba gerektirmesi, başarısız sonuçlar alınması halinde mikrofinans faaliyetlerini sonlandırmanın daha zor olması ise dezavantajları olarak gösterilebilir (Sensoy, 2006: 8).

Yasal düzenlemelere uygun olarak kurulması, tüm hissedarlar açısından risk, getiri ve sorumlulukların belirlenmesi, personelin mikrofinans faaliyetleri konusunda eğitilmesi, bankanın şube, ATM ağı gibi altyapı ve sistemlerinin uzman finans kurumunun kullanımına sunulması gibi hususlar başarı açısından önem taşımaktadır (Brown ve diğerleri, Erişim: 14.09.2007).

Benin’de faaliyet gösteren Financial Bank ve uzman finans kurumu Finadev, Haiti’de faaliyet gösteren Unibank ve uzman finans kurumu MicroCredit National, Güney Afrika’da faaliyet gösteren Teba Bank ve uzman finans kurumu Teba Credit uzman finans kurumu modelini kullanan bankalara örnek gösterilebilir.

7.2.1.3. Hizmet Şirketi

Hizmet şirketi modelinde, banka mikrofinans hizmetlerini sağlamak üzere finansal olmayan bir tüzel şirket oluşturmaktadır. Hizmet şirketi, bankanın kurumsal yapısı içinde yer almaması ve tüzel bir kişiliği olması bakımından dâhili birim modelinden, finansal bir şirket olmaması ve daha sınırlı işlemleri üstlenmesi bakımından da uzman finans kurumu modelinden farklılaşmaktadır. Hizmet şirketi ayrı bir kurumsal kimliğe, idareye, personel ve sistemlere sahip olmakla birlikte, müşterilere sunduğu kredi ve diğer finansal ürünler bankanın defterlerine kaydedilmektedir. Hizmet şirketi tamamen bankanın sahipliğinde olabilir ya da uzman finans kurumu modelinde olduğu gibi mikrofinans alanında uzman ortaklardan oluşan bir yapı oluşturulabilir (Isern ve Porteous, 2005: 4).

Bankacılık ile ilgili düzenlemelere uygun bir finansal kurum olmasının gerekmemesi, bankanın üstlendiği risk ve maliyetleri kısıtlarken müşteri kitlesini ve perakende işlemlerini genişletmesi, ana bankanın kurum kültürüne zarar vermeden mikrofinans şirketi kültürü oluşturmaya, faaliyetlerin, personelin, prosedürlerin hedef kitleye göre ayarlanmasına imkân vermesi modelin avantajları arasında yer almaktadır. Finansal olmayan bir tüzel kişilik olması sebebiyle bazı finansal ürünleri sunamama ihtimalinin olması ise modelin en önemli dezavantajı olarak belirtilebilir (Sensoy, 2006: 11).

Modelin başarılı olması için gerekli olan faktörler diğer modellerde belirtilen hususlarla benzerlik göstermektedir. Ekvator’da faaliyet gösteren Banco Pichincha ve hizmet şirketi Credife, Haiti’de faaliyet gösteren Sogebank ve hizmet şirketi Sogesol, Brezilya’da faaliyet gösteren Banco do Nordeste ve hizmet şirketi CrediAmigo hizmet şirketi modelini uygulayan bankalara örnek gösterilebilir.

7.2.2. Piyasaya Dolaylı Katılım

Ticari banka, piyasaya dolaylı olarak girmeye karar verdiğinde dışarıdan hizmet alımı, mikrofinans kuruluşlarına ticari kredi sağlanması ya da altyapı ve sistem sağlanması modellerinden birini kullanabilir.

7.2.2.1. Mikrofinans Hizmetlerinin Dışarıdan Hizmet Alınarak Sunulması

Bu modelde banka, kredi, para transferi, sigorta gibi mikrofinans hizmetlerinin sunulması için başarılı bir mikrofinans kuruluşu (MFK) ile ücret ya da faiz geliri karşılığında sözleşme yapmaktadır. Banka yapılan sözleşme ile anlaştığı mikrofinans kuruluşunun başka bankalara hizmet vermesini kısıtlayabilmektedir. Sunulan ürünler banka ya da MFK adına sunulabileceği gibi ortak bir marka kullanılması da mümkün olabilmektedir. MFK'nın kredi portföyü deneyimleri başarılı bulunduğu takdirde kredi verme kararları tamamen MFK'ya bırakılabilmektedir. Aksi halde ortak bir inceleme süreci söz konusu olmaktadır. Kredi kullandırma kararının tamamen MFK'ya bırakılması durumunda genellikle MFK'nın riski paylaşması istenmekte ve bu amaçla da portföyün bir kısmını finanse etmesi ya da belli bir oranda zarar garantisi vermesi istenmektedir. Mikrofinans kuruluşu olmayan sivil toplum örgütleri ile de banka müşterilerine mikrofinans hizmetleri ile ilgili kurslar vermesi için anlamalar yapılabilmektedir (Isern ve Porteous, 2005: 5).

Bankanın organizasyonunu, kurum kültürünü değiştirmeden personel sayısını artırmadan geniş müşteri kitlelerine ulaşabilmesi, anlaşma koşullarında belirtilmesi durumunda riskin MFK ile paylaşılabilmesi, müşterilerin desteklenmesi, eğitilmesi gibi genellikle bankalar tarafından sunulmayan imkânların MFK tarafından etkin şekilde sunulabilmesi modelin avantajları arasında yer almaktadır. MFK'nın kendi müşterilerinin olması ya da birden fazla bankaya hizmet etmesi gibi hallerde anlaşmalıklar çıkabilecek olması ve banka tarafından sürekli takip edilmemesi halinde MFK'nın bankanın ticari itibarına gölge düşürecek faaliyetlerde bulunabilecek olması modelin dezavantajları olarak belirtilebilir (Sensoy, 2006: 14–15).

Modelin başarısı için sözleşme koşullarının her iki taraf açısından da dikkatle belirlenmesi, kaliteli bir kredi portföyü oluşturulması için riskin her iki tarafça da paylaşılması, başarılı bir mikrofinans kuruluşu ile anlaşma yapılması büyük önem taşımaktadır.

Hindistan'da faaliyet gösteren ICICI Bank, Gana'da faaliyet gösteren Rural Banks, Tanzania'da faaliyet gösteren Tanzania Postal Bank, dünya çapında faaliyet gösteren Vigo Remittance Corporation modelin uygulayıcılarına örnek gösterilebilir.

7.2.2.2. Mikrofinans Kurumlarına Ticari Kredi Sağlanması

Bankalar mikrofinans piyasasına, piyasada faaliyet gösteren mikrofinans kuruluşlarına işletme sermayesi ya da kredi sermayesi amacıyla kredi kullanırmak suretiyle de katılabilmektedirler. Hatta bu model ticari banka borçlanmasına çok benzer olduğu için bankaların en çok tercih ettiği katılım şeklidir. Banka, krediyi teminatsız olarak, varlıklara veya mevduatlara karşılık olarak ya da üçüncü kişilerin kefil olması karşılığında kullanılabilmektedir. Bankalar, bir mikrofinans kuruluşunun kredi kullanmaya hazır olup olmadığını, mali bilgilerinin erişilebilir olup olmadığına, yönetim politikalarına, kredi portföyünün kalitesine, bilgi sistemlerine, büyüme beklentilerine ve diğer faktörlere bakarak değerlendirmektedirler (Isern ve Porteous, 2005: 6).

Modelin avantaj ve dezavantajları piyasaya dolaylı olarak katılım sağlayan diğer iki modelin avantaj ve dezavantajlarına benzerli göstermektedir. Modelin başarılı olması için ise başarılı mikrofinans kuruluşlarına kredi kullanırılması, krediyi kullanırken MFK'nın kredi ve likidite risklerinin iyi değerlendirilmesi, teminat boyutuna dikkat edilmesi ve konu ile ilgili yasal çerçevenin bilinmesi önem taşımaktadır (Brown ve diğerleri, Erişim: 14.09.2007).

Banco Bital, S.A. – Meksika, Banco de Credito – Peru, Banco de la Republica – Kolombiya, Bank of Africa – Benin, Burkina Faso, Madagascar, Barclays Bank – Uganda, Caisse National de Credit Agricole – Senegal, Citibank – Şili, Hindistan, Ürdün, Türkiye, Uganda, CRDB – Tanzania, Demir Kazakhstan Bank, First Women's Bank – Pakistan modeli uygulayan bankalara örnek gösterilebilir.

7.2.2.3. Mikrofinans Kurumlarına Altyapı ve Sistem Sağlanması

Bu modelde, sözleşme şartları çerçevesinde mikrofinans kuruluşu müşterileri bankanın şube ve ATM'lerinden faydalanabilmektedir ve banka da bu hizmeti karşılığında ücret, komisyon ya da kira alabilmektedir. Müşteriler bankada kendi hesapları üzerinden işlem yapabilecekleri gibi MFK'nın hesabından da işlem yapabilmektedirler. Bazı uygulamalarda MFK'ların kendi müşterilerine hizmet etmek üzere banka şubelerine kendi personellerini yerleştirdikleri de görülmektedir (Isern ve Porteous, 2005: 6).

Modelin bankaya avantajları, bankanın altyapı ve sistemlerinin sağladığı gelirlerin artması, müşterilerle iletişim kurulması ve bu müşterilere MFK'nın finansal ürünleri arasında yer almayan ürünlerin sunulabilmesi, riskin çok düşük olması ya da olmaması şeklinde sıralanabilir. MFK'ya avantajları ise altyapı ve sistem maliyetlerinin düşürülmesi, personelin işlemlerden ziyade müşteri ile ilişkilere odaklanabilmesi, banka ürünlerine de yönlendirerek müşterilere daha geniş hizmet sunulabilmesi olarak sıralanabilir. Modelin bankalar açısından en önemli dezavantajı mikrofinans piyasasına katılımın oldukça sınırlı olmasıdır. Bankanın özellikle benzer finansal ürünler

sunduklarında MFK ile rekabete girip müşterilerini almaya çalışma ihtimali ise MFK açısından dezavantaj olarak belirtilebilir (Sensoy, 2006: 20).

Modelin başarısı açısından sözleşmenin dikkatli bir şekilde hazırlanması, bankanın alacağı ücret ve sunulacak hizmet kapsamı ile ilgili hususların iyi belirlenmesi, bankanın MFK ile belli bir süre rekabet etmemesi gibi şartların üzerinde önemle durulması gerekmektedir (Brown ve diğerleri, Erişim: 14.09.2007).

Bu modelin kullanıcılarının başında Türkiye’de faaliyet gösteren Maya Mikro Ekonomik Destek İşletmesi ve altyapısı ile sistemlerinden faydalandığı Garanti Bankası gelmektedir. Rusya’da Sber Bank ve FINCA Samara, Gürcistan’da Procredit Bank ve Constanta Foundation, Rusya’da Alta Bank ve FINCA Tomsk, Bolivya’da FIE ve ProMujer modelin diğer uygulayıcılarına örnek olarak gösterilebilir.

8. Sonuç

1990’lı yıllardan bu yana sivil toplum örgütleri mikrofinans hizmeti sunan ticari bankalara dönüşüyor ve ticari bankalar da mikrofinans hizmeti sunmaya başlıyor olsalar da, mikrofinans piyasasında tek başına ticari bankaların yeterli olacağından bahsetmek mümkün değildir. Mikrofinans piyasasında ticari bankalar yanı sıra tüm mikrofinans kuruluşu türlerine ihtiyaç bulunmaktadır. Çünkü her mikrofinans kuruluşu farklı bir hedef kitleye hitap etmektedir. Örneğin sivil toplum örgütleri daha ziyade yoksulluk sınırının altında yaşayan, finansal hizmetler yanında sosyal yönden desteklenmeye de ihtiyacı olan kesime hitap ederken, ticari bankalar yoksulluk sınırı yakınlarında yaşam standardına sahip olan, finansal hizmetlerin farkında olan ve talep eden kesime hitap etmektedir. Örneğin sivil toplum örgütleri, müşterisine iş kurmak için kredi vermekle kalmayıp iş kurma sürecine ve yaşam kalitesini yükseltmesine rehberlik ederken, ticari bankalar mikro ya da küçük ölçekli bir işletmenin bir makineyi almasını desteklemektedir. Dolayısıyla bir ülkede hedef kitlenin çeşitliliğine göre farklı türde mikrofinans kuruluşlarına ihtiyaç olabilmektedir.

Sonuç olarak, ticari bankalar mikrofinans dünyasında mevcut hizmet sağlayıcılarının yerini almamakta, aksine piyasaya katılarak rekabetin ve piyasanın büyüme hızının artmasına, sunulan hizmet ve ürünlerin çeşitlenmesine, maliyetlerin düşmesine ve yenilikçi metodolojilerin gelişmesine katkı sağlamaktadır.

Kaynakça

- Brown M. ve diğerleri, *Commercial Banks and Microfinance*, CGAP, <<http://www.cgap.org/commercialbanks/profiles.html>>, 14.09.2007.
- Christen, R. P., T. R. Lyman ve R. Rosenberg (2003), *Microfinance Consensus Guidelines, Guiding Principles on Regulation and Supervision of Microfinance*, CGAP, Washington D.C.
- Cohen, M. ve D. Burjorjee (2002), *Mikrofinansın Etkileri*, CGAP, Washington D.C., Temmuz, 1.
- Conroy, D. J. ve P. B. McGuire (2000), *The Microfinance Phenomenon, The Foundation for Development Cooperation*, Brisbane, Australia, 1–3.
- Grameen Bank, <<http://www.grameen-info.org/bank/hist.html>> , 10.09.2007.
- Harris, S. D. (2006), *State of the Microcredit Summit Campaign Report 2006*, <<http://www.microcreditsummit.org/pubs/reports/socr/2006.htm>>, 31.08.2007.
- Harris, S. D. ve A. Awimbo (2006), *From Microfinance to Macro Change, Microcredit Summit Campaign*, 6.
- Isern J. ve Porteous D. (2005), “Commercial Banks and Microfinance: Evolving Models of Success”, *Focus Note No: 28*, CGAP, Washington D.C.
- KEDV, Maya, *Mikrokredi*, <http://www.kedv.org.tr/kedv_programlar/maya_trmikro.htm>, 10.09.2007.
- Mayada, M.B., Douglas, H.G. ve Valenzuela, L. (1997), *Commercial Banks in Microfinance: New Actors in the Microfinance World, Development Alternatives*, USAID, August, 2-3.
- Roth, J. (2006), *UNDP Kyrgyzstan Microfinance Programme - review and recommendations for 2006–2010*, UNDP, Edinburgh, 8–9.
- Sensoy, A. (2006), *Commercial Banks and Microfinance in Turkey, Banking the Unbankable*, UNDP, March, 6–20.
- Shamshieva, G. (2006), *Microfinance Industry in Kyrgyzstan: Supervision and Regulation Issues, Essays on Regulation and Supervision*, No. 20, CGAP, August, 3–4.
- The World Bank (2000), *Global Poverty Report*, G8 Okinova Summit, July, 2, <http://www.worldbank.org/html/extdr/extme/G8_poverty2000.pdf>, 25.07.2007.
- TİSVA (2006), *The Fifth Interim Report of Turkish Grameen Microcredit Project (August 2005 to January 2006)*, <<http://www.israf.org/rapor.asp>>, 10.09.2007.
- United Nations (2006), *The Millennium Development Goals Report 2006*, Newyork, 4–22, <<http://mdgs.un.org/unsd/mdg/Resources/Static/Products/Progres2006/MDGReport2006.pdf>>, 18.09.2007.

- Yunus, M. (2002), *Grameen Bank II: Designed to Open New Possibilities*, October, 2–11.
<<http://www.grameen-info.org/bank/bank2.html>>, 13.09.2007.
- Yunus, M. (2007), *Grameen Bank At a Glance*, February, <<http://www.grameen-info.org/bank/GBGlance.html>>, 14.09.2007.

Kamu Tüketim Harcaması ve Özel Tüketim: Orta Asya Ülkeleri Üzerine Panel Veri Analizi

Recep DÜZGÜN
rduzgun@erciyes.edu.tr

Emine BİLGİLİ
ebilgili@erciyes.edu.tr

Government Consumption Expenditure and Private Consumption: Panel Data Analysis

Abstract

The aim of this paper is to investigate whether government consumption expenditures affect private consumption in terms of fiscal policy effectiveness. The paper, which is based on data regarding Central Asian Countries (Uzbekistan, Kyrgyzstan, Kazakhstan, Turkmenistan, Tajikistan and Azerbaijan), includes Panel Data Analysis for the period 1990-2003. In the first section, we explain theoretical background. After that, we analyze Central Asia Countries' economic structures. The results of Panel Data Analysis are given in the third section. According to empirical evidence, government consumption expenditures tend to crowd out private consumption. In other words, fiscal policy is not effective as expected. On the other hand, disposable income has positive effect on private consumption.

Key Words : Government Consumption, Private Consumption, Panel Data Analysis.

JEL Classification Codes : C22, E21.

Özet

Bu çalışmanın amacı, maliye politikasının etkinliği çerçevesinde, kamu tüketim harcamasının özel tüketim üzerindeki etkisini test etmektir. Orta Asya ülkelerinin verilerine dayalı olarak gerçekleştirilen bu çalışmada 1990–2003 dönemine ait değişkenler kullanılarak Panel Veri Analizi yapılmıştır. İlk olarak, konu teorik açıdan ele alınmıştır. Daha sonra Orta Asya ülkelerinin genel ekonomik yapısı incelenmiştir. Üçüncü bölümde ise, uygulama yapılmış ve sonuçlar değerlendirilmiştir. Ampirik sonuçlardan elde edilen bilgilere göre, kamu tüketimi özel tüketimi dışlamaktadır. Bir başka deyişle, maliye politikasının etkinliği sınırlı kalmaktadır. Diğer yandan, harcanabilir kişisel gelir özel tüketimi olumlu etkilemektedir.

Anahtar Sözcükler : Kamu Tüketimi, Özel Tüketim, Panel Veri Analizi.

Acknowledgement

The *Abstract* of this paper is also being printed in “The Proceedings” book of 2nd International Symposium on Public Finance: Recent Fiscal Problems in Transitional Economies which was held by the Public Finance Department of the Faculty of Economics and Administrative Sciences of Kyrgyzstan – Turkey MANAS University, on October 24-27, 2007.

Beyan

Kırgızistan-Türkiye MANAS Üniversitesi, İ.İ.B.F. Maliye Bölümü tarafından 24–27 Ekim 2007 tarihleri arasında Bişkek’te düzenlenen 2. Uluslararası Kamu Maliyesi Sempozyumunda sunulan aynı başlıklı çalışmanın özeti “The Proceedings” kitabında ayrıca basılmıştır.

1. Giriş

Kamu sektörü ekonomik hacmiyle, gelir ve harcama politikalarıyla özel sektör üzerinde bir takım etkiler meydana getirmektedir. Özellikle maliye politikası araçlarından kamu harcamaları özel sektör faaliyetlerini olumlu ve/veya olumsuz etkilemektedir. Kamu harcamalarındaki değişmelere ekonomik büyüklüklerin tepkisi her zaman ekonomik tartışmaların temelini oluşturmuştur. Bu tepki kamu harcamalarının kategorilerine göre değişmektedir. Kamu harcamalarının farklı türlerinin ve söz konusu harcamaların finansman şeklinin de ekonomik büyükler üzerindeki etkisi farklı olmaktadır. Bu bağlamda, kamu harcamaları ve kamu harcamalarının finansman şeklinden etkilenen değişkenlerin başında özel tüketim yer almaktadır.

Maliye politikası yaklaşımlarında önemli konulardan birisi, kamu ve özel tüketim arasındaki ikameciliktir. Eğer özel tüketimle kamu tüketimi yakın ikamelese, kamu tüketimindeki bir artış özel tüketimde bir azalışa yol açacaktır. Bu durum, çarpanın değerini küçültecek ve hatta negatif yapacaktır. Bir başka deyişle, kamu harcamaları özel tüketimi dışlayacak ve toplam talep daralacaktır. Diğer taraftan, özel ve kamu tüketimi birbirlerinin tamamlayıcısı iseler, genişletici maliye politikası toplam talebi canlandırmada daha etkili olacaktır. Çünkü özel tüketimdeki artış başlangıçtaki mali etkiyi güçlendirecektir. Diğer bir ifadeyle, maliye politikası etkili olacaktır (Kwan, 2006: 2). Herhangi bir özel ve kamu malının birbirinin ikamesi mi yoksa tamamlayıcısı mı sorusuna kolaylıkla cevap verilebilirken; asıl soru, toplam özel ve toplam kamu tüketiminin ikame mi yoksa tamamlayıcı mı olduğudur. Bir başka deyişle esas sorun, kamu tüketim harcamalarının özel tüketim harcamalarını dışlayıp dışlamadığının tespiti.

Çalışmamızda, kamu harcamalarının finansman türlerinin etkisinden ziyade, kamu tüketiminin kendisinin özel tüketim üzerindeki etkisi ele alınmıştır. Bu açıdan çalışma “kamu tüketim ve özel tüketim arasındaki ilişkinin tespiti” yoğunlaşmıştır. Diğer bir ifadeyle maliye politikasının etkinliği araştırılmıştır. İktisat literatüründe birçok deneye dayalı çalışmada bu konu geniş olarak değerlendirilmiş ve farklı sonuçlar elde edilmiştir.

Çalışmamızda temel amaç, maliye politikasının etkinliği çerçevesinde, kamu harcamasının özel tüketim üzerindeki etkisini test etmektir. Bu bağlamda, Orta Asya ülkelerine (Azerbaycan, Tacikistan, Türkmenistan, Özbekistan, Kırgızistan ve Kazakistan) yönelik bir uygulama yapılmıştır. Özellikle bölge ülkelerinin 1991’de bağımsızlıklarını kazanmaları, ekonomik yaşamda sistem değiştirme yolunda olmaları ve bu bağlamda kamu ve özel kesimin yapı ve hacim olarak yeniden şekillendiği göz önüne alındığında bu çalışma önem arz etmektedir. Ayrıca, çalışmanın konusuyla ilgili olarak Orta Asya ülkelerine dayalı araştırmaların da azlığı, çalışmamıza ayrıca önem katmaktadır. Çalışma 1990–2003 dönemini kapsamaktadır. Uygulamada özel tüketim, kamu tüketimi ve harcanabilir kişisel gelir değişkenlerini içeren Panel Veri Analizi yapılmıştır.

Çalışmamız dört bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde, kamu tüketimi ve özel tüketim arasındaki ilişki teorik olarak incelenmiştir. İkinci bölümde, Orta Asya ülkelerinin genel ekonomik yapısı ele alınmış ve gelişmiş ülkelerle bazı karşılaştırmalar yapılmıştır. Daha sonra ilgili veriler kullanılarak, teorik bölümde ele alınan konu deneysel olarak test edilmiştir. Son olarak, çalışmadan elde edilen bulgular yorumlanmış ve politik çıkarımlarda bulunulmuştur.

2. Teorik Çerçeve

Kamu sektörünün ekonomik hacmiyle, gelir ve harcama politikalarıyla özel sektör üzerinde bir takım etkileri vardır. Maliye politikası araçlarından, özellikle kamu harcamaları özel sektör faaliyetlerini olumlu ve/veya olumsuz etkilemektedir. Kamu harcamalarındaki değişimlere ekonomik büyüklüklerin tepkisi her zaman kamu politika tartışmalarının temelini oluşturmuştur. Bu tepki kamu harcamalarının farklı kategorilerine göre değişmektedir. Kamu harcamalarının farklı türlerinin ve söz konusu harcamaların finansman şeklinin de ekonomik büyüklükler üzerindeki etkisi farklı olacaktır. Bu bağlamda, kamu harcamaları ve kamu harcamalarının finansman şeklinden etkilenen değişkenlerden birisi özel tüketimdir.

Kamu harcaması ve özel tüketim arasındaki ilişki maliye politikasının etkinliği konusunun merkezinde yer almaktadır. Toplam talep üzerinde maliye politikasının etkinliği çarpan mekanizmasıyla tam olarak ortaya konmaktadır. Buna göre, kamu harcamasındaki bir artış, fiyat artışları, reel gelir artışları veya her ikisi aracılığıyla nominal gelir düzeyinde daha büyük bir nihai etki meydana getirecektir (Ho, 2004: 162). Keynesyen analize dayalı bu yaklaşıma göre, açıkla finanse edilen kamu harcamasındaki bir artış, bireylerin gelirini artırarak, insanların tüketimini teşvik etmekte (crowding in) ve böylece ekonomiyi çöküşten çıkarmada yardımcı olmaktadır. Etkin maliye politikası yaklaşımına dayanan Keynesyen görüşe göre, kamu harcamalarındaki artış çarpanla tüketimi ve geliri, hızlandıran prensibiyle de yatırımı ve böylece ekonomik büyümeyi artıracaktır.

Neoklasik modeller, kamu harcamalarının özel tüketim üzerinde negatif bir etkiye sahip olacağını veya kamu harcamalarının özel tüketimi dışlayacağını (crowding out) ifade etmektedir. Buna göre, kamu harcamalarının bireyler üzerinde yaratacağı servet ve faiz etkisi maliye politikasının etkinliğini azaltacaktır. Şöyle ki, artan kamu harcamasının tahville finansmanı durumunda faizler artacak; vergiyle finansmanı durumunda ise, bireylerin kullanılabilir geliri azalacaktır. Dolayısıyla crowding out maliye politikasını nispi olarak etkisiz kılacaktır. Her ne kadar faiz artışı para basımıyla engellense de, bu uygulama ileride enflasyonu artıracak ve yine özel tüketimi dışlayacaktır. Ancak, Ricardo Denkliği Teoremi yukarıdaki gelişmeye aykırı bir düşünce ortaya koymaktadır. Bu teoriye göre, artan kamu harcamasının finansmanında vergiden vazgeçerek borçlanmaya gidilmesi bireylerin tüketimlerini etkilememektedir. Bir başka

deyişle, geçici bir maliye politikası uygulaması ekonomik büyümeyi etkilemeyecektir (Baro, 1974: 1095–1117). Kormendi'ye göre (1983), cari dönemde vergilerle finanse edilen kamu harcamasının etkileri, özel sektör algılamasına bağlıdır. Kamu harcamalarının faydaları bir kenarda tutulduğunda, eğer kamu harcamaları özel sektörde sunulan tüketim mallarına bir ikame olarak algılanan tüketime yönelik harcamalarsa, özel tüketim azalacaktır. Buna karşın, kamu harcamaları gelecekte mal ve hizmet üretmeye yönelik harcamalarsa özel tüketimdeki azalma nispeten daha düşük olacaktır (Kormendi, 1983: 994).

Çalışmamızda, kamu harcamalarının finansman türlerinin etkisinden ziyade, kamu tüketiminin kendisinin özel tüketim üzerindeki etkisi ele alınmıştır. Bu bağlamda, maliye politikasının ekonomide etkili olup olmadığı araştırılmıştır. Ampirik literatürde kamu harcamalarının özel tüketim üzerindeki etkisinin tespitine yönelik birçok çalışma mevcuttur.

Bailey (1971), kamu harcamasıyla özel tüketim arasında bir ikamecilik durumunun olabileceğini veya dışlama etkisini ilk kez ortaya koymuştur. Barro (1981), Bailey'in ifadesini daha genel bir modele dâhil ederek, kamunun tüketim harcamasının özel tüketim üzerindeki etkisini açıklamıştır. Kormendi (1983) ve Aschauer (1985), ABD verisine dayalı analizinde sürekli gelir yaklaşımını uygulamışlar ve kamu ile özel tüketim arasında ikamecilik ilişkisini ortaya koymuşlardır. Ahmed (1986), zamanlararası bir ikame modelinde, İngiltere'de kamu tüketiminin etkisini tahmin etmiş ve kamu harcamalarının özel tüketimi dışlama eğilimine sahip olduğunu bulmuştur. Daha güncel çalışmalarda da benzer sonuçlar elde edilmiştir. Ho (2001), 24 OECD ülkesi için yaptığı panel veri analizinde kamu harcamasıyla özel tüketim arasında ikame ilişkisi bulmuştur. Ho'ya göre söz konusu ilişkinin kaynağı, kamu harcamalarının finansman yöntemiyle de yakından ilişkilidir. Ho (2004) yaptığı ikinci çalışmada Japonya ekonomisini incelemiştir. Zaman serisi yöntemiyle 1961–1999 yılları arasında söz konusu iki değişken arasında bu kez tamamlayıcılık ilişkisi bulmuştur. Diğer taraftan Kwan (2003), 9 Doğu Asya ülkesi için benzer bir çalışma yapmış ve özel tüketimin, kamu tüketimi aracılığıyla ikame edildiğini göstermiştir. Son olarak Berument ve Doğan (2004), Türkiye'de kamu harcamalarıyla özel tüketimin birbirlerinin ikamesi olduğunu ortaya koymuşlardır.

Buna karşın bazı deneye dayalı çalışmalarda, farklı sonuçlar elde edilmiştir. Karras (1994), çok sayıda ülke kullanarak kamu harcamasındaki artışlara bir tepki olarak özel tüketimin değişimini incelemiştir. Yazara göre, özel ve kamu tüketimi arasında ikamecilikten çok tamamlayıcılık vardır. Devereux, Head ve Lapham (1996), kamu harcaması şoklarının etkisini incelemiştir. Yazarlar, kamu harcamalarının verimliliği artırdığını ve bununla ücretleri ve tüketimi artırdığını bulmuşlardır. Levaggi (1999), İtalya için yaptığı çalışmada özel tüketim ve kamu tüketimi arasındaki ilişkiyi incelemiş ve hem ikame hem de tamamlayıcılık ilişkisini elde etmiştir. Fiorito ve Kollintzas (2004) ise, ikamecilik ilişkisini kamu tüketimini iki kategoriye ayırarak ortaya koymuştur. Yazarlar

kamu tüketimini, kamu malları (savunma, adliye vs. hizmetler) ve merit mallar (sağlık, eğitim vs. hizmetler) olarak ikiye ayırmışlardır. 12 Avrupa ülkesi için yapılan panel çalışmada, kamu mallarının özel tüketimin ikamesi ve buna karşın merit malların özel tüketimin tamamlayıcısı olduğunu göstermişlerdir. Okubo (2003), Japonya için yaptığı çalışmada, kamu ve özel tüketim arasında tamamlayıcılık ilişkisi bulmuştur. Bu alanda yapılan en geniş çalışmalardan birisi Schclarek'e (2007) aittir. Yazar, 40 ülke için panel çalışması yapmış ve çok geniş bir veri seti kullanmıştır. Elde edilen sonuçlar kamu harcamasıyla özel tüketim arasındaki tamamlayıcılık ilişkisini göstermiştir. Tamamlayıcılık ilişkisini ortaya koyan diğer çalışmalar Bouakez ve Rebei (2003) ve Nieh ve Ho (2006)'ya aittir.

Tablo: 1'de kamu tüketimi ve özel tüketim arasındaki ilişkiyi ortaya koyan deneysel çalışmaların genel bir değerlendirilmesi yapılmıştır.

3. Orta Asya Ülkelerinin Genel Ekonomik Yapısı

1991 yılında Orta Asya Türk Cumhuriyetleri (Azerbaycan, Türkmenistan, Tacikistan, Kazakistan, Kırgızistan ve Özbekistan) birer birer bağımsızlıklarını kazanmıştır. Bu ülkeler, zengin petrol yatakları ve doğalgaz kaynakları ile büyük bir ekonomik potansiyele sahiptir Orta Asya Türk Cumhuriyetleri sahip oldukları bu büyük imkânların yanında, ekonomik sistemlerinde dönüşüm problemi yaşamaktadırlar. Hemen her alanda yasal ve kurumsal yapılanmaya gidilmiş ve çok sayıda reforma imza atılmıştır. Değişen ekonomik sistemlerinde ekonomik birimlerin rolleri yeniden belirlenmeye çalışılmaktadır. Söz konusu değişimler ekonomik büyüklüklere yansıdığı gibi, ekonomideki özel kesim ve kamu kesiminin büyüklüğünü de etkilemiştir. Çalışmanın bu bölümü çeşitli göstergeler açısından bölge ülkelerin durumunu ortaya koymaktadır.

Tablo: 2, Orta Asya ülkelerinin ekonomik büyüklüklerini göstermektedir. Buna göre, 2003 yılı itibariyle GSYİH açısından bölgenin en zengin ülkesi, yaklaşık 30 milyar \$ geliri ile Kazakistan, ikinci sırada ise 10 milyar \$ geliri ile Özbekistan yer almaktadır. Yaklaşık 70 milyon nüfusa sahip bölgenin toplam ekonomik büyüklüğü 57 milyar \$ civarındadır. Burada dikkat çeken önemli bir husus, bağımsızlık sonrası bölge ülkelerinin ciddi bir ekonomik dönüşüm sağlayamadıklarıdır. Hatta Kazakistan ve Türkmenistan dışındaki ülkeler, bağımsızlık öncesine göre GSYİH'lerinde düşüş yaşamışlardır.

Tablo: 1
Ampirik Uygulamaların Genel Bir Değerlendirilmesi

Yazar	Yıl	Ülke	Dönem	Metot	Değişkenler	Sonuç (ilişki)
Kormendi	1983	ABD	1929–1976	Zaman Serisi	Transfer ödemeleri, reel gelir, hükümet tüketimi, servet, nüfus, faiz ödemeleri ve fiyat endeksleri	İkame
Aschauer	1985	ABD	1948:1–1981:4	Zaman Serisi	Kamu harcaması, özel tüketim, bütçe açığı ve vergi ödemeleri	İkame
Karras	1994	30 Ülke	1950–87	Zaman Serisi	Özel tüketim, kamu tüketimi ve hükümet açıkları	Tamamlayıcı
Devereux, Head ve Lapham	1996	ABD	1960–1989	Zaman Serisi	Toplam sermaye stoku, hükümet tüketimi, özel tüketim, ücretler, GDP, faiz oranı ve yatırım	Tamamlayıcı
Levaggi	1999	İtalya	1960–1993	Zaman Serisi	Kamu tüketimi ve özel tüketim	İkame/Tamamlayıcı
Ho	2001	24 OECD	1981–1997	Panel Veri	Hükümet tüketimi, özel tüketim ve kullanılabilir gelir	İkame
Bouakez ve Rebei	2003	ABD	1948:1–2005:4	Zaman Serisi	Hükümet harcaması, özel tüketim, çıktı, yatırım ve çalışma saati	Tamamlayıcı
Okubo	2003	Japonya	1971:1–1997:4	Zaman Serisi	Özel tüketim ve kamu tüketimi	Tamamlayıcı
Fiorito ve Kollintzas	2004	12 Avrupa Ülkesi	1970–1996	Panel Veri	Demografik değişkenler, reel faiz oranı, kamu harcaması, özel tüketim, merit mallar ve kamu malları	İkame/Tamamlayıcı
Berument ve Doğan	2004	Türkiye	1987:1–2001:1	Zaman Serisi	Reel GDP, fiyat endeksi, özel tüketim, özel yatırım, hükümet harcaması, hazine bono faizleri ve hükümet şokları	İkame
Ho	2004	Japonya	1961:1–1999:4	Zaman Serisi	Kamu tüketimi, özel tüketim, kamu ve özel tüketimin nispi fiyatı	Tamamlayıcı
Nieh ve Ho	2006	23 OECD	1981–2000	Panel Veri	Özel tüketim, kamu tüketimi ve nispi fiyatlar	Tamamlayıcı
Kwan	2006	Doğu Asya ülkeleri, ABD	1960–2002	Panel Veri	Kamu tüketimi, özel tüketim ve nispi fiyatlar	İkame
Schclarek	2007	40 Ülke	1970–2000	Panel Veri	Özel tüketim, hükümet tüketimi, kullanılabilir gelir, GDP, GDP deflâtörü, nüfus, dış borç, döviz kuru, bütçe açığı, kamu borcu vs.	Tamamlayıcı

Tablo: 2
GSYİH (Bin Dolar)

Yıllar	Azerbaycan	Tacikistan	Türkmenistan	Özbekistan	Kazakistan	Kırgızistan
1990	8.858.006	2.629.395	3.232.066	13.360.607	26.932.728	2.674.000
1991	8.792.365	2.535.545	3.197.224	13.800.157	24.881.135	2.570.833
1992	4.991.350	1.909.246	3.200.539	12.953.800	24.906.939	2.316.562
1993	3.973.027	1.646.693	2.981.555	13.099.928	23.409.027	2.028.295
1994	3.313.739	1.346.074	2.561.118	12.899.074	21.250.839	1.681.006
1995	3.052.467	1.231.523	2.482.228	13.350.461	20.374.307	1.661.018
1996	3.176.749	1.053.915	2.379.281	13.948.892	21.035.357	1.827.570
1997	3.962.710	919.064	2.450.084	14.744.603	22.165.932	1.767.864
1998	4.446.396	1.320.126	2.605.688	14.988.971	22.135.245	1.645.963
1999	4.581.222	1.086.655	2.450.686	17.078.465	16.870.817	1.249.062
2000	5.272.617	990.986	2.852.720	13.760.374	18.291.990	1.369.691
2001	5.707.618	1.088.688	3.443.008	11.401.351	22.152.689	1.525.113
2002	6.236.045	1.234.687	4.605.930	9.687.951	24.636.598	1.605.640
2003	7.137.509	1.552.866	6.200.515	9.949.257	29.749.396	1.908.697

Kaynak: WDI 2005 CD-ROM.

Tablo: 3’de Orta Asya ülkelerinin büyüme rakamları yer almaktadır. Tablodan görüldüğü üzere, Orta Asya ülkeleri 1995 yılına kadar sürekli küçülmeler yaşamışlardır. Ancak 1996 yılı itibariyle toparlanma sürecine giren bölge ülkeleri, büyümelerini sürekli hale getirmişlerdir. Ekonomik büyüme rakamları itibariyle dikkat çeken ülkeler Azerbaycan ve Türkmenistan’dır. Ancak, ciddi oranlarda ekonomik büyüme yaşamalarına rağmen, ne yazık ki, hâlâ bağımsızlık öncesi ekonomik büyüklüklerine ulaşamamışlardır. Söz konusu durum, diğer ekonomik büyüklükleri de etkilemiştir.

Tablo: 4’de Orta Asya ülkelerinde özel tüketim harcamalarının GSYİH’deki payları yer almaktadır. Tablo, Orta Asya ülkelerinin ciddi oranda bir tüketim toplumu olduğunu ortaya koymaktadır. Tüm ülkelerde GSYİH’nın yarısından fazlası özel tüketime gitmektedir. 2003 yılı itibariyle Tacikistan’da neredeyse GSYİH’nın tamamı özel tüketime gitmektedir. Özel tüketimin GSYİH’deki payının en fazla olduğu ülke Tacikistan, en az olduğu ülke Türkmenistan’dır. Söz konusu oranlar gelişmiş ülkelerde %60’ın altındadır. Özel tüketimin GSYİH’deki payı Çin’de %40, Fransa’da %55, Japonya’da %56, Norveç’te %46 ve Almanya’da %58’dir. Kişi başına düşen gelir itibariyle dünyanın en zengin ülkesi Lüksemburg’ta ise bu oran %42’dir (WDI 2005 CD-ROM). Bölge ülkelerinden Kırgızistan, Azerbaycan ve Tacikistan’ın özel tüketimleri gelişmiş ülkelerinkinden daha fazladır. Bu ülkelerdeki aşırı tüketim, özel kesimin tasarruflarını olumsuz etkileyecek ve özel kesim sermaye birikimini caydıracaktır.

Tablo: 3
Büyüme Rakamları

Yıllar	Azerbaycan	Tacikistan	Türkmenistan	Özbekistan	Kazakistan	Kırgızistan
1990	..	-0,60	0,74	1,60	..	5,70
1991	-0,70	-7,10	-4,70	-0,49	-11,00	-7,85
1992	-22,60	-29,00	-5,30	-11,20	-5,30	-13,89
1993	-23,10	-16,40	-10,00	-2,30	-9,20	-15,46
1994	-19,70	-21,30	-17,30	-5,20	-12,60	-20,09
1995	-11,80	-12,40	-7,20	-0,90	-8,20	-5,42
1996	1,30	-16,70	-6,70	1,70	0,50	7,08
1997	5,80	1,70	-11,30	5,20	1,70	9,92
1998	10,00	5,30	7,00	4,30	-1,90	2,12
1999	7,40	3,70	16,50	4,30	2,70	3,66
2000	11,10	8,30	18,60	3,80	9,80	5,44
2001	9,90	10,20	20,40	4,20	13,50	5,33
2002	10,55	9,10	19,80	4,20	9,80	-0,02
2003	11,20	10,20	16,90	4,40	9,20	6,67

Kaynak: WDI 2005 CD-ROM.

Tablo: 4
Özel Tüketimin GSYİH'deki Payı

Yıllar	Azerbaycan	Tacikistan	Türkmenistan	Özbekistan	Kazakistan	Kırgızistan
1990	51,22	73,81	49,34	61,40	..	71,15
1991	73,04	70,81	43,88	56,27	..	64,09
1992	51,36	29,69	..	75,10	51,62	70,73
1993	66,65	62,98	..	57,65	74,92	75,69
1994	77,58	50,65	..	64,26	70,67	78,39
1995	80,61	69,62	..	50,60	67,67	75,01
1996	85,02	67,81	..	55,20	71,68	82,10
1997	77,15	72,39	71,43	60,80	74,55	68,93
1998	83,30	84,06	74,21	62,99	77,93	88,24
1999	71,78	74,21	67,24	62,11	68,34	77,65
2000	63,51	84,46	43,36	61,94	61,21	65,68
2001	62,07	86,88	54,93	60,60	60,63	64,82
2002	62,65	86,69	..	57,60	60,30	67,53
2003	63,19	91,40	..	56,85	55,68	70,80

Kaynak: WDI 2005 CD-ROM.

Tablo: 5'de Orta Asya ülkelerinde kamu tüketim harcamalarının GSYİH'deki payları yer almaktadır. Tablo, Orta Asya ülkelerinde kamu tüketim harcamalarının oldukça düşük olduğunu ortaya koymaktadır. Tüm ülkelerde kamu tüketiminin GSYİH'deki payı

%20'nin altındadır. Bağımsızlık sonrasında kamunun tüketim harcamalarının payı tüm Orta Asya ülkelerinde azalmıştır. Kamu tüketiminin GSYİH'deki payının en fazla olduğu ülke Özbekistan, en az olduğu ülke Tacikistan'dır. Söz konusu oranlar gelişmiş ülkelerde genelde %20 civarındadır. Kamu tüketiminin GSYİH'deki payı Çin'de %12, Fransa'da %24, Japonya'da %17, Norveç'te %22 ve Almanya'da %19'dur. Kişi başına düşen gelir itibarıyla dünyanın en zengin ülkesi Lüksemburg'a ise bu oran %18'dir (WDI 2005 CD-ROM). Bölge ülkelerinden Kırgızistan ve Özbekistan'da kamu tüketiminin GSYİH'deki payı gelişmiş ülkelerinkine yakındır.

Tablo: 5
Kamu Tüketiminin GSYİH'deki Payı

Yıllar	Azerbaycan	Tacikistan	Türkmenistan	Özbekistan	Kazakistan	Kırgızistan
1990	17,61	8,73	23,03	25,39	..	25,01
1991	19,42	9,12	22,79	20,77	..	21,83
1992	17,72	27,30	..	21,25	18,20	21,35
1993	30,12	21,91	..	24,54	13,90	20,28
1994	23,51	19,69	8,49	21,23	10,68	18,90
1995	12,79	10,90	11,93	22,26	13,58	19,54
1996	12,02	13,29	7,78	22,11	12,91	18,52
1997	12,61	14,59	13,51	20,50	12,38	17,30
1998	15,16	9,52	15,03	20,54	10,78	17,85
1999	15,61	9,93	10,48	20,64	11,54	19,12
2000	15,15	8,20	14,92	18,65	12,08	20,04
2001	13,65	8,84	12,97	19,40	13,41	17,48
2002	12,50	8,68	..	18,90	11,52	18,62
2003	11,69	8,87	..	18,83	11,47	17,24

Kaynak: WDI 2005 CD-ROM.

4. Ampirik Çerçeve

4.1. Veri

1990–2003 yıllarını kapsayan dengeli panel çalışmamızda 6 Orta Asya ülkesi ele alınmıştır. Bu ülkeler sırasıyla: Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan, Tacikistan, Türkmenistan ve Özbekistan'dır. Çalışmada kullanılan değişkenler özel tüketim (OT), kamu tüketimi (KT) ve kullanılabilir kişisel gelir (KG)'dir. Söz konusu değişkenler World Development Indicators 2005 CD-ROM'dan alınmış olup, ilgili değişkenlere ait kodlar şu şekildedir: Özel tüketim (NE.CON.PRVT.CD), kamu tüketimi (NE.CON.GOV.T.CD) ve kullanılabilir kişisel gelir (NY.GNP.MKTP.CD). Her bir değişken cari ABD doları olarak alınmış ve nominal düzeylerinin logaritması alınarak kullanılmıştır. Ülkelere ilişkin bazı gözlem değerleri bulunmadığı için, söz konusu değerlere, ilgili ülkenin ortalama değerleri

yazılmıştır. Panel veri analizi, Stata 9.1 ve E-views 5.0 ekonometrik programları aracılığıyla gerçekleştirilmiştir.

4.2. Metodoloji

Çalışmada oluşturulan regresyon modeli dengeli panel veri metodu kullanılarak tahmin edilmiştir. Panel veri regresyonu, zaman serisinden ve yatay kesit regresyonundan farklılaşmaktadır.

$$y_{it} = \alpha + X'_{it}\beta + \mu_{it} \quad i=1, \dots, N; t=1, \dots, T \quad (1)$$

Denklem 1’de i , ülkeleri ve t ise zamanı temsil etmektedir. i , panel denkleminde cross section boyutunu; t , zaman serisi boyutunu göstermektedir. α , bir sabiti; β , $K \times 1$ parametre sayısını ve X_{it} ise K açıklayıcı değişkenler üzerindeki i ’inci gözlemin t . zamandaki değerini ifade etmektedir.

Hata terimi de bazı özellikleri taşımaktadır. Buna göre hata terimi μ_{it} , genel olarak bireysel ve/veya zaman etkilerinden oluşmaktadır. η_i , gözlemlenemeyen bireysel etkiyi; λ_t , gözlemlenemeyen zaman etkisini ve v_{it} , white noise özellikli tesadüfi hata terimini göstermektedir. Buna göre hata terimi Denklem 2’deki gibi olacaktır.

$$\mu_{it} = \eta_i + \lambda_t + v_{it} \quad (2)$$

η_i ’nin, X_{it} ile ilişkili olabilen sabit parametreler olabileceği varsayılır. Buna karşın zaman etkileri, zamanla gelişen gelişmeleri yakalar ve tüm ülkelerce ortaktır (Bilgili, 2007).

Yukarıdaki özelliklere sahip Denklem 1, iki farklı yolla tahmin edilmektedir. Bunlardan birisi rassal etkili model, diğeri ise sabit etkili modeldir. Eğer gözlemlenemeyen ülke veya zaman farklılığının bir rassal sürecin gerçekleşmesi ve ele alınan değişkenlerle ilişkili olmadığı varsayılırsa, o zaman model rassal etkili bir modeldir (Greene, 2003). Bu model sabit ortalama bir değer artı rassal bir hatanın bir fonksiyonudur. Eğer, tüm gözlemlenemeyen etkiler ve regressorler arasında önemli bir ilişki varsa, rassal etkiler tutarsız bir şekilde tahmin edilecek ve sabit etkiler modeli tercih edilecektir. Sabit etkiler modeli, sabit eğimlere sahip fakat gruba göre değişen sabitlere sahiptir. Bu tip modellerde ülkeler arasında önemli farklılıklar vardır.

Çalışmada hangi modelin uygun olduğunu seçmek için Lagrangian Multiplier (LM) testi gerçekleştirilmiştir. LM testi, pooling model mi (OLS) yoksa rassal etki mi olduğuna karar vermektedir. LM testi, hem bireysel hem de zaman etkilerinin olmadığına yönelik sıfır hipotezine karşı, panel bir modeli temsil eden alternatif hipotezi test

etmektedir. Hausman testi de rassal etki mi yoksa sabit etki mi olduğuna karar vermek için kullanılmıştır. Rassal ve sabit etki arasındaki seçimde en çok kabul edilen yol, Hausman testidir. Hausman testi, etkin bir rassal etki tahmincisi tarafından tahmin edilen katsayıların, etkin bir sabit etki tahmincileri tarafından tahmin edilen katsayılarla aynı olduğuna dair sıfır hipotezini test etmektedir. Eğer test sonucunda $p\text{-değeri} > \alpha$ ise rassal etki kullanılması güvenli olacaktır (Erlat 1997).

4.3. Panel Veri Analizi Sonuçları

Çalışmamızda öncelikle LM testi yapılmıştır. Bu test sonucunda OLS mi yoksa panel model mi kullanılacağına karar verilmiştir. Yapılan test sonucunda LM istatistiği 55,42 ve Prob (0,000) değerlerine ulaşılmıştır. Bu sonuçlara göre LM testi, panel analizinin uygun olduğunu ve modelde bireysel ve zaman etkilerinin yer aldığını göstermektedir. Daha sonra Hausman testi kullanılarak panel modelinin rassal etkili bir model mi yoksa sabit etkili bir model mi olduğuna karar verilmiştir. Yapılan test sonucunda Hausman test istatistiği 8,13 (prob=0,01) olarak bulunmuştur. Söz konusu değerler sabit etkili bir modelin sonuçlarının daha doğru olacağını ortaya koymuştur.

Tablo: 6
Sabit Etkiler Modeline İlişkin Regresyon Analizi Sonuçları

Değişken	Katsayı	t istatistiği	Olasılık
C	1.79	3.22	0.0019*
LKT	-0.20	-2.63	0.0102*
LKG	0.98	10.79	0.0000*
Düzeltilmiş R ²	0.978	Prob(F-statistic)	0.0000
F-İstatistiği	549.694	Gözlem Sayısı	84

Not: “” işareti %5 seviyesinde anlamlı katsayıları göstermektedir. Tahminde sabit etkiler modeli kullanılmıştır ve sabit katsayılar gösterilmemektedir. ** Panel testinde white düzeltmesi yapılmıştır.*

Sabit etkiler modeline ilişkin test sonuçları Tablo: 6’da yer almaktadır. Buna göre, kamu tüketimiyle özel tüketim arasında anlamlı ve ters yönlü bir ilişki vardır. Kamu tüketim harcaması artarken (azalırken) özel tüketim harcaması azalmaktadır (artmaktadır). Bir başka deyişle, kamu tüketimi ve özel tüketim arasında ikameci bir ilişki söz konusudur. Söz konusu sonuç, kamu tüketim harcamasının özel tüketimi dışladığını ve maliye politikasının etkisiz olabileceğini ortaya koymaktadır. Bu itibarla, genişletici maliye politikasının reel değişkenler üzerinde etkili olacağını ifade eden Keynesyen görüş reddedilmektedir. Diğer yandan, harcanabilir kişisel gelir özel tüketimi olumlu etkilemektedir. Buna göre, harcanabilir kişisel gelirden %1’lik artış, Orta Asya ülkelerinde yaşayan insanların tüketimlerinde %0,9’luk bir artışa yol açmaktadır. Harcanabilir kişisel gelir değişkenine ilişkin katsayı istatistiksel olarak anlamlıdır ve işareti iktisat teorisinin beklentilerine uygundur.

5. Sonuç

Çalışmamızda, kamu harcamalarının finansman türlerinin etkisinden ziyade, kamu tüketiminin kendisinin özel tüketim üzerindeki etkisi ele alınmıştır. Bu açıdan çalışma “kamu tüketim ve özel tüketim arasındaki ilişkinin tespiti” yoğunlaşmıştır. İktisat literatüründe birçok deneye dayalı çalışmada bu konu geniş olarak değerlendirilmiş ve farklı sonuçlar elde edilmiştir. Ancak bu çalışma Orta Asya ülkeleri açısından önemli bir boşluğu doldurmaktadır. Çalışmada Orta Asya ülkelerine ait, 1990–2003 dönemini kapsayan yıllık veriler kullanılmış ve Panel Veri Analizi yapılmıştır. Sabit etkiler modeline ilişkin test sonuçlarına göre, kamu tüketimiyle özel tüketim arasında ters yönlü ve anlamlı bir ilişki vardır. Bir başka deyişle kamu tüketimi, özel tüketimi dışlamaktadır. Bu durum Orta Asya ülkelerinde maliye politikasının etkisiz olabileceğini ortaya koymaktadır. Çalışmamız, bu alanda yapılmış olan bazı çalışmalarla paralel sonuçlara ulaşmıştır. Dolayısıyla, Kormendi (1983), Aschauer (1985), Ho (2001), Berument ve Doğan (2004)’nın sonuçları desteklenmiştir. Diğer yandan, harcanabilir kişisel gelir özel tüketimi olumlu etkilemektedir. Buna göre, bireylerin gelirlerini artırıcı herhangi bir politika özel tüketimi artıracaktır. Kısacası, sürekli gelir hipotezi reddedilmektedir.

Elde edilen sonuçlar politik çıkarımlar açısından da önemlidir. Çalışmanın ikinci bölümünde yer aldığı üzere Orta Asya ülkelerinde özel tüketimin GSYİH’deki payı, gelişmiş ülkelere göre oldukça yüksek iken; kamu tüketiminin GSYİH’deki payı ise oldukça düşüktür. Bölge ülkelerinin kamu tüketimlerini artırıcı ve/veya azaltıcı faaliyetlerde bulunurlarken, kamu tüketimiyle özel tüketim arasında ters yönlü ilişki olduğu gerçeğine dikkat edilmelidir. Dolayısıyla, kamu harcamasının, özel sektörü dışlamayacak alanlarda yapılmasına özen gösterilmelidir.

Kaynakça

- Ahmed, S. (1986), “Temporary and Permanent Government Spending in an Open Economy: Some Evidence for the United Kingdom”, *Journal of Monetary Economics*, Vol. 17, 197–224.
- Aschauer, D.A. (1985), “Fiscal Policy and Aggregate Demand”, *American Economic Review*, Vol. 75, 117–127.
- Bailey, M. J. (1971), *National Income and the Price Level*, McGraw-Hill, New York.
- Baro, R.J. (1974), “Are Government Bonds Net Wealth?”, *Journal of Political Economy*, Vol. 82, 1095–1117.
- Baro, R.J. (1981), “Output Effects of Government Purchases”, *Journal of Political Economy*, Vol. 84, 343–350.

- Berument, H., B. Doğan, (2004), “The Asymmetric Effects of Government Spending Shocks: Empirical Evidence from Turkey”, *Journal of Economic and Social Research*, Vol. 6, No. 1, 33–51.
- Bouakez, Hafedh, Nooman Rebei (2003), “Why Does Private Consumption Rise After a Government Spending Shock?”, *Working Papers*, Bank of Canada, 1–43.
- Devereux, M.B., A.C. Head, B.J. Lapham (1996), “Monopolistic Competition, Increasing Returns, and the Effects of Government Spending”, *Journal of Money, Credit, and Banking*, Vol. 28, 233–254.
- Erlat, H. (1997), “Panel Data: A Selective Survey”, *Discussion Paper Series*, No: 97–04, Middle East Technical University, Ankara.
- Fiorito, R.; T. Kollintzas, (2004), “Public Goods, Merit Goods and the Relation between Private and Government Consumption”, *European Economic Review*, Vol. 28, 1367–1398.
- Greene, W.H. (2003), *Econometric Analysis*, 5th ed., Upper Saddle River: Prentice Hall.
- Ho, Tsung-wu (2001), “The Government Spending and Private Consumption: A Panel Cointegration Analysis”, *International Review of Economics and Finance*, Vol 10, 95–108.
- Ho, Tsung-wu (2004), “Cointegration, Government Spending and Private Consumption: Evidence from Japan”, *The Japanese Economic Review*, Vol. 55, No. 2, 162–174.
- Karras, G. (1994), “Government Spending and Private Consumption: Some International Evidence”, *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 26, No. 1, 9–22.
- Kormendi, C. Roger (1983), “Government Debt, Government Spending and Private Sector Behavior”, *The American Economic Review*, Vol. 73, No. 5, 994–1010.
- Kwan, K. Yum (2003), “The Direct Substitution between Government and Private Consumption in East Asia”, *NBER Working Paper*, No. 12431, 1–26.
- Levaggi, R. (1999), “Does Government Expenditure Crowd out Private Consumption in Italy? Evidence from a Microeconomic Model”, *International Review of Applied Economics*, Vol. 13, No. 2, 241–251.
- Nieh, C., Ho Tsung-wu (2006), “Does the Expansionary Government Spending Crowd out the Private Consumption? Cointegration Analysis in Panel Data”, *The Quarterly Review of Economics and Finance*, Vol. 46, 133–148.
- Okubo, Masakatsu (2003), “Intratemporal Substitution between Private and Government Consumption: The case of Japan”, *Economics Letters*, Vol. 79, 75–81.
- Schlarek, A. (2007), “Fiscal Policy and Private Consumption in Industrial and Developing Countries”, *Forthcoming Journal of Macroeconomics*, Vol. 29, No. 4.

Türkiye’de İhracatta Uygulanan KDV İadesinin İhracata Etkisi: Ekonometrik Bir Analiz

Hakan TÜRKAY
hakanturkay@yahoo.com

Hilmi NSAL
unsal.hilmi@gmail.com

The Effect of VAT Refund Which Applied in Export in Turkey: An Econometric Analysis

Abstract

In today’s global world, some of the foreign policy instruments those are implemented by governments to reach their aimed growth rates are export promotion policies. In this manner, the tax incentives can be thought as one of the leading promoting tool. As a tax incentive, VAT refund system of export regime has always been an important issue. No empirical study has completed yet in Turkey on the topic. This paper deals with its empirical analysis of the effectiveness of VAT refund system.

Key Words : Export, Export Incentives, Tax Refund.

JEL Classification Codes : H20.

zet

Gnmzn küresel dünyasında ülkelerin hedefledikleri büyümeye ulaşılabilmek için uyguladıkları dış ticaret politikalarından birisi ihracatı teşvik politikalarıdır. Söz konusu teşvik politikalarının başında vergi teşvikleri gelmektedir. Vergi teşvikleri içinde dikkat çeken en önemli uygulama ihracata yönelik KDV iadesi uygulamasıdır. Türkiye’nin de uygulamış olduğu bu vergi teşvikinin etkinliği konusunda henüz bir deneysel çalışma mevcut değildir. Bu çalışmanın amacı, ihracatta KDV iadesinin ihracata etkisini deneysel bulgular çerçevesinde analiz etmektir.

Anahtar Sözcükler : İhracat, İhracat Teşvikleri, Vergi İadesi.

1. Giriş

Dışa açık büyüme modellerinin uygulandığı günümüzün küreselleşmiş iktisadi dünyasında özellikle gelişmekte olan ülkeler için büyük önem arz eden ekonomik parametrelerden birisi ihracattır. Ülkeler, kendi firmalarının uluslar arası pazarlara girip, bu pazarlarda tutunabilmeleri için ihracat odaklı dış ticaret politikaları uygulamaktadır. Hatta Rusya’nın doğalgaz ihracatı örneğinde olduğu gibi, uygulanan ihracat politikaları bazen bir ekonomik silah haline de dönüşebilmektedir. Dış ticaret politikalarının başında ihracatı teşvik politikaları gelmektedir.

Ülkelerin uyguladıkları ihracatı teşvik politikaları; ülkelerin ekonomik yapıları, kabul ettikleri ikili veya uluslararası anlaşmalar ve rekabet güçleri gibi etkenlere bağlı olarak farklılıklar gösterebilmektedir. Söz konusu teşvik politikalarının içerisinde vergi teşvikleri önemli bir yer tutmaktadır. Vergi teşvikleri içinde dikkat çeken düzenlemelerden birisi ihracata yönelik KDV istisnası uygulamasıdır. Bu çalışmanın amacı, Türkiye’de bir dış ticaret teşvik politikası olarak yıllardır uygulanan ihracatta KDV iadesinin ihracata etkisini deneysel bulgular çerçevesinde analiz etmektir.

2. İhracat Kavramı ve İhracatı Belirleyen Unsurlar

Bir ülkenin diğer ülkelerle kurmuş olduğu ekonomik ilişkilerin temel araçlarının başında ihracat gelmektedir. İhracat, kısaca bir ülkenin ürettiği mal veya hizmetleri ülke dışına satması ve karşılığında bir gelir elde etmesi olarak tanımlanabilir. Özellikle gelişmekte olan ülke ekonomilerinin lokomotifine haline gelen ihracat; ülkenin dış dengenin sağlanması ve milli geliri artırması yönüyle makroekonomik açıdan iki boyutlu bir öneme sahiptir. Bir ülkenin ihracatının yetersiz olması; düşük büyüme oranları ve cari açığın artması gibi problemlere yol açmaktadır. Ülkede ihracatın yetersiz olmasının nedenleri; ülke ekonominin reel yapısından kaynaklanan problemler, uluslar arası piyasalarda rekabet yetersizliği, yerli paranın aşırı değerlenmesi, yabancı ülkelerin ithalat talebindeki azalmalar şeklinde sıralanabilir (Seyidoğlu, 1998:462). Bu problemlerin çözümü için çeşitli politikaların uygulanması kaçınılmaz hale gelmektedir. Ancak uygulanan politika o anki koşullara da uygun olmalıdır. Özellikle dışa açık büyüme modelinin uygulanmaya başladığı 1980 sonrası iktisat politikalarının özü, ihracata dayalı bir üretim ve pazar sisteminin oluşturulması esasına dayanmaktadır. Bu bağlamda, döviz kurunun serbestleştirilmesi, alt yapı ve ulaşım eksikliklerinin giderilmesi gibi yapısal önlemlerin yanında, ihracatı teşvik edici kamusal desteklemelere de yer verilmektedir.

Bir ülkede yaşanan ihracat yetersizliklerini giderebilmek için oluşturulacak politikanın belirlenebilmesi için ihracatı belirleyen ana unsurların bilinmesi gerekmektedir. Diğer bir ifadeyle, ihracat bağımlı değişken olarak alındığında, bağımsız değişkenlerin neler olduğunun bilinmesi gerekmektedir. İhracatı belirleyen unsurlar (Samuelson,

Nordhaus, 1995: 469–471), döviz kurları, ülkenin ihracat yaptığı yabancı ülkelerin milli gelirleri, ihracata yönelik sağlanan devlet teşvikleri, ihraç edilecek olan ürünlerin girdi maliyetleri, ihraç edilecek mal ve hizmetlerin kalitesi ve uluslararası siyasi gelişmelerdir. Burada çalışmanın konusu, devlet teşvikleri içerisinde yer alan Katma Değer Vergisi (KDV) iadesi olduğu için diğer değişkenlerle ilgili sadece kısa açıklamalara yer verilecektir.

İhracatı belirleyen etkenlerin başında döviz kuru gelmektedir. Döviz kuru rejimi, ülke tercihinine göre sabit döviz kuru veya esnek döviz kuru şeklinde olabilmektedir (Çağlar, 2003: 62–63). İhracatı teşvik edici döviz kurunun yerli malları ucuzlatıcı yabancı malları ise pahalılaştırıcı bir yapıda olması gerekmektedir. Bu durum, diğer şartların değişmediği varsayımıyla ancak döviz kurunun yükselmesiyle sağlanabilmektedir. Diğer bir ifadeyle yerli paranın yabancı para karşısında değer kaybetmesiyle mümkün olmaktadır.

İhracatı belirleyen ikinci unsur, bir ülkenin ihracat yaptığı ülkelerin milli gelirinde ortaya çıkan değişimlerdir. Yabancı ülkelerin milli gelirindeki artış aynı zamanda diğer ülkelerin ürettiği mal ve hizmetlere olan talebini de artırmaktadır. Böylece ihracatçı ülkenin, mallarına yönelik dış talep artışı ihracatçı ülkenin ihracatını artırmaktadır.

İhracatı belirleyen diğer bir unsur ise ülkede uygulanan ihracat teşvikleridir. İhracat teşvikleri ihraç ürünlerini üreten firmalara ve ihracatçı firmalara daha fazla üretim ve ihracat şevki kazandırmaktadır. Bu nedenle ülkeden ülkeye farklı olmak üzere hemen hemen her ülkede ihracat teşvikleri sağlanmaktadır.

Döviz kuru ve ihracat yapılan ülkelerin milli geliri artsa bile, üretilen ürünlerin girdi maliyetlerinin yüksekliği, ürün kalitesinin düşüklüğü ve ihracatçı ülkenin yaşadığı uluslararası siyasi sorunlar ve belirsizlikler ihracatı olumsuz etkilemektedir. Uluslararası piyasalarda faaliyet gösteren firmalar; diğer firmalarla rekabet edebilmek için para değerinin aynı olduğu varsayıldığında iki temel kriteri sağlamak zorundadırlar. Bu kriterler; yüksek ürün kalitesi ve üretim maliyetlerinin düşüklüğüdür. Görece yüksek maliyetli ve düşük kaliteli ürünlerle uluslararası piyasalara çıkan firmaların pazarlama olanaklarının yetersizliği, bağlı oldukları ülkelerin dış ticaret dengesinin açık vermesi üzerinde bir baskı unsurudur. Firmalara sağlanan ihracat teşvikleri, üretim ve pazarlama maliyetlerini azaltarak firmaların dış pazarlardaki rekabet gücünü artırmaktadır.

3. İhracata Yönelik Kamusal Teşvikler

Ülkelerin uyguladıkları dış ticaret politikaları, sadece döviz kuru politikası, ithalatı kısıcı kota ve tarife politikaları gibi politikalardan oluşmamakta, aynı zamanda ihracata yönelik bir takım kamusal teşvik politikalarını da içermektedir. Bu bağlamda uygulanan teşvik politikaları, ihracatçı firmaların ihracat olanaklarını geliştirici devlet

yardımları olabileceği gibi, ihracatçılara doğrudan kaynak aktarımı şeklinde prim ödemeleri ve vergi teşvikleri şeklinde de olabilmektedir.

İhracata yönelik devlet yardımları; markalaşma teşvikleri, ar-ge destekleri, fuar destekleri, Pazar araştırma destekleri, yurt dışında mağaza-ofis açma destekleri, eğitim ve istihdam destekleri şeklinde olabilmektedir (Saraç, 2005: 15–169). Bu desteklerden markalaşma teşvikleri, ar-ge destekleri, fuar destekleri, pazar araştırma destekleri, yurt dışında mağaza-ofis açma destekleri daha çok ihracatçı firmalara yol gösterici ve operasyon maliyetlerini azaltıcı niteliktedir. Eğitim ve istihdam destekleri ise iş gücü maliyetlerinin azaltılması ve işgücünün kalitesini artırıcı teşviklerdir.

İhracatta prim sisteminde, ihracat yapan firmalara yaptıkları ihracat esas alınarak prim ödenmektedir. Karşılıksız transfer niteliği taşıyan bu prim ödemeleri ihracatçı firmanın daha fazla ihracat yapmasını teşvik edici bir unsurdur.

Bu politikalardan vergi teşviklerinin uygulanış biçimi, ihracatçı firmanın elde ettiği gelirlerinin kısmen veya tamamen vergi dışına çıkartılması şeklinde olabileceği gibi ihraç ürünleri üzerinden alınan KDV benzeri dolaylı vergilerin alınmaması şeklinde de olabilmektedir. Bu teşviklerden, ihracat gelirlerinden vergi alınmaması, firmanın bir dönem sonra yapacağı ihracat için bir nevi sermaye desteği özelliği taşımaktadır. Ancak ihraç ürünleri üzerindeki dolaylı vergilerin alınmaması, ihraç ürünlerinin uluslararası pazarlara daha düşük bir fiyattan sunulmasını sağlayarak ihracatçı firmaya bir rekabet gücü kazandırmaktadır. Böylece bir ülkenin yaşadığı ihracat yetersizliğinin başlıca nedenlerinden olan rekabet gücü yetersizlikleri ortadan kaldırılmış olmaktadır.

4. Türkiye’de İhracatta KDV İadesi Uygulaması

Katma Değer Vergisi, üretim-tüketim zincirinde mal ve hizmetlerin satış değeri üzerinde alınan ve nihai olarak tüketici üzerinde kalan bir vergidir. Bu çerçevede yurt içindeki mal teslimi ve hizmet ifalarının yanında dış ticaret işlemleri de KDV’nin konusuna girmektedir. Teorik olarak dış ticaret işlemlerinde KDV, iki şekilde uygulanmaktadır. Bunlar; Varış İlkesi ve Çıkış İlkesi prensipleridir (Ayhan, 1983: 22). Varış ilkesine göre KDV, malın ihraç edildiği ülkede değil ithal edildiği ülkede alınmaktadır. Çıkış İlkesine göre ise KDV, malın ihraç edildiği ülkede alınmaktadır. Çıkış ilkesi, ihracatı vergilendirdiği için ihracatçı ülke için tercih edilen bir uygulama değildir. Varış ilkesindeyse, ihracat vergi dışı olduğu için ihracatçı ülkenin sattığı mal veya hizmet daha düşük fiyattan satılmaktadır. Bu sebeple ihracatçı ülke için ihracatı teşvik edici bir uygulamadır. Avrupa Birliği ülkeleri arasındaki dış ticarete varış ilkesi benimsenmiştir. Türkiye’de bu ilkeyi uygulamaktadır. İhracatta KDV iadesi, varış ilkesinin mantığına uygun olarak geliştirilmiş bir teşviktir.

Türkiye’de ihracata yönelik muamele vergisi teşviki 1940 yılında başlamış, 1963 yılında yeni düzenlemeler yapılmış ve 1985’ten sonra KDV’nin yürürlüğe girmesiyle beraber ihracatta KDV iadesi şeklinde uygulama devam etmiştir (Mollasalihoğlu, 2008: 3–4).

Uygulanan KDV teşviki, KDV Kanunu’nun 30. maddesinde öngörülen KDV iadesidir. KDV iadesini anlatmaya geçmeden önce KDV’nin alınıp biçiminden kısaca bahsetmekte yarar vardır. Bilindiği gibi KDV üretim tüketim zincirinin her aşamasında alınan bir vergidir. Zincirin her hangi bir aşamasında mal ve hizmet alınırken, alıcı firma KDV yüklenir. Aynı aşamada mal ve hizmet satılırken ise yüklenilen KDV, satış fiyatı içerisinde bir sonraki aşamaya devredilir. Böylece firma üzerinde herhangi bir KDV yükü kalmaz. Alış aşamasında yüklenilen KDV, “İndirilecek KDV”, satış aşamasında yansıtılan KDV ise “Hesaplanan KDV” olarak muhasebe kayıtları yapılır. Dönem sonunda, hesaplanan KDV’den İndirilecek KDV düşülür, eğer fark pozitifse ödenmesi gereken ilave KDV olduğu anlaşılır, fark vergi dairesine ödenir, negatifse fazla KDV yüklenildiği anlaşılır ve duruma göre ya iade alınır veya bir sonraki dönem mahsup yapılır.

Ancak KDV’nin işleyişi ile ilgili özel bir durum vardır. Şöyle ki satış aşaması vergiden istisna olan mallarda alış aşamasında yüklenilen KDV’nin ne olacaktır? Bu durumda satış vergiden istisna olduğu için “Hesaplanan KDV” kaydı yapılmaz. İstisnanın tam istisna mı kısmi istisna mı olduğuna bakılır. Tam istisna ise yüklenilen KDV tamamen mükellefe iade edilir. Kısmi istisna ise bir sonraki yıl ödenek vergiden düşülür. Makalenin konusu olan İhracatta KDV İstisnası tam istisna yapısında bir istisnadır.

İhracatta KDV İstisnası sistemi şöyle işlemektedir; ihracat yapan firma, ihraç etmiş olduğu ürünü KDV hariç fiyatla satmaktadır. İhracatı yapan firma, ihraç ettiği ürünü ya kendisi üretebilir. Ya da başkalarından satın alabilir. İster kendisi üretmiş olsun isterse başkalarından satın almış olsun, ihracatçı firma bu üründen dolayı bir KDV yüklenmiş olur. Söz konusu ürünün ihracı vergiden istisna olduğu için ihracatçı firmanın yüklendiği KDV kendisi üzerinde kalır. Bu durum ihracatçı firma için bir maliyet olduğu için kanun koyucu bu şekilde yüklenilen KDV’lerin ihracatçı firmaya iadesini öngörmüştür. Böylece ihraç etmiş olduğu ürünü KDV’siz ihraç ettiği için daha ucuza satmaktadır.

5. KDV İadesinin İhracata Etkisinin Analizi

İhracatta KDV iadesi, ihracat artışının sağlanabilmesi için birçok ülke tarafından uygulanan bir teşvik yöntemidir. Türkiye’de de uzun yıllardır bir teşvik unsuru olarak KDV iadesi uygulamaları yapılmaktadır. Bu çalışmada, ihracatı belirleyen diğer unsurlar analiz dışı tutulmuş olup sadece ihracatta KDV iadesinin ihracata etkisi analiz edilmiştir. Analizde, üç aylık veriler kullanılmış olup, 1995 yılının ilk üç ayından 2005 yılı son üç ayına kadar olan dönem ele alınmıştır. Bağımlı değişken ve bağımsız değişken seçiminde, Granger nedensellik testi kullanılmıştır. Gecikme uzunluğunun tespitinde Schwarz kriteri

kullanılmış olup, gecikme uzunluğu 4 olarak belirlenmiştir. Aşağıda verilen Granger nedensellik testi sonuçlarına göre, KDV iadesi ve döviz kuru ihracatın Granger nedenidir, ihracattan KDV iadesi ve döviz kuru değişkenine doğru bir nedensellik ilişkisi tespit edilememiştir. Buna göre, ihracat bağımlı değişken KDV iadesi ve döviz kuru bağımsız değişken olarak belirlenmiştir.

HİPOTEZ	Gözlem	F-İstatistiği	OLASILIK
KDV İadesi, İhracat'ın Granger nedeni değildir.	40	6.30606	0.00078
İhracat, KDV İadesi'nin Granger nedeni değildir.		1.38729	0.26120
Döviz Kuru, İhracat'ın Granger nedeni değildir.	40	4.47474	0.00571
İhracat, Döviz Kuru'nun Granger nedeni değildir.		1.10374	0.37232

Bağımlı ve bağımsız değişkenler belirlendikten sonra, değişkenlerin durağan olup olmadıkları (birim köke sahip oldukları) test edilmiştir. ADF (Augmented Dickey Fuller) Birim kök testi sonuçları aşağıda gösterilmiştir.

Augmented Dickey-Fuller test İstatistiği

Değişkenler	t-İstatistiği	Olasılık*
İhracat	0.086212	0.9606
KDV İadesi	2.031704	0.9998
Döviz Kuru	-0.806216	0.8072
Test Kritik Değerleri:	1% level	-3.610453
	5% level	-2.938987
	10% level	-2.607932

* MacKinnon (1996) one-sided p-values

ADF Birim kök testi sonuçlarına göre bu üç değişkenin de durağan olmadığı, İhracat değişkeninin 2. mertebeden, diğer değişkenlerin ise 1. mertebeden durağan oldukları tespit edilmiştir. Bu değişkenlerin eşbütünleşik (koentegre) olmadıkları da yine hata terimine uygulanan ADF testi yardımıyla görülmektedir.

	t-İstatistiği	Olasılık*
Augmented Dickey-Fuller test istatistiği	-2.524108	0.3156
Test Kritik Değerleri:	1% level	-4.192337
	5% level	-3.520787
	10% level	-3.191277

* MacKinnon (1996) one-sided p-values

Değişkenler durağan olmadıklarında (eşbütünleşik değillerse) düzmece regresyon olgusu ortaya çıkmaktadır (Gujarati, 1999: 724). Yani, gerçekte ilişkisiz değişkenler arasında anlamlı bir ilişki bulunabilmektedir. Bu durumun oluşmaması için, için değişkenlerin yıllık yüzde değişimleri alınarak dönüşümleri elde edilmiştir.

Dönüştürülmüş değişkenlerde ADF birim kök testi sonuçlarına göre durağan değildir, ancak bu değişkenlerin bir doğrusal bileşimi olan hata terimi(u) düzey durağandır, bu durumda söz konusu değişkenlerin eşbütünleşik olduğu söylenebilir. Hata terimi değerlerine uygulanan ADF testi sonuçları aşağıda gösterilmiştir.

		t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test istatistiği		-5.909289	0.0001
Test critical values:	1% level	-4.192337	
	5% level	-3.520787	
	10% level	-3.191277	

Söz konusu eşbütünleşik değişkenlerin (ihracatın dönemlik değişimi(%) bağımlı değişken, KDV iadesinin dönemlik değişimi(%) ve döviz kurunun dönemlik değişimi (%) bağımsız değişken olarak) yer aldığı model ele alınan dönemdeki Türkiye verileri kullanılarak çözümlenmiş ve sonuçlar aşağıda gösterilmiştir. Model,

$$\dot{Y}D_t = \beta_1 + \beta_2 K\dot{Y}D_t + \beta_3 DKYD_t$$

şeklinde oluşturulmuştur. Burada İYD: İhracattaki yüzde değişmeyi, KİYD: KDV İadesindeki yüzde değişmeyi, DKYD: Döviz Kurundaki Yüzde değişmeyi ifade etmektedir.

	Katsayılar	Std. Hata	t-İstatistiği	Olasılık
Sabit	0.019934	0.010662	1.869654	0.0689
KDV İadesindeki % Değişme	0.226884	0.029581	7.670014	0.0000
Döviz Kurundaki % Değişme	-0.032702	0.072973	-0.448130	0.6565
R-squared	0.597286	Mean dependent var		0.036953
Adjusted R-squared	0.577151	S.D. dependent var		0.079858
S.E. of regression	0.051929	Akaike info criterion		-3.010665
Sum squared resid	0.107865	Schwarz criterion		-2.887791
Log likelihood	67.72930	Durbin-Watson stat		1.828659

Analiz sonucunda elde edilen bulgulara göre, İhracatla ihracattaki KDV iadesi değişkenleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır. İhracatla döviz kuru arasında ele alınan dönem için istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Buna göre, ödenen KDV iadesindeki %1 oranındaki bir artış ihracatın % 0,226 oranında artışa neden olmaktadır. Bu durum, ihracatta KDV iadesi şeklinde uygulanan teşvik politikasının olumlu sonuçlar doğurduğunu göstermektedir.

6. Sonuç

Türkiye’de ihracatın teşviki için 1963 yılından beri uygulanan ihracatta vergi iadesi, 1985 yılında KDV’nin yürürlüğe girmesiyle beraber, 1985’ten bu yana ihracatta KDV istisnası şeklinde uygulanmaktadır. Bu istisnadan dolayı, her yıl bütçeden yapılan vergi iadeleri içerisinde oldukça yüksek düzeylere ulaşan ihracatçı firmalara KDV iadeleri yapılmaktadır. Bu iadelerin ihracatı ne kadar etkilediği konusunda deneysel bir bilgiye rastlanamamıştır. Bu çalışmayla söz konusu eksikliğin giderilmesine bir katkı yapılması amaçlanmıştır.

Çalışmada ihracatı belirleyen unsurlar arasından döviz kuru ve KDV iadeleri esas alınmıştır. Türkiye’de 1995 yılının ilk üç aylık döneminden 2005 yılının son üç aylık dönemine kadar geçen süreç boyunca söz konusu parametrelere ilişkin gerçekleştirmeler çerçevesinde analiz yapılmıştır. Yapılan Granger nedensellik testi sonuçlarına göre, KDV iadesi ve döviz kuru ihracatın Granger nedenidir sonucuna ulaşılmıştır. İhracattan KDV iadesi ve döviz kuru değişkenine doğru bir nedensellik ilişkisi tespit edilememiştir. Buna göre, ihracat bağımlı değişken KDV iadesi ve döviz kuru bağımsız değişken olarak belirlenmiştir.

Analiz sonucunda, İhracatla ihracattaki KDV iadesi değişkenleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki belirlenmiştir. Buna göre, ödenen KDV iadesindeki %1 oranındaki bir artış ihracatın % 0,226 oranında artışa neden olmaktadır. Bu durum, uygulanan teşvik politikasının ihracata düşük de olsa katkı sağladığı anlamına gelmektedir.

Kaynakça

- Ayhan, Emin Haluk (1983), *Katma Değer Vergisi ve Uygulanması Halinde Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Döneminde Finansman Etkisi*, D.P.T. Uzmanlık Tezi, Ankara.
- Çağlar, Ünal (2003), *Döviz Kurları, Uluslararası Para Sistemi ve Ekonomik İstikrar*, ALFA-Basım Yayım Dağıtım, İstanbul.
- Gujarati, Damodar (1999), *Temel Ekonometri*, Literatür Yayıncılık, İstanbul.
- Mollasalihoğlu, Yavuz (2008), *İhracat Teşvikleri*,
<www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonD/b/ihrtes.doc>, 18.09.2008.
- Samuelson Paul A., William D.Nordhaus (1995), *Economics*, International Edition, Fifteenth Edition, United States, McGraw –HILL, INC.
- Saraç, Osman (2005), *İhracatta Devlet Yardımları*, Yaklaşım Yayınları, Ankara.
- Seyidoğlu, Halil (1998), *Uluslararası İktisat*, Güzem Yayınları, İstanbul.

The Effects of Fiscal Policy Rules on Fiscal Balance: The Perspectives on Turkish Economy

Hayal Ayça ŞİMŞEK
ayca.simsek@deu.edu.tr

Ayşe GÜNAY BEKÂR
ayse.gunay@deu.edu.tr

Maliye Politikası Kurallarının Mali Denge Üzerindeki Etkileri: Türkiye Ekonomisine Bakış

Abstract

In public finance theory fiscal rules have been one of the main stabilization tools in obtaining budget balance and public finance balance. Many developed and developing countries have implemented specific fiscal policy rules so as to struggle with domestic distortions in economy. Balanced budget or deficit rules, borrowing rules and debt or reserve rules have been the most important rules that have been implemented in specific countries. A fiscal rule should ensure the solvency of the state, contribute to sustainability of fiscal policies by avoiding pro-cyclical behavior of the fiscal policy instruments and be simple and credible so as to be implemented effectively. In Turkish economy a specific form of a fiscal rule has been implemented since 2000 economic crisis. During 2000-07 period the Governments used a specific form of fiscal policy rule –non-interest budget surplus of 6,5 percent- so as to reduce instability. Although strict fiscal policies based on this target helped public finance balance to improve, they led private investments to decrease and unemployment rates to increase in the long run.

Key Words : Fiscal Policy Rules, Public Finance Balance, Non-interest Budget Surplus.

JEL Classification Codes : H62, H68, K00.

Özet

Kamu maliyesi teorisinde mali kurallar, kamu mali dengesinin sağlanmasında temel araçlardan biri haline gelmiştir. Gelişmiş ve gelişmekte olan pek çok ülke ekonomideki istikrarsızlıklarla mücadele etmek için spesifik maliye politikası kurallarını yürürlüğe koymuşlardır. Denk bütçe veya bütçe açığına yönelik kurallar, borç stoku veya rezerve yönelik kurallar çeşitli ülkelerde yürürlüğe konulan en önemli kurallardır. İdeal bir mali kural iyi tanımlanmalı, şeffaf, basit, esnek olmalı, makroekonomik politikalarla uyumlu ve de etkin politika çalışmaları tarafından desteklenir olmalıdır. Türkiye ekonomisinde spesifik bir mali kural 2000 ekonomik krizinden bu yana yürürlüktedir. 2000–2007 yılları arasında Hükümetler istikrarsızlıkla mücadelede spesifik bir mali kural olarak % 6,5 oranındaki –faiz dışı bütçe fazlası- kuralını benimsemişlerdir. Belirli hedef üzerine odaklanan kuralcı mali politikalar kamu mali dengesinin sağlanmasına yardım etse de, uzun dönemde özel yatırımların azalmasına ve işsizliğin artmasına da yol açabilmektedir.

Anahtar Sözcükler : Maliye Politikası Kuralları, Kamu Mali Dengesi, Faiz Dışı Bütçe Fazlası.

1. Introduction

In macroeconomic theory, fiscal policy is an efficient instrument in achieving macroeconomic aims such as economic stabilization, economic growth and development. Especially, in achieving public finance balance in view of economic stabilization, some restrictive fiscal instruments –such as fiscal rules- gain importance. Because these rules have been used to ensure macroeconomic stability in both domestic and foreign markets, to enhance the credibility of the government's fiscal policy and aid in deficit elimination and to ensure long-term sustainability of fiscal policy. Many legal arrangements and other law, such as international contracts, budget plans, medium-term fiscal plans and policy rules form the legal framework of a fiscal rule. A fiscal rule should ensure the solvency of the state, be simple and credible and avoid pro-cyclical behavior of the fiscal policy instruments especially in the long run. In developing countries these restrictive fiscal instruments especially fiscal rules have been used respectively so as to achieve fiscal balance and economic stabilization.

In public finance theory fiscal rules have been one of the main stabilization tools in struggling with budget deficits and public finance imbalances. Many developed countries such as United States, Canada and Germany have implemented specific fiscal policy rules and used strict fiscal policies according to the constraints that have been based on these rules. Like the other countries Turkey has been using a fiscal policy rule since the beginning of 2000's. Especially after 2000 crisis, Turkish economy has entered a depression process together with high inflation. High budget deficits, domestic price increases, high domestic and foreign debt burden together with high interest rates triggered instability especially in public finance and economy as a whole.

During 2000-07 periods with 2000 Stabilization Program, 2001 Transition to Strong Economy Program (TTSEP) and 2003 Stabilization Program the Governments tried to reduce public finance deficits and high inflation rate by using strict fiscal policies. Here, one of the main targets of the stabilization programs is a specific fiscal rule -the budget rule-. In all programs the fiscal rule has been implemented in the form of non-interest budget surplus of 6,5 percent. The fiscal policies have been used strictly so as to achieve this non-interest budget surplus. The results of the implementation have been positive especially in public finance balance in the short run. High budget deficits and as a result high inflation have been reducing to stable: levels and price stability has been achieved.

However continuing to use restrictive policies so as to maintain fiscal discipline and price stability caused unemployment rates to increase and private investments to decline which is the disadvantage of these strict policies. The government insisted on using the budget rule so as to maintain public finance balance results a recessionary process in real sector.

In this paper in the first section the theory of fiscal rules will be analyzed. Here the definition and the methods of fiscal rules will be determined. Budget rules and the characteristics of an ideal fiscal rule will be examined. In the second section the implementation of budget rules (balanced budget rule) and their economic effects in specific countries (United States, Canada and Germany) will be analyzed. In the third section the implementation of budget rule - non-interest budget surplus of 6,5 percent- in Turkish economy after 2000 crisis and the effects of this rule on public finance balance and economy as a whole will be examined.

2. Theory of Fiscal Rules

Most developing countries have encountered public finance imbalances (high budget deficits, low tax revenues, high public expenditures, etc.) since mid-1980. So as to struggle with these problems fiscal rules have been considered important fiscal instruments especially in achieving budget balance. The governments tried to reduce especially the deterioration in public finance balance and price levels in domestic economy by using strict fiscal policies based on specific fiscal policy rules.

2.1. Definition

The literature on “fiscal frameworks” has expanded rapidly in the past few years, possibly owing to the introduction of the Stability and Growth Pact (SGP) in Europe, the adoption of the “golden rule” in the United Kingdom, and the implementation of various fiscal rules and fiscal responsibility laws in many countries (Manasse, 2007: 455).

A fiscal policy rule is defined, in a macroeconomic context, as a permanent constraint on fiscal policy, typically defined in terms of an indicator of overall fiscal performance. The rules under consideration cover summary fiscal indicators, such as the government deficit, borrowing, debt, or major components thereof –often expressed as a numerical ceiling or target, in proportion to gross domestic product (GDP) (Kopits-Symansky, 1998: 2). It’s possible to consider the fiscal rules –in definition- below in detail (See Table: 1):

Table: 1
Major Types of Fiscal Policy Rules

Balanced budget or deficit rules:

- Balance between government revenue and expenditure (i.e., prohibition on government borrowing), or limit on government deficit as a proportion of GDP.
- Balance between structural (or cyclically adjusted) revenue and expenditure, or limit on structural (or cyclically adjusted) deficit as a proportion of GDP.
- Balance between current revenue and current expenditure (i.e., borrowing permitted only to finance capital expenditure).

Borrowing rules:

- Prohibition on government borrowing from domestic sources.
- Prohibition on government borrowing from central bank, or limit on such borrowing as a proportion of past government revenue or expenditure.

Debt or reserve rules:

- Limit on stock of gross (or net) government liabilities as a proportion of GDP.
- Target stock of reserves of extra budgetary contingency funds (e.g., social security funds) as a proportion of annual benefit payments.

Source: Kopits & Symansky, 1998: 2.

Fiscal rules have gained great importance since 1970's when Bretton Woods collapsed with an increase in the role of public sector in economy. Since then although governments have started to intervene economy with the aim of encouraging private sector, the share of public sector –and as a result of public expenditures- increased so rapidly that public sector crowded out private sector instead. As public revenues – especially taxes- have not been collected sufficiently enough to cover public expenditures, public deficits started to increase rapidly. Governments had to use debt policy so as to cover the deficits because of the lack of tax revenues which led a vicious circle of debt-interest payment-budget deficits as a consequence of public finance balances deteriorated. Many economists recommended fiscal policy rules –specific fiscal instruments- so as to achieve fiscal discipline and obtain public finance balance. Many countries preferred to use fiscal policy rules to obtain their public finance balances and maintain fiscal discipline (Günay, 2007: 86–87).

In practice, fiscal rules have been adopted for a wide variety of reasons, such as (Kennedy-Robbins, 2001: 3);

- to ensure macroeconomic stability, as in post-war Japan;
- to enhance the credibility of the government's fiscal policy and aid in deficit elimination, as in some Canadian provinces;
- to ensure long-term sustainability of fiscal policy, especially in light of population ageing, as in New Zealand; or

- to minimize negative externalities within a federation or international arrangement, as in the European Economic and Monetary Union.

Here the main aim seems to ensure macroeconomic stability and coordination of fiscal and monetary policies in both domestic and foreign markets.

2.2. The Methods of Arrangement

The budget rule is used in many different ways especially in developing countries. The methods of arrangement differ according to the tools of fiscal policy –taxes and expenditures- and of debt policy.

2.2.1. The Tolls of Fiscal Policy Rules

The statutory basis of existing and proposed fiscal rules can be found in a variety of instruments: constitution, law, regulation, policy guideline, or internationally treaty. The instrument selected by a given country is largely a function of custom, legal precedent, or convention. Although a constitutional provision or amendment would be expected to carry much greater weight than a law or a policy guideline, the latter may in fact be equally or even more binding (Kopits-Symansky, 1998: 8).

Countries using fiscal policy rules according to various legal arrangements are listed below (see Table: 2). Countries have used these rules in a specific period and removed later or continued to use till today.

As seen in Table: 2, fiscal policy rules having been implemented in various countries have been arranged in different legal ways. In practice the legal arrangements that the fiscal policy rules have been based on gain importance especially in developing countries. Various legal arrangements and other law, such as international contracts, budget plans, medium-term fiscal plans and policy rules such as specific monetary and fiscal policy rules (inflation-targeting and budget-surplus rules) form the legal framework of a fiscal rule.

2.2.2. Characteristics of An Ideal Fiscal Policy Rule

Fiscal rules should have specific characteristics so as to be effective to achieve the aim of economic stability. Otherwise these rules can not give the necessary support to other economic stability and as a result the optimal relationship between aims and tools of fiscal policy can not be obtained causing serious problems in economy, especially in public finance (Günay, 2007: 99).

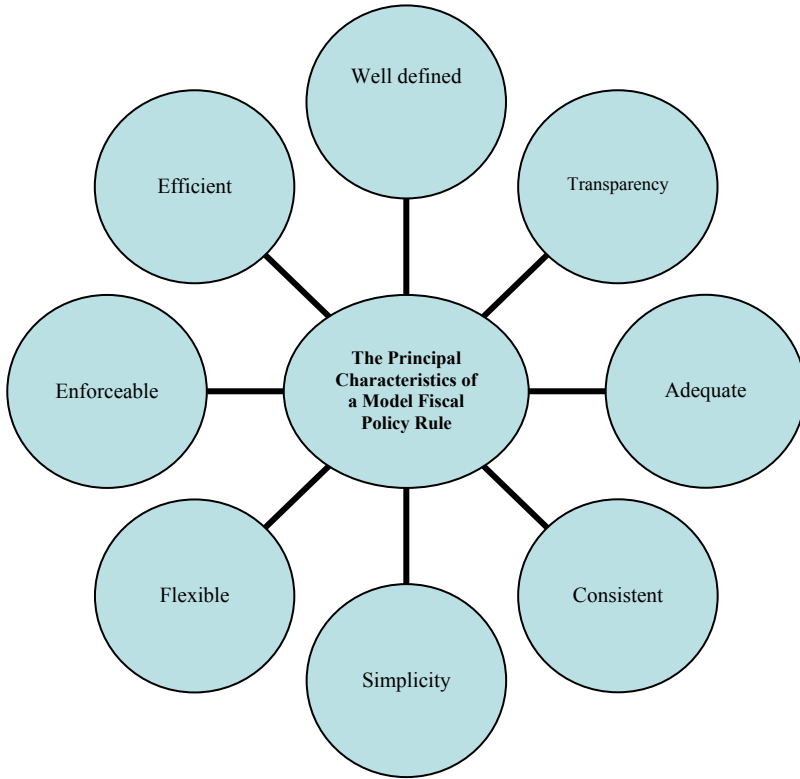
Table: 2
Fiscal Policy Rules in Selected Countries

	Target or Ceiling	Effective Period	Statutory Instrument	Government Level	Penalty for Noncompliance
Netherlands	Structural deficit limit	1961–74	Government policy	Central government	Reputational
Members of European Union	Medium-term overall balance Yearly deficit limit (3 percent of GDP)	Since 1997	International treaty	General government	Reputational Financial (from 1999)
United States	Yearly overall balance	Proposal	Constitutional amendment	Federal government	Judicial
Costa Rica	Yearly deficit limit (1 percent of GDP)	Proposal	Constitutional amendment	Public Sector	Judicial
Switzerland	Cyclically adjusted balance	Proposal	Constitutional amendment	Federal government	Reputational
New Zealand	Medium-term operating balance	Since 1994	Legal provision	Public Sector	Reputational
Germany	Yearly current balance	Since 1949	Constitutional amendment	Federal and sub-national governments	Judicial
Japan	Yearly current balance	1946–75 and proposed from 2003	Legal provision	Central government	Judicial
United States	Yearly current balance	Various	Constitutional amendment	Sub national governments	Judicial
Canada	Overall balance or deficit limit	Since 1993	Legal provision	Sub national governments	Judicial
Indonesia	No domestic borrowing	Since 1967	Government policy	General government	Reputational
European Union members	No borrowing from central bank	Since 1994	International treaty (Stage 2 of EMU)	General government	Judicial
Argentina, Canada, Chile, Ecuador, Hungary, Japan, Peru, United States	No borrowing from central bank	Various	Various	General government	Judicial
CFA franc zone members	Borrowing from central bank limited to 20 percent of last year's revenue	Since 1973	International treaty	General government	Financial
Brazil, Egypt, Morocco, Philippines, Slovak Republic	Borrowing from central bank limited as fixed proportion of last year's revenue	Various	Various	General government	Judicial or reputational
Members of European Union	Gross debt limit (60 percent of GDP)	Since 1997	International treaty (Stage 3 of EMU)	General government	Judicial

Source: Kopits & Symansky, 1998: 3.

According to Kopits and Symansky (1998), an ideal fiscal rule should have eight basic characteristics for describing “ideal”. Ideally, a fiscal rule should be well defined, transparent, adequate, consistent, simple, flexible, enforceable, and efficient. In any case, the rule should, preferably, be fully adopted following a process of convergence. Here the principal characteristics of a model can be defined (see Shape 1).

Shape: 1
The Principal Characteristics of a Model Fiscal Policy Rule



It's useful to define these characteristics (Kopits-Symansky, 1998: 18-19):

a. Well defined: A fiscal rule should be well defined as to the indicator to be constrained, the institutional coverage, and specific escape clauses, in order to avoid ambiguities and ineffective enforcement.

b. Transparency: An essential characteristic of a durable fiscal rule is transparency in government operations, including accounting, forecasting, and institutional arrangements.

c. Adequate: Fiscal rules should be adequate with respect to the specified proximate goal.

d. Consistent: A closely related criterion is for a set of fiscal rules to be consistent internally, as well as with other macroeconomic policies or policy rules. For example; a fixed nominal exchange rate should be accompanied by an explicit restriction on monetizing budget deficits.

e. Simplicity: Rules should be characterized by simplicity to enhance their appeal to the legislature and to the public.

f. Flexible: Rules must be flexible to accommodate exogenous shocks beyond the control of the authorities.

g. Enforceable: A fiscal rule should be enforceable. Country experience indicates that institutional arrangements, including penalties, vary widely across countries without a clear pattern as to which arrangement is the most effective. An implication is the need for constitutional or legal statutes, possibly accompanied by penalties for noncompliance and authority for enforcement, that are most appropriate for each country.

h. Efficient: Most rules cannot last for long unless they are supported by efficient policy actions. From this perspective, a fiscal rule may be viewed as a catalyst for fiscal reforms that would be necessary anyway to ensure sustainability.

According to the Buchanan and Wagner (1977); there are several qualities that any (such) rule must possess if it is to be effective. First of all, it must be relatively simple and straightforward, capable of being understood by members of the public. Highly sophisticated rules that might be fully understood only by an economists' priesthood can hardly qualify on this count alone. Secondly, an effective rule must be capable of offering clear criteria for adherence and for violation. Both the politicians and the public must be able readily to discern when the rule is being broken. Finally, and most importantly, the fiscal rule must reflect and express values held by the citizenry, for then adherence to the precepts of the rule may, to some extent, be regarded as sacrosanct. These three basic qualities add up to a requirement that any effective budgetary rule must be understood to "make sense" to the ordinary voter (Buchanan-Wagner, 1977: 183).

Main characteristics of an ideal fiscal rule are defined. Besides in a monetary union, an ideal fiscal rule should have some other important characteristics together with the ones above (Buiter, 2003: 98):

- a. be simple;
- b. ensure the solvency of the state;

- c. relate to the consolidated general government and central bank;
- d. be neutral as regards the size of the public sector;
- e. avoid pro-cyclical behaviour of the fiscal policy instruments;
- f. make sense also in the long run;
- g. allow for important differences in economic structure and initial conditions;
- e. aggregate into behaviour that makes sense at the level of the union as a whole;
- h. be credible and
- i. be enforced impartially and consistently.

2.2.3. Budget Rules

The best known fiscal policy rules are those involving balance between government revenue and expenditure. This can be specified as the overall balance, the current balance, or the operating balance to be met each fiscal year. Alternatively, it can be defined over a longer period, in terms of a structural balance or a cyclically adjusted balance (Kopits-Symansky, 1998: 24). These definitions determining the budget balance can be analyzed in detail below (See Table: 3).

Table: 3: Alternative Definitions of The Budget Balance

Fiscal Indicator	Definition
1. Conventional budget balance	= Expenditure - Income
2. Total budget balance without grants	= Conventional balance (1) – grants
3. External budget balance	= govt expenditures – receipts (externally financed)
4. Domestic budget balance	= total balance – external balance
5. Primary budget balance	= total balance – interest payments
6. Operational budget balance	= primary balance + real interest payments)
7. Current budget balance	= current revenue – current expenditure
8. Consolidated budget balance	=Central + decentralized government balances
9. Cyclically neutral budget balance	= Expenditures – cyclically adjusted
10. Cyclically adjusted budget balance	= total balance – cyclically neutral balance
11. Benchmark budget balance	= normative year balance (as predetermined)
12. Structural budget balance	= cyclical effect of budget + benchmark balance
13. Full employment budget balance	= full employment exp. – full employment revenue
14. Liquidity budget balance	= total balance – net loans
15. Weighted budget balance	= weights allocated according to the importance of operational variables

Source: Jacobs, Schoeman, van Heerden, 2002: 5.

The most important budget rule is “balanced budget rule”. A country that implements the balanced budget rule can choose any of the alternatives above that describe budget balance as a target.

Like the other budget rules, balanced budget rule can be implemented in various ways (restrictions on debt, taxation and expenditure policies of the government). In budget procedure balanced budget rules can be classified in three main steps. The first step is the necessity of presenting the balanced budget proposal to the Parliament, the second step is the necessity of approving the balanced budget by the Parliament and third step is the necessity of achieving the balanced budget rule in practice. So as to be effective in practice the balanced budget rule should contain the following characteristics (Moğol, 2000: 423–424).

- a. The rule should be constitutional rule,
- b. It's should necessitate year-end balance in the budget,
- c. The scope of the rule should be wide enough to take the necessary measures in advanced, when a budget deficit occurs,
- d. And it should contain some specific sanctions for the ones that do not.

Analyzing the country cases, it can be seen that the balanced budget rules that have been taken into force in both constitutional and legal framework differing various ways. For instance; while some countries necessitate the budget balance in the end of the year, some others necessitate general equilibrium in economy. Besides some countries give importance to balance the current budget while others to balance the general budget and the budget tried to be balanced in terms of both current year budget and capital budget (Günay, 2007: 121). Here the choice of the budget process is important.

3. Balanced Budget Rules in Practice: Specific Country Cases

In many countries balanced budget rules have been taken into force in legal or constitutional framework so as to obtain and maintain fiscal discipline. These countries vary in a large extent containing both developed countries such as USA, Canada, Germany and developing countries such as Latin America (Argentina, Peru, and Chile), Moldavia, Serbia, Latvia, Azerbaijan.

3.1. United States of America

In the United States a federal state, many important steps have taken to implement the constitutional balanced budget rule in both federal and federate

governments. In this country the balanced-budget amendment to the constitution, proposed on several occasions (in 1982, 1995, and 1997) but so far rejected, would require the government to balance the federal budget each fiscal year. The rule could be waived only by a three-fifths majority of each house of Congress or in the case of an armed conflict or a threat to national security (Kopits-Symansky, 1998: 25).

Sub national levels of government in the United States are subject to the so-called golden rule: current revenue and current spending must balance each fiscal year. Nonbank borrowing is permitted to finance investment projects under certain well-defined conditions. In the United States, all state governments (with the exception of Vermont) follow the current balanced-budget rule under varying degrees of stringency. Whereas in certain U. S. States it is sufficient to enact a balanced budget, in others it is also necessary to implement it. A number of states do not permit carryover of unspent appropriations or of payables from one fiscal year to the next to meet the rule. Some states prescribe the creation and utilization of contingency reserves, and most states impose various kinds of limits on the amounts and types of debt that may be issued (Kopits-Symansky, 1998: 25).

In Table: 4 the states where the balanced budget rule is implemented and the legal framework that this rule is based on in USA is analyzed. Constitutional restrictions are denoted by “C” while legal restrictions by “L”. In many states in USA balanced budget rule is implemented. Except Vermont in all states a kind of balanced budget rule is taken into force.

3.2. Canada

In Canada a constitutional balanced budget rule in federal government has not been implemented yet. However the government has aimed to help the public finance management to function properly and to control public expenditures by making laws such as Public Finance Management Law and Public Expenditure Control Law. Here the main target is obtaining fiscal discipline.

More recently, at the sub national level, in Canada, six provincial governments (Alberta, Manitoba, New Brunswick, Nova Scotia, Quebec, and Saskatchewan) and two territories (Northwest and Yukon) have enacted balanced-budget rules. They range in stringency from requiring actual overall balance or limiting deficits (equivalent to 1 percent of expenditures or revenues) each year to prescribing current balance over a four- or five –year period. Escape clauses, permitting deficits, can be invoked in the event of an emergency or disaster (or in one case, a significant revenue fall beyond the control of the authorities). Some governments are required to observe the rule only on an ex ante basis; for others, the obligation extends to realized budget outcomes as well (Kopits-Symansky, 1998: 25).

Table: 4
Balanced Budget Rules in The U.S. States

State	Gov. Submits Balanced Budget (1)	Leg. Passes Balanced Budget (2)	May Carry- Over A Deficit (3)	May Not Carry Over into Next Biennium (4)	May Not Carry Over into Next Fiscal Year (5)
Alabama	-	-	-	-	C
Alaska	L	-	C	-	-
Arizona	-	-	-	-	C
Arkansas	-	-	-	-	L
California	C	-	C	-	-
Colorado	-	-	-	-	C
Connecticut	L	L	L	-	-
Delaware	-	-	-	-	C
Florida	-	-	-	-	C
Georgia	-	-	-	-	C
Hawaii	C	-	-	C	C
Idaho	-	-	-	-	C
Illinois	C	C	-	-	-
Indiana	-	-	-	-	C
Iowa	-	-	-	-	C
Kansas	-	-	-	-	C
Kentucky	-	-	-	C	L
Louisiana	-	C	-	-	-
Maine	-	-	-	-	L
Maryland	C	C	C	-	-
Massachusetts	C	-	-	-	-
Michigan	-	-	C	-	-
Minnesota	-	-	-	C	-
Mississippi	-	-	-	-	L
Missouri	-	-	-	-	C
Montana	-	C	-	C	C
Nebraska	-	-	-	-	C
Nevada	L	C	-	-	-
New Hampshire	L	-	-	-	-
New Jersey	-	-	-	-	C
New Mexico	-	-	-	-	C
New York	C	-	-	-	-
North Carolina	-	-	-	-	C
North Dakota	-	-	-	C	-
Ohio	-	-	-	-	C
Oklahoma	-	-	-	-	C
Oregon	-	-	-	C	-
Pennsylvania	C	L	C	-	-
Rhode Island	-	-	-	-	C
South Carolina	-	-	C	-	C
South Dakota	-	-	-	-	C
Tennessee	-	-	C	-	C
Texas	-	C	-	C	-
Utah	-	-	-	-	C
Vermont	-	-	-	-	-
Virginia	-	-	-	C	-
Washington	-	-	-	C	-
West Virginia	-	-	-	-	C
Wisconsin	-	-	C	-	-
Wyoming	-	-	-	C	-

Source: Bohn & Inman, 1996: 57-58.

There is no balanced budget legislation at the federal level in Canada. In 1990, a federal legislation provided that the Unemployment Insurance account be managed on a self-financing basis. The Spending Control Act of 1991, which set limits for aggregate program spending, constrained federal government expenditures met the requirements of the Spending Control Act which was not extended beyond 1996 since subsequent budgets became more restrictive than the legislation (Tellier-Imbeau, 2004: 4).

In Canada various legal measures have been taken into force so as to reduce and remove budget deficits in various states (See Table: 5).

Table: 5
Anti-deficit Legislation Adopted by The Provinces and Territories and Their Dates of Assent

The Provinces and Territories	Laws and Dates of Assent
Alberta	- Deficit Elimination Act (May 14, 1993) - Balanced Budget and Debt Retirement Act (April 24, 1995)
Saskatchewan	- The Balanced Budget Act (May 18, 1995)
Manitoba	- The Balanced Budget, Debt Repayment and Taxpayer Protection and Consequential Amendments Act (November 3, 1995)
Quebec	- An Act Respecting the Elimination of the Deficit and a Balanced Budget (December 19, 1996)
New Brunswick	- An Act Respecting the Balancing of the Ordinary Expenditures and the Ordinary Revenues of the Province (May 7, 1993) - Balanced Budget Act (April 13, 1995)
Nova Scotia	- Financial Measures Act (May 17, 1996)
Northwest Territories	- Deficit Elimination Act (April 27, 1995)
The Yukon	- Yukon Taxpayer Protection Act (April 26, 1996)

Source: Millar; 1997: 37.

In Table: 4, it can be clearly seen that in Canada especially in reducing budget deficits and public expenditures and obtaining fiscal discipline as a result, various important legal arrangements have been taken into force in provinces and territories rather than federal governments.

3.3. Germany

In Germany, the federal government and many of the regional governments are constitutionally obligated to adhere to the “golden rule”, that borrowing should only finance capital expenditures. However, the rule has imposed little budgetary discipline because it is usually applied ex ante rather than ex post. In addition, investment at the federal level is broadly defined, including financial as well as nonfinancial assets and

excluding privatization and depreciation. It excludes special funds and can be suspended if the government determines that the economy is not operating at the “national equilibrium”. More recently, German stability programs have undertaken to keep annual nominal spending growth at or below 2 percent at the level of the general government. However, rules to deal with spending overruns are not specified (Daban, etc., 2003: 10-11).

In the run-up to the European Monetary Union, an intense debate took place in Germany on the design of an Internal Stability Pact (ISP). Agreement, however, was stalled by major differences in needs and economic strength among Lander and by constitutional problems. Following the ECOFIN Council’s recommendation to the German authorities to agree upon an ISP, the responsibilities of the Financial Planning Council were reinforced and Article 51 (a) of the General Budget Law was modified. The new draft of Article 51, which was to have come into force January 1, 2005, specifies that all levels of governments will be responsible for avoiding the excessive deficit procedure (Article 104 of the EU Treaty) and proclaims the overall aim of deficit reduction to meet the close-to-balance target of the SGP. In particular, Article 51 (a) establishes that for all levels of governments the Financial Planning Council will issue recommendations on budgetary policies, discuss the consistency of budgetary developments with Article 104 of the EU Treaty and the SGP, and will make recommendations in case of deviations. In response to the Commission’s recommendation to the Council (January 30, 2002) to issue an early warning to Germany, the implementation date of Article (51 (a) was carried forward to July 1, 2002. These legal modifications strengthen the rules beyond the previous framework; however, the lack of sanctions for governments not complying with the Financial Planning Council’s recommendations could jeopardize their effectiveness in practice (Daban, etc., 2003: 40).

Sub national levels of government in Germany are subject to the so-called golden rule. Their current revenues and current spending must balance each fiscal year. Nonbank borrowing is permitted to Finance investment projects under certain well-defined conditions. In Germany, most Lander are subject, in principle, to the golden rule. In practice, however, there has been considerable latitude in defining current and capital expenditures. Moreover, the rule is applied to the approval of the budget rather than to the execution (Kopits-Symansky, 1998: 25). It can be seen that in various countries specific fiscal rules have been implemented so as to achieve public finance balance.

4. Evaluation of Fiscal Rules in Turkish Economy

In Turkish economy public finance balance has deteriorated seriously especially since the end of 1990’s when both domestic and foreign disturbances took place. After 1998 Asian crisis while the foreign trade balance started to deteriorate because of high foreign debt together with high current account deficit, domestic economy faced with high public deficits leading high inflation rates and low growth rates.

4.1. 2000 Crisis and The Interrelation Between Budget Rule and Public Finance Balance

In Turkey after 1998 Asian crisis problems resulting from both domestic and foreign balances increased leading to 2000 Crisis in economy. High debt burden together with high public expenditures caused public deficits to increase, the process which was triggered by political instability. Because of inadequate tax revenues budget deficits continued to increase rapidly. The government had to use debt policy to cover the deficits which caused interest rates to rise. High interest rates led private investments to decrease and unemployment rates to increase leading depression in real sector.

During the process in which a depression threatened economic growth, foreign debt increased leading current account deficits to increase as well. Also high public expenditures and as a result high public deficits triggered high inflation rate. Chronic inflation, high budget deficits, high domestic and foreign debt rates and structural problems in both real and financial sectors –leading high unemployment rates- caused the economy to enter a recessionary process.

Considering the public revenues and expenditures between 1998-2000 periods, it can easily be seen that a serious deterioration took place in public finance balances (See Table: 6).

Table: 6
The Share of Taxes and Public Expenditures and Non-interest Surplus in Gross National Product (GNP) (1998–2000, % percent, Annual)

Years	1998	1999	2000
Taxes	21,8	24,0	26,4
Public Expenditures	29,1	35,8	37,4

*Source: Republic of Turkey Prime Ministry
Undersecretariat of Treasury,
<www.hazine.gov.tr>, 01.02.2008.*

In Table: 6 during 1998–2000 periods both taxes and public expenditures rise but the increase in public expenditures had exceeded the increase in taxes. In 1999, the year when the crisis occurred, while taxes/GNP ratio was 24,0 percent, public expenditures/GNP ratio was increased by 35,8 percent. Again in 1998 public expenditures/GNP ratio was only 29,1 percent but in 1999 was increased by 35,8 percent which shows a great increase in public expenditures leading high public deficits.

In 2000 taxes/GNP ratio was increased by 26,4 percent but public expenditures/GNP ratio was increased by 37,4 percent. In 2000 the increase in public expenditures was serious relative to both the increase in taxes/GNP ratio (26,4 percent) and the increase in public expenditures/GNP ratio in the previous year, 1999 (35,8 percent). In

the face of these problems the government decided to implement 2000 Stabilization Program in which a budget rule was decided to be taken into force (See Table: 7).

Table: 7
Budget Rule in 2000 Stabilization Program and Public Finance Balance

- Achieving Fiscal Discipline
- Using A Budget Rule –non-interest budget surplus of 6,5 percent-
- Reducing Public Expenditures –especially interest payments-
- Increasing Public Revenues –especially taxes-

In Table: 7, the main patterns of fiscal policy in 2000 Stabilization Program consisted of achieving fiscal discipline, using a budget rule, reducing public expenditures and increasing public revenues. Actually achieving fiscal discipline contained all the other aims. Because so as to achieve fiscal discipline the government had to reduce public expenditures and increase public revenues. This policy is known as an orthodox fiscal policy.

In Turkish economy this restrictive fiscal policy was used many times before. Here the main difference between this policy and the other fiscal policies having been used in previous years is that this restrictive fiscal policy would planned to be used by implementing a restrictive budget rule - a non-interest budget surplus of 6,5 percent-. This means that the government would have to reduce budget deficits by decreasing public expenditures and increasing public revenues but by this restrictive policies as a result would have to create a non-interest budget surplus of 6,5 percent. With this aim the government tried to have budget surplus. Increasing income tax by 0,3 percent, indirect tax by 0,5 percent, value-added tax by 0,4 percent was the revenue-rising pattern of the budget policy. Reducing public expenditures/GNP ratio by 1,5 percent was the expenditure-reducing pattern of the budget policy (Yeldan, 2001: 572). Both the patterns were the parts of the main aim - achieving fiscal discipline- and reducing the deterioration in public finance balance as a result.

In 2000 Stabilization Program the budget rule –non-interest surplus of 6,5 percent- also contained specific fiscal targets in view of both fiscal policy and public sector reform. Fiscal targets relating fiscal policy consisted of restrictive tax and expenditure policies. According to these targets the government aimed at increasing public revenues (both indirect taxes –value-added tax rates by 2 percent, value- added tax rates on communication services such as telephone and energy such as natural gas, motor vehicles tax- and direct taxes –corporate tax rates, stoppage on income from liberal professions and real estate by 20 percent-) and reducing expenditures (both personnel expenditures and interest payments). Fiscal targets relating public sector reform consisted of public debt management, tax reform and public employment. According to these targets Public Debt

Management Law was intended to be agreed until June 2001, Tax Reform Plan was aimed to be agreed by January 2002, the number of tax auditing staff was planned to be increased, less effective public investment projects were planned to be canceled incrementally. Over-employment in State Economic Enterprises (SEE's) was planned to be reduced incrementally (Esen, 2002: 18-19).

The budget rule in the Program was relatively successful in the short-run. Here non-interest budget surplus of 6,5 percent was tried to be achieved in 2000 relative to 1999. (See Table: 8).

Table: 8
The Share of Non-interest Surplus in Gross National Product (GNP) (1999–2000, % percent, Annual)

Years	1999	2000
Non-interest budget surplus	1,5	5,7

Source: Republic of Turkey Ministry of Finance, General Directorate of Budget and Fiscal Control, <www.bumko.gov.tr>, 01.02.2008; T.R. Prime Ministry State Planning Organization, <www.dpt.gov.tr>, 11.02.2008.

In Table: 6, when the non-interest budget surplus was 1,5 percent in 1999 after the implementation of the Program in 2000 the realization in the target reached to 5,7 percent showing that strict fiscal policies and the budget rule had positive effects on public finance balance. Because the budget rule had a demand-restricting effect on economy which reduced expenditures and led the public budget to be balanced as a result. While public deficits/GNP ratio was 15,3 percent in 1999, by using the budget rule this ratio reduced to 10,7 percent in 2000. Besides revenue-increasing and demand-restricting effect of the rule can be clearly seen considering the realization of public revenues and expenditures. Real growth rate of public expenditures remained at 9,9 percent but real growth rate of tax revenues increased to 18,3 percent (Yeldan, 2001: 578).

According to the budget rule strict measures concerning both public deficits – including budget deficits- and public revenues –including privatization revenues- have been used. The program concerned specific targets such as non-interest budget surplus of 6,5 percent. Privatization revenues were added to public revenues aiming at using privatization as a tool of increasing public revenues. Interest payments were considered to be a serious burden on public finance balance and specific public deficit targets were assigned so as to monitor and control interest payments (Sak, 2000: 25). Here the aim is again to reduce public deficits. As a result a harmonization between public revenues and public expenditures occurred by using orthodox fiscal policies and a strict budget rule of 6,5 percent.

Despite the positive effects of these policies on public finance balance, they caused a serious decrease on real investments leading a consequent deterioration in resource allocation in economy. In spite of these restrictive effects on real economy, public finance balance has been affected by the use of budget rule positively. In 2000-2001 period non-interest public balance/GNP ratio has improved. While non-interest public expenditures/GNP ratio was 20,8 percent in 2000, it reduced to 19,9 percent in 2001. Government expenditures/GNP was 4,6 percent in 2000 but increased to only 5,1 percent in 2001 (Republic of Turkey Prime Ministry Undersecretariat of Treasury, www.hazine.gov.tr, Erişim: 01.02.2008). But the restrictive effects of fiscal policies triggered depression. Depressed economic conjecture led increases in public good prices and in unemployment rates which as a result reduced economic growth. Especially after November 2000 Crisis as structural policies were not implemented so as to remove the problem, the effects of the crisis prevailed in especially financial sector leading February 2001 Crisis.

4.2. 2001 Crisis and the Interrelation between Budget Rule and Public Finance Balance

The main reasons of 2001 Crisis are the unstable: structure of exchange rate market –access demand to exchange–, subsequent financial crisis, high foreign debt, high current account deficits, political instability and a high non-interest budget surplus target (6,5 percent). Banking crisis reduced the credit demands of private investors leading decreases in private investments and increases in unemployment rates which as a result of a depression in real economy. In this period the budget rule although has helped to achieve budget balance in the short run, affected real sector investments negatively leading them to reduce in the long run. Increased public deficits together with high foreign debt ratios and high current account deficits triggered 2001 Crisis. All these problems led Turkish economy in a chaos. GNP reduced by 9,4 percent in terms of fixed prices and by 26,6 percent in terms of dollars. Turkish Lira (TL) depreciated which as a result deteriorated domestic demand but improved current account balance by causing exports to get cheaper and reducing current account deficits (Ongun, 2002: 72).

As a result of 2001 Crisis Turkish economy shrank by 9–10 percent in terms of real GNP, unemployment rates to GNP ratio reached to 13 percent, interest payments of domestic debt exceeded tax revenues leading to a great increase in debt burden (both in foreign and domestic terms), taxes could not be collected sufficiently enough to cover the increases in public expenditures causing public deficits to increase sharply, prices began to increase leading an inflationary process. In these circumstances the government decided to implement Transition to Strong Economy Program (TTSEP) so as to obtain stability in economy (Kızılot, 2002: 95). In TTSEP, the budget rule - non-interest budget surplus target (6,5 percent)- was still one of the main tools of the fiscal policy targets (See Table: 9).

Table: 9
Budget Rule in 2001 TTSEP and Public Finance Balance

- Achieving Fiscal Discipline
- Continuing to Use The Budget Rule –non-interest budget surplus of 6,5 percent-
- Implementing Restrictive Budget Policies
- Achieving Sustainable Economic Development

In Table: 9 the main patterns of fiscal policy consisted of again achieving fiscal discipline, using the budget rule, continuing to implement restrictive budget policies and achieving sustainable economic development. Here the main difference between the fiscal policy aims of 2000 Stabilization Program and 2001 TTSEP was that in 2001 TTSEP the government decided to increase economic development and growth by using efficient fiscal policies. So as to achieve fiscal discipline using the budget rule was again be the main instrument. Also the government continued to implement restrictive budget policies especially by reducing public expenditures with the aim of achieving public finance balance. The results of the implementation of the budget rule although seemed to be effective in 2001, were not successful enough to balance the budget in 2002 (See Table: 10).

Table: 10
The Share of Taxes, Public Expenditures and Non-interest Surplus in Gross National Product (GNP) (2001–2002, % percent, Annual)

Years	2001	2002
Taxes	28,6	27,4
Public Expenditures	45,6	42,0
Non-interest budget surplus	6,8	4,3

Source: Republic of Turkey Ministry of Finance, General Directorate of Budget and Fiscal Control, <www.bumko.gov.tr>, 01.02.2008; Republic of Turkey Prime Ministry Undersecretariat of Treasury, <www.hazine.gov.tr>, 01.02.2008.

According to Table: 10 while the share of public expenditures in GNP was 45,6 percent in 2001, it reduced to 42,0 percent in 2002 as a result of strict expenditure policies and the use of budget rule. The government tried to achieve the non-interest budget surplus target (6,5 percent) by reducing public expenditures. The tax revenues could not be increased indeed slightly decreased. In 2001 taxes/GNP ratio was 28,6 but reduced to 27,4 in 2002. While non-interest budget surplus/GNP ratio was 6,8 in 2001, it was only 4,3 percent in 2002 showing that the reduction in public expenditures was not enough to balance the budget. In this period although reducing the expenditures the government was not successful enough in increasing tax revenues and achieving non-interest budget surplus target.

Between 2000 and 2001 orthodox policies helped to balance the budget. Considering the fiscal indicators the consolidated budget surplus/GNP was 4,6 percent in 2000 and reached to 6,8 percent in 2001. The government tried to keep the nominal increases in non-interest expenditures below nominal increases in GNP by reducing public expenditures not by increasing taxes which was criticized by economists. Because reducing expenditures include reducing wages and salaries in public employment which was one of the main reasons of the sharp increase in unemployment rate in 2001 (Bağımsız Sosyal Bilimciler, 2002: 14–15). In spite of the fact that these restrictive policies led temporary positive effects on 2001 budget –especially by using the budget rule- they caused a recessionary process in real sector-especially causing unemployment rates to increase and private investments to decrease-.

Using structural policies to achieve a sustainable economic development and growth rate was the other aim of the Program. But unfortunately the policies needed to achieve this aim included a relatively loose fiscal policy so as to encourage private sector to increase their real investments. However the restrictive fiscal policies –including the budget rule- so as to achieve public finance balance was the first choice of the government. As a result of strict policies the public budget was balanced which was a real success in the short-run but real sector balance could not be recovered indeed deteriorated leading higher unemployment rates and lower private investments/GNP ratios which in turn a real failure in the long-run. Effects of TTSEP on economy as a whole seemed to be disappointing at the end of 2001. Increased political and economic instability necessitated a new reconstruction process. In the second quarter of 2002 with a general election a new government came into force and presented a new economic plan -2002 Emergent Activity Plan- and a new stabilization program -3 March 2003 Stabilization Program- including the budget rule.

4.3. 2003 Stabilization Program and The Interrelation Between Budget Rule and Public Finance Balance

In 2003 Stabilization Program especially fiscal policy targets do not differ from the previous ones except slight changes such as making revenue and expenditure reforms in the public budget. This target is actually similar to the targets of previous programs taking into consideration the results of the program because all the programs had the same target of reducing budget deficits by using restrictive policies, only the implementation of tools differs slightly (See Table: 11).

Table: 11
Budget Rule in 2003 Stabilization Program and Public Finance Balance

- Reducing Public Expenditures
- Increasing Tax Revenues
- Making Tax Reform
- Reducing Budget Deficits
- Continuing to Use The Budget Rule –non-interest budget surplus of 6,5 percent-

As seen in Box 4, 2003 Stabilization Program differs from the other programs in the way that it involved tax-expenditure reforms in addition to restrictive expenditure policies. Removing fiscal beginning arrangement, widening tax base, simplifying tax law and implementing tax peace project were the main targets of the tax policy. Here the aim was to increase tax revenues so as to reduce public deficits. In view of public expenditures reducing the expenditures was still the main target which the government intended to achieve by not only reducing personal expenditures and interest payments but also making new arrangements in public finance management (Şimşek, 2004: 216). Again so as to balance the public budget the government continued to implement the budget rule and tried to achieve the non-interest budget surplus target (6,5 percent) by using the restrictive tax-expenditure policies mentioned above. Here the main aim was to attain public finance balance. Considering the share of taxes and public expenditures in GNP in 2002-2004 periods, slight improvement could be seen in the balance (See Table: 12).

Table: 12
The Share of Taxes and Public Expenditures and Non-interest Surplus in Gross National Product (GNP) (2002–2004, % percent, Annual)

Years	2002	2003	2004
Taxes	27,4	29,9	30,2
Public Expenditures	42,0	39,3	32,8
Non-interest budget surplus	4,3	5,2	6,1

Source: Republic of Turkey Ministry of Finance, General Directorate of Budget and Fiscal Control, <www.bumko.gov.tr>, 01.02.2008; Republic of Turkey Ministry of Finance, General Directorate of Revenue Policies, <www.gep.gov.tr>, 01.02.2008.

According to Table: 12, between 2002–2004 period taxes/GNP ratio increased consistently. In 2002 this ratio was 27,4 percent and increased to 29,9 percent in 2003 and to 30,2 percent in 2004. The main reason of this increase was the tax reform, revenue-increasing policies and of course the budget rule. A similar positive effect of strict policies can be seen in view of public expenditures. In 2002 public expenditures/GNP ratio was 42,0 percent, then reduced to 39,3 percent in 2003 and to 32,8 percent in 2004. The main reason of this reduction was the use of budget rule and demand-restricting policies. The

non-interest budget surplus /GNP ratio was 4,3 percent in 2002, increased to 5,2 percent in 2003 and to 6,1 percent in 2004. The budget rule seems to be effective during this period because by using strict fiscal policies, the government tried to achieve the target of budget rule (6,5 percent).

During 2003-2005 restrictive fiscal policies had affected public finance balance positively. Inflation rate and public deficits reduced by using the budget rule together with other strict policies. Doubts about debt sustainability lessened and as a result risk Premium was reduced. Decreasing the interest rates and strengthening the value of TL also helped inflation rate to decline and an efficient control on domestic demand was attained which as a result led a sTable: process in at least public finance point of view. However continuing to use restrictive policies so as to maintain fiscal discipline caused unemployment rates to increase and private investments to decline which is the disadvantage of these strict policies. The government insisted on using the budget rule so as to maintain public finance balance results a recessionary process in real sector.

By 2005 the effects of the economic program having been implemented since 2003 on public finance have been relatively positive. By continuing to use budget rule together with strict tax-expenditure policies, the government achieved to reduce budget deficits which as a result helped to form budget balance. Between 2005–2007 periods these strict policies continued to contribute to the public finance balance although having restrictive effects on real sector. The realization in public finance indicators show that especially by using the budget rule public finance balance improved (See Table: 13).

Table: 13
The Share of Taxes and Public Expenditures and Non-interest Surplus in Gross National Product (GNP) (2005–2007, % percent, Annual)

Years	2005	2006	2007
Taxes	31,4	31,4	31,0
Public Expenditures	30,1	30,1	31,3
Non-interest budget surplus	7,7	7,2	5,3

Source: Republic of Turkey Ministry of Finance, General Directorate of Budget and Fiscal Control, <www.bumko.gov.tr>, 01.02.2008; T.R. Prime Ministry State Planning Organization, <www.dpt.gov.tr>, 11.02.2008.

In Table: 13 while taxes/GNP ratio and public expenditures/GNP ratio changed slightly between 2005 and 2007 the budget rule seemed to be used more effectively. In 2005 non-interest budget surplus /GNP ratio was 7,7 percent and in 2006 was 7,2 percent. However in 2007 it reduced to 5,3 percent but still the government tried to catch the target (6,5 percent). According to the main public finance indicators of 2008 Economic Program,

it seems that the government intends to continue to use the budget rule and strict fiscal policies so as to maintain public finance balance. Taxes/GNP ratio is aimed to be 26,1 percent while public expenditures/GNP ratio be 31,0 percent. Non-interest budget surplus /GNP ratio does not change and is aimed to be kept in 5,3 percent.

The general election in 2007 imposed a high cost on especially government budget and led public expenditures to increase. Still interest payments continue to be serious burdens on the public budget threatening public finance balance. Continuing to use budget rule together with strict fiscal policies the public finance balance does not seem to deteriorate at least in the short run. But the recessionary process continues in real sector so these strict policies should be loosening by time without causing deterioration in public finance balance so as to encourage private investments and reduce the depression in real economy.

5. Conclusion

Fiscal policy rules have gained importance since 1970's when the role of public sector in economy increased. Since then the share of public sector and expenditures increased rapidly and public sector crowded out private sector. Because of insufficient collection of public revenues, especially taxes together with high public expenditures, public deficits increased rapidly. As a result public finance balances deteriorated. In these circumstances many countries preferred to use fiscal policy rules to obtain their public finance balances and maintain fiscal discipline.

In stabilization theory especially in public finance one of the most important tools that have been used so as to obtain public finance balance and maintain economic balance as a whole is fiscal policy rules. In the world these rules have gained importance especially in reducing public deficits and liquidity in economy. These rules have been used by governments especially in some developed countries such as United States, Canada and Germany in achieving public finance balance and in reducing inflation in domestic markets. Balanced budget or deficit rules, borrowing rules and debt or reserve rules have been the most important rules that have been implemented in specific countries.

Balanced budget or deficit rules necessitate a balance between government revenue and expenditure such as a prohibition on government borrowing or limit on government deficit as a proportion of GDP. Balance between structural revenue and expenditure or limit on structural deficit as a proportion of GDP or balance between current revenue and current expenditure are specific forms of balanced budget or deficit rules. Borrowing rules contain prohibition on government borrowing from domestic sources and prohibition on government borrowing from central bank or limit on such borrowing as a proportion of past government revenue or expenditure. Debt or reserve rules consist of limits on stock of gross (or net) government liabilities as a proportion of

GDP and target stock of reserves of extra budgetary contingency funds as a proportion of annual benefit payments.

Fiscal policy rules have been aimed to achieve some specific targets such as ensuring macroeconomic stability in both domestic and foreign markets of the country, enhancing the credibility of the government's fiscal policy and aid in deficit elimination, ensuring long-term sustainability of fiscal policy and minimizing negative externalities within a federation or international arrangement. Various legal arrangements and other law, such as international contracts, budget plans, medium-term fiscal plans and policy rules such as specific monetary and fiscal policy rules (inflation-targeting and budget-surplus rules) form the legal framework of a fiscal rule. A fiscal rule should be simple and credible, ensure the solvency of the state, relate to the consolidated general government and central bank, avoid pro-cyclical behavior of the fiscal policy instruments especially in the long run and be enforced impartially and consistently.

In Turkish economy a specific form of a fiscal rule has been implemented since 2000 economic crisis. Between 2000 and 2002 public finance balance deteriorated seriously and both domestic and foreign disturbances took place. Foreign trade balance started to deteriorate because of high foreign debt together with high current account deficit and high public deficits leading high inflation rates and low growth rates occurred. In these circumstances the Governments decided to use strict fiscal policies so as to reduce public finance deficits and high inflation rate. In doing so one of the main targets of the stabilization programs is a specific fiscal rule -the budget rule-. In all programs the fiscal rule has been implemented in the form of non-interest budget surplus of 6,5 percent. The fiscal policies have been used strictly so as to achieve this non-interest budget surplus. In the short run high budget deficits and high inflation rates have been reduced but in the long run continuing to use strict policies led unemployment rates to increase and private investments to decrease. The government insisted on using the budget rule so as to maintain public finance balance results a recessionary process in real sector. Between 2005–07 period non-interest budget surplus of 6,5 percent has still been the target of the program but at the end of 2008 some important legal and administrative arrangements were made in National Accounting System which caused a slight deviation from the target. With this arrangement although the National Income has seemed to be increased and public debt be decreased the non-interest budget surplus seemed to be declined to a level below the target. The effects of the implementation on economy –both in domestic and foreign markets- will occur more clearly until the end of the year.

In spite of the fact that the implementation of a fiscal policy rule has improved public finance balance together with inflation rates, it has led private investments to decrease in real sector. In reducing this negative effect of the implementation on real economy, the government may determine a new target below the current level and encourage the private investors to invest on real assets. To accelerate this process strict

fiscal policy can be loosen without permitting budget deficits and inflation rates to increase in time.

References

- Bağımsız Sosyal Bilimciler (2002), *Niyet Mektubu ve 2002 Başında Türkiye Ekonomisi*”
<<http://www.bagimsizsosyalbilimciler.org/iktisatg.htm>>, 11.02.2004.
- Bohn, Henning & Robert P. Inman (1996), “Balanced Budget Rules and Public Deficits: Evidence From the U.S. States”, *NBER Working Paper Series*, Nr. 5533, Cambridge, April.
- Buchanan, James M. & Richard Wagner (1977), “A Return to Fiscal Principle”, *Democracy in Deficit*, Academic Pres, New York.
- Buiter, William H. (2003), “Ten Commandments For A Fiscal Rule in The E(M)U”, *Oxford Review Economic Policy*, Volume 19, Issue 1, Spring.
- Daban, Teresa & Enrica Detragiache & Gabriel Di Bella & Giad Maria Milesi & Steven Symansky (2003), “Rules Based Fiscal Policy in France, Germany, Italy and Spain”, *IMF Occasional Paper*, 225, Washington DC.
- Esen, Oğuz (2002), “Türkiye’de Uygulanan IMF Destekli Yapısal Programlar”, *Kriz ve IMF Politikaları*, Ed. Ömer Faruk Çolak, Alkım Yayınevi, İstanbul.
- Günay, Ayşe (2007), *Mali Disiplinin Sağlanmasında Anayasal Denk Bütçe Yaklaşımı ve Türkiye’de Uygulanabilirliği*, T.C. Maliye Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı, Ankara.
- Jacobs, Davina & Niek Schoeman, Jan Van Heerden (2002), “Alternative Definitions of the Budget Deficit and Its Impact on the Sustainability of Fiscal Policy in South Africa”, *South African Journal of Economics*, Volume 70, Issue 3.
- Kennedy, Suzanne & Janine Robins (2001), “The Role of Fiscal Rules in Determining Fiscal Performance”, *Department of Finance Working Paper*, Canada.
- Kızılot, Şükrü (2002), “Ekonomik Kriz ve Kamu Maliyesi”, *Kriz ve IMF Politikaları*, Ed. Ömer Faruk Çolak, Alkım Yayınevi, İstanbul.
- Kopits, George & Steven Symansky (1998), *Fiscal Policy Rules*, *Occasional Paper*, 162, International Monetary Fund, Washington DC.
- Manasse, Paolo (2007), “Deficit Limits and Fiscal Rules for Dummies”, *IMF Staff Papers*, Vol. 54, No. 3, International Monetary Fund.
- Millar, Jonathan (1997), “The Effects of Budget Rules on Fiscal Performance and Macroeconomic Stabilization”, Bank Of Canada, *Working Paper*, 97–15, June.
- Moğol, Tayfun (2000), “Mali Disiplini Sağlamaya Yönelik Bütçe Kuralları ve ABD Eyaletlerindeki Uygulamalar”, *Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt: 16, Sayı: 1–2.

- Ongun, Tuba (2002), “Türkiye’de Cari Açıklar ve Ekonomik Krizler”, *Kriz ve IMF Politikaları*, Ed. Ömer Faruk Çolak, Alkım Yayınevi, İstanbul.
- Republic of Turkey Ministry of Finance, General Directorate of Budget and Fiscal Control, <www.bumko.gov.tr>, 01.02.2008.
- Republic of Turkey Ministry of Finance, General Directorate of Revenue Policies, <www.gep.gov.tr>, 01.02.2008.
- Republic of Turkey Prime Ministry Undersecretariat of Treasury, <www.hazine.gov.tr>, 01.02.2008.
- Sak, Güven (2000), “2000–2002 Yıllarında Türkiye Ekonomisi”, Panel, *İktisat, İşletme ve Finans Dergisi*, 15 (166).
- Şimşek, Hayal Ayça (2004), “Evaluation of IMF Supported Programs in Turkey (1980–2005) : A Public Finance Perspective”, *Journal For Studies On Turkey*, No.17, Jahngang, Heft 1+2, Stiftung Zentrum Für Türkeistudien, Institut On Der Universität Essen.
- T.R. Prime Ministry State Planning Organization; <www.dpt.gov.tr>, 11.02.2008.
- Tellier, Genevieve & Louis M. Imbeau (2004), *Budget Deficits and Surpluses in the Canadian Provinces: A Pooled Analysis*, Cahiers Du CAPP, Berlin, April.
- Yeldan, Erineç (2001), “Türkiye’de IMF Destekli Enflasyonla Mücadele Programı”, *Yeni Türkiye Dergisi*, 7 (41).

Otel İşletmelerinin Menü Planlamasında Yaratıcılık, Yenilikçilik, Girişimcilik Faaliyetleri Üzerine Bir Araştırma

Mete SEZGİN

metesezgin@selcuk.edu.tr

Muammer ZERENLER

zerenler@selcuk.edu.tr

Abdullah KARAMAN

krmnab@hotmail.com

A Research on Creativity Innovativeness and Entrepreneurship Activities of Menu Planning In Hotel Operations

Abstract

Menu planning plays an important role about the ease of finding and purchasing suitable ingredients, their processing and providing quality and standardization. Especially from the perspective of hotels the aim of creativity and providing innovations is beneficial for the establishment regarding to the materials usage and their usage amounts and meeting the expectations of customers from the process of purchasing to production and from production to service. This paper contains a comparative analysis related to the menu plans of 3-4-5 star hotels. First part of the study mentions to the market researches of menu plans and innovation efforts and the second part mention to the results of a questionnaire which is based on the menu plans and innovativeness of 3-4-5 star hotels. Analysis is carried out by SPSS software. The importance of innovativeness and creativity in menu planning is mentioned and the modifications that are necessary to be done in the accommodation establishments are summarized as a comparative analysis.

Key Words : Food and Beverage Sector, Menu Planning, Innovation and Creativeness.

JEL Classification Codes : L66, L83.

Özet

Menü Planlaması; hammadde seçiminde ve satın alımında kolaylık sağlaması ve hammaddenin doğru şekilde değerlendirilmesi, kalitenin ve standardizasyonun sağlanmasında önemli rol oynamaktadır. Özellikle otel işletmeleri açısından menüde yaratıcılık ve yenilikçilik sunmanın amacı ise; satın almadan üretime, üretimden sunuma kadar geçen süreç içinde hammadde seçimi ve kullanım miktarı, farklı müşteri ihtiyaç ve beklentilerine cevap verebilme konusunda işletmeye yarar sağlamaktır. Bu çalışma, menü planlamasında yapılan yenilikler ve yaratıcılık üzerinedir. Çalışma 3-4-5 yıldızlı otellerin menü planlaması ile ilgili olarak karşılaştırmalı bir analizi içermektedir. Araştırmanın ilk bölümünde menü ile ilgili olarak yapılan pazar araştırmaları ve yenilikçilik çalışmalarına, ikinci bölümde ise SPSS ortamında Konya yöresinde faaliyet gösteren 3-4-5 yıldızlı otel işletmelerinde menü planlamasında yaratıcılık ve yenilikçilik üzerine yapılan anket çalışması sonuçlarına yer verilmiştir. Çalışmalardan elde edilen bilgiler doğrultusunda menü planlamasında yaratıcılık ve yenilikçiliğin önemine değinilip otel işletmelerinde ortaya çıkan eğilimlere uygun olarak yapılması gerekenler karşılaştırmalı bir analiz şeklinde özetlenmiştir.

Anahtar Sözcükler : Yiyecek İçecek Sektörü, Menü Planlaması, Yenilikçilik ve Yaratıcılık.

Acknowledgement

The *Short Version* of this paper is also being presented in “2nd International Congress on Entrepreneurship (ICE’08)” which was held by the Business Administration Department of the Faculty of Economics and Administrative Sciences of Kyrgyzstan – Turkey MANAS University, in Bishkek, 07-10 May 2008.

Beyan

Bu çalışmanın daha kısa bir kısmı Kırgızistan-Türkiye MANAS Üniversitesi, İ.İ.B.F. İşletme Bölümü tarafından 07–10 Mayıs 2008 tarihleri arasında Bişkek’te düzenlenen 2. Uluslararası Girişimcilik Kongresi’nde sunulmuştur.

1. Giriş

Otel işletmeleri turizm işletmeciliği anlayışında giderek önem kazanan bir yapıdadır. Turistik mal ve hizmet üretiminin özellikleri ve turizm sektörün yapısal bütünleşmesine hâkim olan emek-yoğun üretim tarzı nedeniyle makineleşme ve otomasyona gidilmesi sınırlıyken, otel işletmeciliğinde üretim olarak bazı istisnalar dışında “insan” faktörü ön plana çıkmaktadır. Bu unsurun otel işletmelerinde giderek önem kazanması; rekabet avantajını yakalamak isteyen işletmelerde en önemli unsur olarak yiyecek ve içecek departmanının görülmesine neden olmuştur.

Sanayi ve hizmet sektöründe üretimde farklılıkları vardır. Hizmetler maddi olmaması ve önceden inceleme ve deneme imkânı bulunmaması, hizmetlerin stoklanamaması gibi fark edilen özellikleri nedeniyle otel işletmeciliği gelişen hizmet sektöründe yenilikçi ve yaratıcı olmayı gerektirmektedir. Örneğin, bir otel odası boş kaldığında onu bir başka zamana saklama olanağı yoktur. Boş kalan otel odası değerlendirilmemiş, yok olmuş demektir. Hizmetler üretildiği yerde tüketilir ve müşteri üretim yerine gelir. Aynı şekilde otel işletmeleri bünyesinde faaliyet gösteren yiyecek ve içecek işletmelerinde de bir masanın boş kalması hizmetin boşa gitmesi anlamındadır.

Otel işletmeciliğine bağlı yiyecek-içecek endüstrisinin, her geçen gün büyümesi ve kârlılığın yüksek olması bu alanda sürekli yeniliklere ve bu alana yatırım yapan girişimcilerin artmasına, dolayısıyla rekabet koşullarının yoğunlaşmasına neden olmaktadır. Hizmet sektörü içerisinde yer alan otel ve yiyecek-içecek işletmelerinde sürekli değişim söz konusudur. Yeni çıkan veya diğer ülkelerden gelen yiyecekleri takip etmek, yeni geliştirilen pişirme ve hazırlama ekipmanlarını izlemek ve modernleşmeye gitmek gerek işletme açısından gerekse müşteri memnuniyeti açısından önemli katkılar sağlayacaktır. Başarılı bir yiyecek ve içecek işletmesinin temel noktalarından biri doğru menü planlaması yapmaktır.

2. Otel İşletmeleri İçin Menü ve Menü Planlaması

Yiyecek içecek işletme ve üniteleri açısından hazırlanan menü, çeşitli zamanlarda otele gelen müşterilerin enerji ve besin öğeleri ihtiyacına cevap verirken, diğer taraftan da müşterinin sosyal, psikolojik, ekonomik ihtiyaçlarına da cevap verebilen nitelikte olmalıdır. Bunun bir sonucu olarak da menü planlama yiyecek içecek işletme ve ünitelerinde birçok etkeni bir arada düşünmeyi ve uygulamayı gerektiren ayrı bir deneyim ve ihtisas işi olarak yiyecek içecek işletme ve ünitelerindeki yöneticilerin karşısına çıkmaktadır. Bu durum ise menü planlama işinin son derece dikkat edilmesi gereken bir konu olduğunu göz önüne koymaktadır. Çünkü yiyecek içecek işletme ve üniteleri açısından menü planlama, gerçekten üst düzey bilgi ve beceri gerektiren bir faaliyettir. Otel işletmeleri oda satışlarından sonra en çok geliri yiyecek içecek satışından elde

etmektedir. Bu nedenle bir otel açısından yiyecek satışlarının başarısı ise planlanan menüler ve bunların servisinin etkinliğiyle yakından ilgilidir. Yiyecek içecek işletmelerinde sunulan temel hizmetin yiyecek ve içecek olması nedeniyle, müşterilere sunulacak menülerin planlanma işi yiyecek içecek işletmesi açısından da hayati derecede önemli bir konudur (Hacıoğlu ve Giritlioğlu, 2007: 63).

Menü planlama toplu beslenme sisteminde önemli aşamalardan biridir. Bu aşamalar, hizmet verilen grubun enerji ve besin öğeleri ihtiyacı, özel durumu, beslenme alışkanlıkları, mutfak harcamaları için ayrılan bütçe, yemek yiyen kişi sayısı, mutfakta bulunan araç gereç, çalışan personel sayısı, bölgenin iklimi ve coğrafi özellikleri, planlamaya etki eden temel faktörler olarak sıralanabilir (Bulduk 2002: 169).

Menü planlama bir yeme içme işletmesinin hangi yiyecek ve içecekleri üretip pazarlayacağını sağlamaya yönelik eylemleri içeren bir süreçtir. Menü geliştirme ise iki konuda araştırma ve biçimlendirme ile ilgili teknik çabaları kapsar. Bunlardan biri yiyecek ve içeceklerin yer aldığı menünün boyutları, rengi menü için kullanılan malzeme, yiyecek ve içeceklerin menüye yerleştirilmesi, menüde kullanılan yazı stili ve tanımlar, menünün basılması, sunulması, saklanması ve dağıtılması gibi araştırma ve biçimlendirmeye ilgili teknik çalışmalardır. Diğerleri ise yiyecek ve içeceklerin rengi, şekli, estetik görünümü, adı, tadı, dayanıklılığı, saklanabilirliği ve yiyeceklerin geliştirilmesi ile ilgili araştırma çalışmalarıdır (Aktaş, 1995: 68).

Menü planlamasına etki eden bu faktörler yiyecek içecek yöneticilerinin dikkate alması gereken unsurlardır. Bu nedenle menü planlama oldukça karışık ve zor bir süreçtir. Hatta günümüzde bilgisayar hayatımızın pek çok süreçlerine etki etmesine rağmen menü planlamasının da tam anlamıyla işlevini yerine getirememektedir. Bu konuda Spears, bilgisayar tabanlı menü planlaması, lezzet, renk ve yumuşaklık gibi menü planlamasının içerisindeki pek çok değişkenin ölçülmesinin zorluğu nedeniyle yaygın olarak kullanılmadığını ifade etmektedir (Sterling vd., 1996: 301).

Yiyecek-içecek maliyet kontrol süreci, menü kontrolüyle başlar. Menü, sadece önemli bir kontrol aracı değil, aynı zamanda satış, reklâm, satış teşvik planı ve pazarlama aracıdır. Menünün bu çok fonksiyonlu özelliklerinden dolayı, işletmelerin maliyet kontrolüne başlamadan önce menülerini planlı ve uyumlu bir şekilde hazırlamaları gerekmektedir. Menünün planlanmasından sonra “yiyecek-içecek maliyet kontrol süreci”ni oluşturan unsurların kontrolünün yapılması gerekmektedir. Bu unsurlar, satın alma, teslim alma, depolama, depodan mal verme, üretim ve satış kontrolü şeklinde sıralanmaktadır. Burada dikkat edilmesi gereken önemli bir unsur vardır. İşletme hangi maliyet kontrol yöntemini uygularsa uygulasin, yiyecek-içecek malzemelerinin depolara girişlerinde stok kartlarına alım fiyatları üzerinden kaydedilirken, depodan üretime gönderilmelerinde farklı yöntemler kullanılmaktadır. Yiyecek içecek işletme ve üniteleri açısından iyi bir şekilde organize edilen menü ise söz konusu işletme ve ünitelerde şu tarz görevleri yerine getirmektedir (Çiftçi ve Köroğlu, 2008: 34).

- Ne tarz yiyecek maddelerinin satın alınması gerektiğinin belirlenmesi,
- Servisi yapılan yiyeceklerin beslenme içeriği,
- Ne kadar personelin istihdam edilmesi gerektiğinin belirlenmesi,
- Yiyecek içecek işletme ve üniteleri için donatım gereklerinin belirlenmesi,
- Sunulacak hizmetlerin ön hizmet gereklerinin belirlenmesi,
- İşletmenin tesis planı ve yer gereklerinin belirlenmesi,
- Yiyecek içecek işletmesinin dekorasyonunu ve dizaynının nasıl olması gerektiğinin belirlenmesi,
- Maliyet kontrol işlemlerinin belirlenmesi,
- Üretim gereklerinin belirlenmesi,
- Servis gereklerinin belirlenmesi,
- Yiyecek içecek işletme ve üniteleri açısından pazarlama planını belirlemek gibi işlevleri bulunmaktadır (Ninemeier, 1995: 110).

3. Yaratıcılık, Yenilikçilik, Girişimcilik

Literatürde “yenilik” ve “yaratıcılık” kavramlarına yönelik pek çok tanım mevcuttur. Bazı kaynakların bu terimleri birbirinin yerine kullandığı da görülmektedir. Fakat farklı anlamlar taşımaktadırlar. Yaratıcılık kavramı Latince “Creativität”, İngilizce “Creativity” ve Fransızca “Créer” fiilinden türetilen “Créativité” kelimelerin karşılığı olarak dilimize çevrilmiştir (Akat, vd., 1994: 365). Yaratıcılık ve yaratıcı düşünme Webster’s sözlüğünde; yaratıcılık, yaratma yeteneği, yaratmak; varlık kazandırmak, yeni bir biçim vermek; bir şeyin olmasını sağlamak, neden olmak, yapmak; hayal gücünü kullanarak üretmek; tasarlamak olarak tanımlanmıştır. Yaratıcı düşünme ise; yeni fikirler ortaya çıkarmak için zihnini kullanma; zihnine yeni bir biçim verme; zihnini kullanarak, yeni bir şeyin olmasını sağlama; yeni bir şeye neden olma, yeni bir şey yapma; hayal gücünü kullanarak yeni fikirler üretme; yeni bir şey tasarlama; yeni bir şey icat etme. Bu tanımlamada yeni ve yenilik kavramları öne çıkmaktadır (Weiss, 1993: 46). Yaratıcılık, mevcut kavramların aralarındaki ilişkilerden yeni kavramlar veya düşünceler üretmek olarak tanımlanabilir (Yıldırım, 1998: 22). O halde bir düşünce sistemi veya zihinsel bir süreç olarak kabul edilen yaratıcılık, gerçeklik ve değişimdeki sadeliği ortaya koyabilmede sahip olunan zihinsel kabiliyet olarak tanımlanabilir.

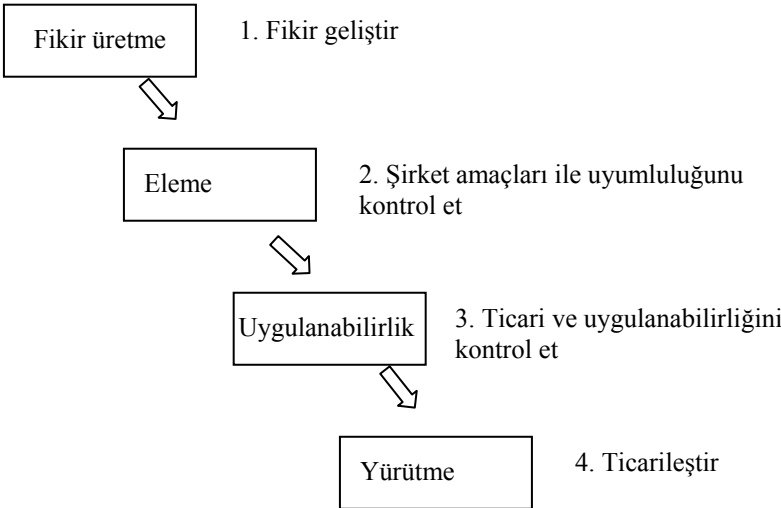
Yaratıcılık 21. yüzyılında artan bir öneme sahip olmuştur. Bugünün iş dünyasında örgütsel başarının varlığı yenilik ve yaratıcılığın hızlı değişimi yönetebilmesiyle gerçekleşmiştir. Yaratıcılık ve onu destekleyen yenilik uzun dönemli bir başarı için gereklidir. Özellikle otel endüstrisinde örgütsel yaratıcılığın ortaya

çıkartılmasında ürün yenilikleri, standartların belirlenmesi ve müşteri hizmetlerinin geliştirilmesi önem arz etmektedir. Günümüzde hızlıca değişen iş iklimi, örgütsel başarıda yaratıcılık ve yenilik çalışmalarına daha çok bağlıdır. Ayrıca yaratıcılık çalışanların motivasyonu üzerinde de etkili olduğu görülmektedir (Wong ve Pang, 2003:552). Sonuç olarak yaratıcılık yeni fikirlerin sentezi olarak görülürken, yenilik yaratıcılık çalışmalarının uygulamasıdır. Diğer bir ifade ile yaratıcılığı fikir üretmek, yeniliği ise bu fikirleri elemek, arıtmak ve uygulamak yoluyla gerçekleştirilen eylem olarak nitelendirebiliriz. Ayrıca yaratıcılığın farklı düşünmeyi içerdigine ancak yeniliğin bir noktada birleşen düşüncelere ihtiyaç duyulduğunu da belirtmek gerekir.

Amabile (1983) yaratıcılığın yeniliğin konuya özel ve subjektif bir yargısı ve de bireysel veya ortak davranışın bir sonucu olduğunu varsaymaktadır.

“Yenilik” fikir üretmeden uygulamaya farklı aşamaları içeren bir süreç olarak varsayılmıştır. Yaratıcılık ise yenilik sürecinde bir fikir üretme aşaması olarak tanımlanmıştır. Bu tanımlama şekil 1’de gösterildiği gibi Majaro’nun (1988) yenilik süreci ile tutarlıdır.

Şekil: 1
Yenilik Süreci



Kaynak: Majaro, S., 1988. Managing Ideas for Profit. McGraw–Hill, Maidenhead.

Girişimcilik, bir iş fikrine sahip olarak pazardaki fırsatlar değerlendirerek mal ve hizmet üretmek amacıyla sermaye, doğal kaynak, emek gibi üretim faktörlerinin bir araya getirilerek işletilmesi ile ilgili faaliyetler olarak tanımlanabilir (Tekin, 2004:4). Bir kişinin girişimci olarak kabul edilebilmesi için yaratıcı düşüncüyü hayal aşamasından sistemli, mantıklı ve uygulanabilir bir hale getirmesi gerekmektedir. Yaratıcı olmak ve yenilik yapmak bir girişimcinin en temel özellikleri arasında yer almaktadır (İraz, 2005:164–165).

4. Menü Planlamasında Yaratıcılık, Yenilikçilik, Girişimcilik

Yukarıda değinilen yaratıcılık, yenilikçilik ve girişimcilik kavramları ışığında, otel işletmelerinin menü planlamasında yeni fikirleri ortaya koyması, bu fikirlerin değerlendirilmesi, uygulanması önem taşımaktadır. Çünkü yiyecek ve içecek işletmelerinde bu anlamda yenilikler, yaratıcılık ön plandadır. Turizm hizmetlerin doğası gereği müşterilerin istek ve ihtiyaçları doğrultusunda sürekli hizmet motiflerinin yenilenmesi gerekmektedir. İyi bir aşçı güzellikler yaratan, sanat çalışmasıyla bir gerçeği yoğun bir şekilde dikkati bir noktada toplamasıyla yemeği hazırlar. O, kreasyonuna son bir edayla yapar; şefin saygısını sağlarsa işinin karşılığında gurur duyar. Aşçılar hem misafirde memnuniyet verici bir izlenim meydana getirmeye hem de kendisi için kusursuz hale getirmek için büyük çaba harcar.

Dünya lüks restoran pazarının %47 sine sahip olan Fransa'da yaratıcılık ve yenilik bizzat girişimciler tarafından desteklenmektedir. Fransa'da büyük restoran yöneticileri yaratıcı, lider, girişimci, işadamı, gösteri yapan ve dışarıya Fransa kültürü ve mükemmelliği gibi pek çok rolleri oynarlar. Bu şef pozisyonundaki yöneticilerin çoğu ya kurucu ya da işletmelerin sahibidirler. Bu büyük şefler ve diğer çalışma arkadaşları zamanlarının çoğunu yaratıcı bir süreç oluşturarak mutfaktaki yemek sunumları ve müşteri ile iletişimlerine harcarlar (Balazs, 2002: 248).

Başarılı bir yiyecek ve içecek işletmesinin temel noktalarından biri doğru menü planlaması yapmaktır. Menü planlaması; hammadde seçiminde ve satın alımında kolaylık sağlaması ve hammaddenin doğru şekilde değerlendirilmesi, zamandan tasarruf, yiyecek sarfiyatının azaltılması, maliyet hesaplamalarının doğru şekilde yapılması gibi üretim kriterleri oluşturan alt detayların kontrolünde, kalitenin ve standardizasyonun sağlanmasında önemli rol oynamaktadır. Bunun için planlama yapmadan önce doğru bir menü analizi yapılması gerekmektedir.

Menü planlamasında, potansiyel ve mevcut müşteriler, lokasyon, ekipman, üretim ve sunum alanları, gerekli personel ve verim düzeyleri, restoran çeşidi ve servis sistemi ve son olarak da bu aşamaların gerçekleşmesinde dikkate alınacak finansal kaynaklar ve planlama önem kazanmaktadır.

Menü planlamasında yenilikçilik ve yaratıcılık düşünülürken aşağıdaki noktalara dikkat edilmelidir:

1. Menüü Hangi Amaçla Hazırlayacağız: Hazırlayacağımız menü öğlen ya da akşam yemeği için mi, özel bir anlamı (bayram, iftar vb.) var mı? gibi amaçlar değerlendirilerek planlayarak menü planlamasına başlanması gerekir.

2. Mevsimsel Özellikler: Menü hazırlanırken mevsimsel özellikler göz önünde bulundurulmalıdır. Yemeklerin insan bünyesine etkileri mevsimlere göre değişmektedir. Yazın sıcak günlerinde kızartmalar, bol baharatlı ve soslu yemekler, yağlı ve unlu yiyecekler sağlığa zararlıdır. Bu tür yiyecekleri mevsime uygun zamanda sunmak müşteriler tarafından çok fazla ilgi çekmeyeceği için işletmede maliyet kayıplarına yol açar. Menüde mevsimde bol bulunan yiyecekler sunulmalıdır. Çünkü;

- Her yiyecek kendi mevsiminde daha tazedir.
- Her yiyecek kendi mevsiminde daha besleyicidir.
- Lezzetleri kendi mevsimlerinde daha fazladır.
- Yiyecekler kendi mevsimlerinde daha ucuzdur.

3. Yemeklerin Besin Değerleri: Menüdeki yemekler insanların yağ, karbonhidrat, protein, mineral maddeler ve vitamin ihtiyacını karşılamalıdır. Menüde aynı cins besin maddelerini içeren yemekler bulunmamalıdır. Aynı cins besin maddelerinden oluşan menüler karın doyururlar ancak dengeli beslenme sağlamazlar. Restoranda sunulan menüler geniş bir müşteri kitlesine hitap etmelidir.

4. Ekonomik Yönden Uygunluğu: Menüü hazırlarken unutulmaması gereken bir diğer konuda en iyi menü, en güzel ve pahalı yemeklerden oluşan menü değildir. Her yemek herkes tarafından sevilmebilir. Menü hem müşteriler açısından hem de işletme açısından değerlendirilmelidir. Hazırlanacak menü müşterileri maddi açıdan da sıkıntıya sokmamalıdır. Bunun için hedef kitle çok iyi şekilde analiz edilerek genel yapısı (sosyo-ekonomik ve demografik), ihtiyaç ve beklentileri belirlenmelidir.

5. Bölgesel ve Kültürel Özellikler: Menü hazırlanırken seçilen yemeklerin o bölgede yaşayan insanların damak tadına hitap etmeli ve kültürel özellikler göz önünde bulundurulmalıdır. Örneğin: Bol baharatlı ve acılı yemekler Gaziantep restoranında ilgi görürken aynı yemekler İzmit restoranında ilgi görmeyebilir. Ancak yemek seçimi yapılırken spesiyal olarak yöresel yemeklere yer verilebilir.

6. İşletmenin Olanakları: Menü hazırlarken işletmenin teknik olanakları ve personel durumu göz önünde bulundurulmalıdır. Mutfağın donanımı, fırınların ve ocakların kapasitesi, saklama ve muhafaza olanakları gibi. Personelin bilgi, becerisi ve

sayısı da dikkate alınması gereken önemli noktalardan biridir (<http://www.turizm gazetesi.com/articles/article.aspx?id=36967>).

Menü, işletmenin bu faaliyetlerindeki en önemli elemanıdır. Çünkü menü, tüketici istek ve ihtiyaçlarının direkt olarak yansıdığı bir pazarlama aracıdır, Menü işletmenin nasıl organize edilip yönetileceğini, işletme amaçlarına ne ölçüde ulaşılabilirliğini, hatta işletmenin nasıl inşa edilmesi gerektiğini belirtir (Özgen, 2000: 65). Bu nedenle otel işletmeciliğinde menü planlaması son derece önemlidir. Menü planlaması girişimci bir tarzda yaratıcılık ve yenilik unsurlarıyla donatılarak yapılması önerilir. Rekabetin küresel boyuta taşındığı günümüzde bu kavramları dikkate almadan yapılan çalışmalar beraberinde pek çok sorunları doğuracağı unutulmamalıdır.

5. Araştırmanın Konusu

Araştırmanın temel konusu otel işletmelerine bağlı yiyecek içecek işletmelerinde (veya departmanlarında) menü planlamasına yönelik yapılan yenilikçi girişimci ve yaratıcı çabaları araştırmaktır. Ayrıca 2007 Mevlana yılı olması sebebiyle otel işletmelerinin konuya yaklaşımı, menü planlamalarının nasıl yapıldığı ve sektörün demografik özellikler açısından ne tür özelliklere sahip olduğunu ortaya koymak araştırmanın diğer konuları içerisinde yer almaktadır.

6. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Araştırmanın temel amacı, Konya il merkezinde bulunan otel işletmelerine bağlı yiyecek içecek işletmelerinin menü planlaması çalışmalarını ne ölçüde yaptığı, bu planlamada kullandığı yenilikler ve girişimci ruhu tespit etmeye yönelik bir çalışmadır.

Konya yöresinin seçilmesinin önemi; hem Anadolu'da özel yemek kültürünü yansıtması hem de Mevlana yılı sebebi ile menü düzenlemelerinin yansımalarının görmek açısından önemlidir.

Otel işletmelerine bağlı yiyecek içecek işletmelerinin seçilmesinin sebebi ise; işletmelerin iş yapma ciddiyeti, yerli ve yabancı turistleri ağırlamada öncelikli bir yapıya sahip olmalarından kaynaklanmaktadır.

Özellikle son yıllarda yerli ve yabancı pek çok turiste ev sahipliği yapan Konya turistik destinasyonu, mevcut otel işletmelerinin menü planlamasında gerekli önemi göstermeleri ve sektörde ön plana çıkmaları açısından dikkat çekici bir noktadır.

7. Araştırmanın Sınırları ve Metodu

Araştırma Konya il merkezinde bulunan turizm işletme belgeli 3–4–5 yıldızlı otel işletmelerinin 14 tanesinde gerçekleşmiştir. Bunun nedeni turizm sektöründe işlevlerinin daha fazla olması ve sektörü tam anlamı ile temsil etmeleridir.

Bu işletmelerin tümüne yüz yüze şekilde yapılmış olup, hepsi araştırma kapsamına alınmıştır. Araştırma sırasında özellikle yiyecek içecek departmanı ile ilgili yöneticilerin ankete cevap vermekte gönüllü olmamaları ve bazı yöneticilerin bilgi eksikliği karşılaşılan başlıca sorunlar arasındadır. Otel işletme sayılarının belirlenmesinde Konya İl Kültür ve Turizm müdürlüğünün verileri esas alınmıştır.

Aralık 2007 ve Ocak 2008 tarihlerinde yapılan çalışma Ocak ayı içerisinde bitirilmiştir. Araştırmada yüz yüze görüşmeler ve yazılı soru tekniği kullanılmıştır. Anketler çoğunlukla üst düzey yöneticilerle ve yiyecek içecek departmanı yöneticilerine yöneltilerek sorulmuştur.

Anket formu iki bölümden oluşmuştur. Anket sorularının tasarımı Sağlık ve Karaman’ın (2006) “Yiyecek içecek işletmelerinde menü kartlarının tanzimi ve bir uygulama” isimli çalışmalarından faydalanılmıştır.

Birinci bölümdeki soruların amacı sektörün demografik yapısını yorumlaya yönelik veriler elde etmektir. İkinci bölüm ise menü planlamasına yönelik hazırlanmıştır. Birinci bölümde 6 ikinci bölüm de 25 olmak üzere toplam 31 soru bulunmaktadır. Anket sonuçları SSPS istatistik programı kullanılarak frekans analizi ve yüzde dağılımları istatistikî değerlendirme yapılmıştır.

8. Araştırmanın Bulguları

Araştırma bulguları iki başlık altında incelenecektir. Birincisi demografik bulgular ikincisi ise menü planlamasının yansıdığı menü kartları analiz edilerek girişimcilik yenilikçilik ve yaratıcılık üzerine yönelik bulgular elde edilmeye çalışılmıştır.

9. Demografik bulgular

Otel işletmelerine yönelik sorular yukarıda belirtildiği şekilde gruplandırılarak düzenlenmiştir. Aynı kapsamda araştırma bulguları ve değerlendirmeleri de aşağıdaki şekilde gruplandırmalarla yapılmıştır.

Tablo: 1
Demografik Bulgular

İşletmelerin Faaliyet Süreleri		
Minimum	1,00	
Maksimum	50,00	
Ortalama	10,45	
İşletmelerde Çalışan Personel Sayısı		
Minimum	2,00	
Maksimum	150,00	
Ortalama	19,57	
Unvanlarına Göre Dağılımı		
Unvanlar	Kişi	Yüzde
İşletme Müdürü	5,00	35,70
Yiyecek içecek veya Restoran Müdürü	9,00	64,30
Toplam	14,00	100,00
Eğitim Durumları		
	Kişi	Yüzde
İlköğretim	1,00	7,10
Lise	7,00	50,00
Üniversite	4,00	28,60
Lisans Üstü	2,00	14,40
Toplam	14,00	100,00
Cinsiyet		
	Kişi	Yüzde
Erkek	13,00	92,90
Bayan	1,00	7,10
Toplam	14,00	100,00
Hizmet süresi		
	Kişi	Yüzde
1–5 yıl	1,00	7,10
6–10 yıl	5,00	35,70
11–15 yıl	6,00	42,80
16 ve yukarısı	2,00	14,40
Toplam	14,00	100,00

Araştırmaya katılan işletmelerin kuruluş yılı dikkate alınarak, faaliyet süreleri değerlendirilmiştir. İşletmelerin minimum ve maksimum faaliyet süreleri yukarıda tablo 1’de görüldüğü gibidir. Bu süre ortalama ise 10,45 yıldır. Çıkan ortalama ile işletmelerin deneyimli işletmeler oldukları söylenebilir. İşletmelerde çalışan personel sayısı tabloda verilmiştir.

Konya’da anket yapılan turizm işletmelerinde ortalama yaklaşık 20 personel çalışmaktadır. İşletmelerde görüşme yapılan yetkililerin unvanlarına göre dağılımına bakıldığında işletme müdürleri yaklaşık %35,7, yiyecek ve içecek müdürleri ve ya restoran müdürleri %64,3’dır. Bu oran menü planlaması ile çalışmaları yapanların sorumlulukları açısından önem taşımaktadır.

İşletmelerde görüşme yapılan yetkililerin eğitim durumlarına göre ayırımında ise; yaklaşık %28,6’ü üniversite mezunudur. Oranın yüksek olması anketi anlama ve cevaplama açısından önem taşımaktadır. %50 ise lise mezunudur.

Araştırmaya katılanların büyük çoğunluğun erkek olduğu görülmekle birlikte; %42,8’lik bir oranla çalışma sürelerinin 11–15 yıl arasında olduğu görülmektedir. Bu oran tecrübeli çalışanların olduğunu göstermektedir.

10. Menü Planlamasına İlişkin Bulgular

Menü planlaması ile ilgili sorular menü kartı, şekil ve içerik, fiziksel özellikler, yenilikler ve yaratıcılık, pazarlama ve sağlık koşulları düşünülerek hazırlanmıştır. Menü planlamasına ilişkin elde edilen veriler Tablo 2’de düzenlenmiştir.

Ankete katılan işletmelerin %16,66’sında menü kartı bulunmadığı tespit edilmiştir. Bu işletmelerin menü planlaması yapmasında ciddi sorun olacağı düşünülmektedir. Menü kartı bulunduran işletmeler ise %83,33 tür. Bu açıdan çalışma alanında 14 örneklem varken değerlendirme 12 örneklem üzerinden gerçekleştirilmiştir.

Kapağında işletmenin ismi ve logosu yer alması (%25), Alışılmış olmayan özgün bir tasarım uygulanmış olması (%16,66) yaratıcı bir tasarımın yapılmadığını daha çok birbirine benzer hata sponsorlara yaptırıldığı izlenimini vermektedir. Ayrıca “menü kartınızda şekil, boyut, renk, vb. bir değişiklik yapmayı düşünüyor musunuz?” sorusuna (%41,66) evet cevaplarının alınmış olması yenilik yapma düşüncesinin henüz oluşmaması adına önem taşıdığı söylenebilir.

Menü kartlarının %66,66’sının birden fazla dille yazılmış olması dikkat çekicidir. Özellikle Konya’ya gelen yabancı turist profili düşünüldüğünde anlamlı bir sonuçtur. Bu satışları artırma yönelik olarak algılanırsa girişimci bir özellik taşıdığı söylenebilir.

Tablo: 2
Menü Kartlarının Değerlendirme Ait Sonuçları Tablosu

İfadeler	Evet		Hayır	
	n	%	n	%
1. Yazılı bir menü kartı bulunmaktadır.	12	85,7	2	14,3
2. Menü kartının kapağında işletmenin ismi ve logosu yer almaktadır	3	25,00	9	75,00
3. Alışılmış olmayan özgün bir tasarım uygulanmıştır.	2	16,66	10	83,33
4. Menü kartınızda şekil, boyut, renk, vb. bir değişiklik yapmayı düşünüyor musunuz?	5	41,66	7	58,33
5. Menü birden fazla dille yazılmıştır.	8	66,66	4	33,33
6. Menüde yiyecek içecek fiyatları bulunmaktadır.	6	50,00	6	50,00
7. Menüde aynı lezzet, cins ve renkteki yiyeceklerin bulunmamasına özen gösterilmektedir.	10	83,33	2	16,66
8. Menüde yiyecek ve içecekler hakkında açıklama bulunmaktadır.	2	16,66	10	83,33
9. Menüde işletme dışına yapılan hizmetler yazılıdır.	1	8,33	11	91,66
10. Menü kartında yeterli düzeyde yemek çeşidi bulunmaktadır.	8	66,66	4	33,33
11. Daha etkin bir menü planlaması yapılabilmesi için menüye seçilecek yemeklerin sınırlandırılması (az oranda seçilmesi) gerekmektedir	10	83,33	2	16,66
12. Özel günlerde özel menüler hazırlanmaktadır.	4	33,33	8	66,66
13. Menüde yöresel yemekler yeterli sayıda yer almıştır.	9	75,00	3	25,00
14. Menü işletmenin önemli bir tanıtım aracı olarak görülmektedir. (adres, telefon, açık olunan saatler vb. bilgiler)	2	16,66	10	83,33
15. Menü mevsimsel olarak değiştirilmektedir. (maliyet, iklim şartları vb.)	8	66,66	4	33,33
16. Menüde kendimize has özel yemeklerimiz bulunmakta ve menü de dikkat çekici bir şekilde yer almaktadır.	7	58,33	5	41,66
17. Menü hazırlıkları işbirliği (aşçı-işletme müdürü-garson vb.) içerisinde yapılmaktadır	8	66,66	4	33,33
18. Menü kartında diyet yemekleri bulunmaktadır.	3	25,00	9	75,00
19. Menüde satışları artırmak için promosyonların (ikram) neler olduğu özellikle yazılıdır.	3	25,00	9	75,00
20. Menü planlanırken menüyü oluşturan yiyeceklerin fiyatlarının düzenli olarak takip edilmesi gerekmektedir	10	83,33	2	16,66
21. Menü planlaması yapılırken az kar sağlayan yiyecek ve içeceklerin menüden çıkarılması gerekmektedir	7	58,33	5	41,66
22. İşletmelerde menünün maliyet kontrolü periyodik olarak bağımsız bir kişi yada departman tarafından yapılmalıdır	3	25,00	9	75,00
23. Menüyü talep edecek konukların yiyecek kültürlerinin dikkate alınması gerekmektedir	8	66,66	4	33,33
24. Yiyeceklerin hazırlanması, pişirilmesi ve servisine kadar geçen sürenin hesaplanması gerekmektedir.	8	66,66	4	33,33
25. Mutfak yöneticisi yenileştirilmiş ve iyileştirilmiş menülerdeki yeni ürünler için standartlaşmış tarifler oluşturmaktadır.	9	75,00	3	25,00

Menüde yiyecek içecek fiyatlarının bulunması (%50), aynı lezzet cins ve renkteki yiyecek ve içeceklerin bulunmamasına özen gösterilmektedir (%88,33) şeklinde

analiz edilmiştir. Bu ikinci durum menü planlaması için yaratıcılı önemli olduğunu düşünülebilir.

Otel işletmelerinin yiyecek içecek menülerinde yeterli açıklamaların bulunmadığı bu yüzden müşterilerin yeterince bilgilendirilmediği söylenebilir. Bu işletmeler menü kartındaki yiyecek içecek çeşitlerinin yeterli olduğunu belirtmişlerdir. Ayrıca yine menüde işletme dışına yapılan hizmetler yazılır şeklindeki soruda %91,66 hayır cevabı verildiği görülmektedir.

Menü üzerinde yeterli düzeyde yemek çeşidi bulunmaktadır (%66,66), daha etkin bir menü planlaması için menüye seçilecek yemeklerin sınırlandırılması gerekliliği büyük oranda desteklenen bir fikirdir (%83,33).

Araştırmaya katılan işletmeler, özel günlerde özel menüler hazırlamamaktadır (%33,33). Bu durum iki şekilde düşünülebilir. Özel menü yaratıcılığının olmaması veya genel olarak Konya yemeklerinin de sunulduğundan dolayı ihtiyaç duyulmaması. Bu ikinci olasılığı da bir sonraki soru açıklamaktadır. Menüde yöresel yemeklerin yeterli sayıda yer alması %75 şeklindedir.

Menülerin işletmelerin önemli bir tanıtım amacı olarak görülmediği dikkat çekicidir. Menülerin mevsimsel olarak değişmesi (%66,66) söz konusudur. Bu anlamda menü planlamasında yenilikler olabilecektir.

Menüde kendimize has özel yemeklerimiz bulunmakta ve menü de dikkat çekici bir şekilde yer almaktadır (%58,33). Bu soru yine menü planlamasında girişimcilik açısından önem taşımaktadır.

Menü hazırlıklarının işbirliği içinde yapıldığı görülmektedir (%66,66). Menü kartında diyet yemeklerinin bulunmadığı görülmektedir (%75). Menüde satışları artırmak için promosyonların (ikram) neler olduğu özellikle yazılı olmadığı görülmektedir (%75). Bu durum girişimcilik ruhu açısından araştırma yapılan yiyecek içecek işletmelerinde dezavantaj olarak görülebilir.

Menü planlanırken menüyü oluşturan yiyeceklerin fiyatlarının düzenli olarak takip edilmesi gerekmektedir (%83,33). Mutfak yöneticisi yenileştirilmiş ve iyileştirilmiş menülerdeki yeni ürünler için standartlaşmış tarifler oluşturmalıdır (%75).

Menüyü talep edecek konukların yiyecek kültürlerinin dikkate alınması ve yiyeceklerin hazırlanması, pişirilmesi ve servisine kadar geçen sürenin hesaplanması gerekmektedir şeklinde soruya %66,66 evet denmiştir.

11. Sonuç ve Öneriler

Otel işletmelerine bağlı yiyecek içecek işletmelerinde menü planlaması hem yerli hem yabancı turistler açısından önem taşımaktadır. Özellikler işletme, bölge, uluslar arası arena düşünüldüğünde rekabet edebilmek ve farklı kalmak anlamında markalaşma ve yenileşme çabaları birçok işletme açısından önem taşımaktadır.

Bu bağlamda yiyecek ve içeceklerin hazırlanmasından sunumuna kadar her aşamayı ilgilendiren menü planlaması önemli bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır.

Yapılan araştırma sonuçlarında demografik açıdan veriler incelendiğinde sektörde girişimci veya yönetici olarak çalışan bayan sayısı oldukça düşüktür. Menü planlaması ile çalışmaları yapanların sorumlulukları açısından önem taşımayan bir faktörde, planlamayı yapanların yetkileri ve konuyla ilgileridir. Konya turistik destinasyonu bu anlamda şanslı gözükmektedir.

Menü planlanmasında ise pazarlama açısından pek çok sorun görülmüştür. Özellikle otel işletmeleri açısından menüde yaratıcılık ve yenilikçilik sunmanın amacı satın almadan üretime, üretimden sunuma kadar geçen süreç içinde hammadde seçimi ve kullanım miktarı, farklı müşteri ihtiyaç ve beklentilerine cevap verebilme konusunda işletmeye yarar sağlamaktır. Bunun önemli bir göstergesi olan menü kartı hazırlama çok büyük önem taşımaktadır. İşletmenin faaliyetleri, müşteriye bakışı, çalışma anlayışı, ürünleri vb. pek çok konuyu müşteriye sunmada kullanılan menü kartı tasarımı yanı sıra, yemek isimleri ile yaratıcılık, sunumun ortaya konulmasıyla yenilik, içeriği ve işlevselliği ile bir girişimcilik unsuru taşıdığını hissettirmelidir. Yaratıcılıktan beslenen, yenilikle ayakta kalan, girişimcilerle var olan otel işletmeciliği menü planlamasını iyi yapabilirse rekabetin en önemli aracı olarak kullanabilir.

Sonuç olarak yukarıda elde edilen veriler doğrultusunda belirttiğimiz öneriler yiyecek içecek işletmelerinin menü planlamasında dikkate alması gereken unsurlar olarak görülmelidir. Otel işletmelerinde görev alan tüm paydaşların kendilerini birer iş ortağı olarak görmeleri sağlanmalı, bilinçlendirilmeli ve gerekli eğitim çalışmaları yapılmalıdır. Bu eğitim çalışmaları içerisinde yaratıcılık, yenilik ve girişimcilik kavramlarının önemi vurgulanmalıdır.

Kaynakça

- Akat, İ., G. Budak, G. Budak (1994), *İşletme Yönetimi*, İstanbul: Beta Yayıncılık.
Aktaş A. (1995), *Ağırlama Hizmet İşletmelerinde Yiyecek ve İçecek Yönetimi*, Eren Ofset, Antalya.

- Amabile, T. (1983), “The Social Psychology of Creativity: A Componential Conceptualisation”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 5, 357–377.
- Balazs K. (2002), “Take One Entrepreneur: The Recipe for Success of France’s Great Chefs”, *European Management Journal*, Vol. 20, No. 3, pp. 247–259.
- Bulduk, S. (2002), *Beslenme İlkeleri ve Mönü Planlama*, Ankara, Detay Yayıncılık.
- Çiftçi, Y., Ç. Köroğlu (2008), “Otel İşletmelerinde Yiyecek-İçecek Maliyet Kontrol Yöntemlerinin İncelenmesi (Marmaris İlçesi Örneği)”, *Manas Üniversitesi, Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı:19, 33–42.
- Hacıoğlu, N., İ. Giritlioğlu (2007), “İstanbul Bölgesindeki Mutfak Yöneticilerinin Menü Planlamasına Bakış Açılarının Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma”, *I. Ulusal Gastronomi Sempozyumu ve Sanatsal Etkinlikler*, 4-5 Mayıs, Antalya. 62–72.
- Iraz R. (2005), *Yaratıcılık ve Yenilik Bağlamında Girişimcilik ve KOBİ’ler*, Konya: Çizgi Y.
- Majaro, S. (1988), *Managing Ideas for Profit*, McGraw–Hill, Maidenhead.
- Ninemeier, J. (1995), *Food and Beverage Management*, 3. Edition, American Hotel&Motel Association Educational Institute Press, Michigan.
- Özgen Göksu I. (2000), “Yiyecek-İçecek İşletmelerinin Kuruluş ve İşletme Aşamalarında Menü”, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt 2, Sayı:2. 55–70.
- Sağlık E. ve A. Karaman (2006), “Yiyecek İçecek İşletmelerinde Menü Kartlarını Tanzimi ve Bir Uygulama”, *III. Lisansüstü Turizm Öğrencileri Kongresi Bildiri Kitabı*, Ankara: Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Gökçeada Meslek Yüksekokulu ile Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi Yayınları. ss: 704–717.
- Sterling Leon and Others (1996), “The Role of Common Sense Knowledge in Menu Planning”, *Expert Systems With Applications*, Vol.11 Issue: 3, 301–308.
- Tekin M. (2004), *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği*, Yenilenmiş 4. Baskı, Ankara. Turizm Gazetesi, <<http://www.turizm gazetesi.com/articles/article.aspx?id=36967>>, 15.03.2008.
- Weiss, H. D. (Çev. Doğan Şahiner) (1993), *Problem Çözümünde Verimlilik*, İstanbul: Rota Yayıncılık.
- Wong S., L. Pang (2003), “Motivators to Creativity in the Hotel Industry Perspectives of Managers and Supervisors”, *Tourism Management*, vol:24, 551–559.
- Yıldırım R. (1998), *Yaratıcılık ve Yenilik*, İstanbul: Sistem Yayıncılık.

Municipal Finance in Transitional Countries

Harvey SCHWARTZ

schwartz@dept.econ.yorku.ca

Geçiş Ekonomilerinde Yerel Yönetimlerin Finansmanı

Abstract

This paper looks at how municipalities are financed in transitional and non-traditional economies. Transitional economies are moving from a traditional, planned or regulated economy to a free market economy. Transitional economies are also undergoing economic liberation by letting market forces set prices. These economies undergo restructuring and privatization by moving from the public to the private ownership of resources. The transition process leads to private property rights which are the basic element of a free market economy. Transitional economies are found in Asia, Central and Eastern Europe, Africa and Central and South America.

Key Words : Municipal Public Finance, Traditional Countries.

JEL Classification Codes : R51.

Özet

Bu çalışma geçiş ekonomileri ve geleneksel olmayan ekonomilerde yerel yönetimlerin finansmanının nasıl olduğunu ele almaktadır. Geçiş ekonomileri geleneksel, planlı ve merkezden düzenlenen bir yapıdan piyasa ekonomisine geçmeye çalışan ekonomileri ifade etmektedir. Bu ekonomilerde piyasa güçlerince fiyatların belirlendiği bir ekonomik serbestlik hedeflenmektedir. Yine bu ekonomilerde izlenen yeniden yapılanma politikaları ve özelleştirme uygulamaları ile ekonomik kaynakların mülkiyeti kamu kesiminden özel kesime aktarılmaya çalışılmaktadır. Geçiş ekonomileri Asya, Orta ve Doğu Avrupa, Asya ile Orta ve Güney Amerika'da yer almaktadır.

Anahtar Sözcükler : Yerel Yönetimlerin Kamusal Finansmanı, Geleneksel Ülkeler.

Acknowledgement

The Abstract of this paper is also being printed in “The Proceedings” book of 2nd International Symposium on Public Finance: Recent Fiscal Problems in Transitional Economies which was held by the Public Finance Department of the Faculty of Economics and Administrative Sciences of Kyrgyzstan – Turkey MANAS University, on October 24-27, 2007.

Beyan

Kırgızistan-Türkiye MANAS Üniversitesi, İ.İ.B.F. Maliye Bölümü tarafından 24–27 Ekim 2007 tarihleri arasında Bişkek’te düzenlenen 2. Uluslararası Kamu Maliyesi Sempozyumunda sunulan aynı başlıklı çalışmanın özeti “The Proceedings” kitabında ayrıca basılmıştır.

1. Introduction: How Municipalities are financed in Transitional Countries

This paper looks at how municipalities are financed in two countries: Canada (a non-transitional country) and Hungary (a transitional country). The purpose of this paper is to compare the differences between the two countries and to show how far Hungary has moved away from being a transitional country. The Hungarian Government has stated that its goal is to achieve a quality of life enjoyed by the most developed Western European economies by achieving a growth rate higher than the European Union's average rate of growth. The high rate of growth is based on increasing employment and productivity. The main challenge for economic policy is to provide the required macroeconomic conditions to obtain these goals. (Government of Hungary, web site) Unlike Hungary, Canadian municipalities are financed in different ways in each province.

2. The Role of Municipalities in Canada

Canada is a federal state that includes three levels of government; federal, provincial-territorial and local. Local governments are creatures of the provinces. Under the Canadian constitution, the municipalities are the responsibility of the provinces. The provinces have the right to create, modify and disband their municipalities. They can also determine the powers and responsibilities of the municipalities and the revenue sources that the municipalities can use to finance its expenditures.

Each province has a Municipal Act that governs the creation, the powers and the responsibilities of their municipalities. The provinces also have planning acts that determine how land can be used. The assessment acts empower most provincial agencies to assess property for municipal property taxation.

2.1. Urban Issues

The concentration of people in large urban areas has created a set of benefits and costs that the municipalities and other levels of government have to deal with. Large urban areas have become the economic drivers of the Canadian economy. However, many Canadian cities have found that their revenues have not kept up with their financial responsibilities. These include caring for the increasing numbers of homeless people, the demand for additional low-cost social housing, the concerns about the level of police and fire protection, and the problem of waste disposable.

2.2. The Financial Position of Canadian Cities

2.2.1. Problems of Funding Operating Cost Budget

In many Canadian municipalities their operating cost budgets must be financed from the city's own revenue sources: the property tax, user fees and intergovernmental transfers. In most provinces municipalities are not allowed to run deficits on their operating cost budget. (City of Toronto, 2005a, 2)

2.2.2. Problems of Funding the Capital Cost Budget

Canadian cities face significant problems in financing their capital budget. They have a large backlog of capital expenditures for the maintenance of their existing capital assets, especially for public transit and new capital assets. In most provinces, the province subsidizes the municipality's capital cost.

In municipalities in the European Union are eligible to receive infrastructure funding from the European Regional Development Fund. This fund has a budget of U.S. \$260 billion to be spent over seven years. This amount is about one-third of the total European Union budget and it is financed by contributions from the governments of the European Union, from private sector contributions and from lotteries among other sources. Within the G-7 countries, except for Canada, national governments fund 15% to 30% of all operating costs and 30-100% of all capital costs for public transit. (Brittain, 2002, 559-560)

2.3. Revenue Sources Open to Canadian Cities

2.3.1. Property Taxes

All Canadian cities levy a property tax. In 1970, Ontario transferred the assessment function from the municipalities to the province. (Kitchen, 1989, p.23) The government introduced a new assessment system in 1998: market value assessment based on 1996 property values. The change came about when the government passed The Fair Municipal Finance Act on Jan. 1, 1998. Other Canadian provinces have similar legislation.

The Canadian cities use a number of user fees. City agencies impose fares on those who use its buses, subways and streetcars. The local power utilities charge fees for the use of electricity. Fees are also charged for water consumed by households. Other user fees included recreation fees, parking fees, and library fees. The fees are intended to help cover the costs of providing the services.

Canadian cities need a more efficient user fee programme. A programme that collects more of the cost of providing a service through increased user fees would make a substantial contribution to reduce the operating cost budget deficit.

Economists prefer user fees to pay for services because if the prices charged are set equal to marginal cost this would lead to an efficient use of resources (allocative efficiency). Prices equal to marginal cost also reduces consumption and lead to rationing efficiency. These prices also produce the cost-efficient method of production for the service. (Deweese, 2002).

2.3.2. Intergovernmental Transfers

Canadian municipalities receive revenue from higher levels of government through unconditional or conditional transfers. Unconditional grants can be spent by the municipalities in any way they feel is important. Conditional grants require certain conditions to be met when the grant is received. Open-ended grants specify an upper dollar limit on the amount of funds that are provided. Closed-end grants set out the operating or capital cost on which the grant is to be spent. They also set an upper limit on the size of the grant.

The federal government currently exempts all municipalities from the GST (VAT) that they would have paid on their purchases from the private sector. (City of Toronto, 2004)

2.4. Problems with the Use of MVA as a Way of Financing City Expenditures

There are two major problems with the current property tax system used in many Canadian municipalities. City officials and taxpayers argue that it is a regressive tax. A regressive tax takes a larger share of a low-income taxpayer's income than that of a high-income taxpayer's income. Kitchen argues that this is not true. (Kitchen, 2005, Chapter 10) A property tax can have its regressiveness reduced by measures that provide tax relief to low-income taxpayers. Also, a person's income does not measure their wealth. A taxpayer's wealth includes the value of the property that is being taxed.

Kitchen also argues that the property tax is a good tax because it is very visible to the taxpayer. Taxpayers can tie what they pay in property taxes to what they receive in services.

If a problem exists, they can complain to the city officials. Despite Kitchen's argument, the view that the property tax is a regressive tax and that it does not reflect a taxpayer's ability to pay has led to the use of other taxes, such as income and sales taxes.

3. Municipal Government in Hungary

Hungary has come a long way since it began moving to a non-transitional country. The central government has been actively pursuing computerized applications. This has been a national goal in order to integrate Hungary into the European Union. Combined with strong leadership, these efforts have brought results within a short period of time. (OECD, 1)

Hungary was one of the first countries, among the Central European transitional countries, to reform its municipal system and introduce rules accelerating the decentralization process. (Stec, 4) The legislation supporting the reforms was the Act on Local Self Government passed in 1990. The Act eliminated 1523 local councils that had acted for the central government in a system of 19 County Councils. (Tassonyi, 219) Many local governments were amalgamated into larger municipalities.

Hungary is a parliamentary republic and a unitary state with three levels of government. It has the central government, 19 counties and 3,167 municipalities, including 20 cities. Budapest is the capital, with nearly 2 million residents. Elections to the various assemblies are held every four years in the same year as the national elections. There are also 7 Regional Development Councils and 7 Regional Health Councils. Most of the members are appointed by the Central Government. The local municipalities have 166 development councils and other forms of government associations appointed by the municipalities.

Municipalities have a considerable amount of power over their spending and in running their own affairs. They are no longer subordinate to the county councils. A county can no longer over rule the decisions of the municipalities. The legal foundation for the system is the Constitution and the 1990 ACT ON LOCAL Governments.

In 2006 Hungary's GDP was U.S \$113.2 billion. The economy has been growing quickly. In 2006 its growth rate was 3.8%. Based on World Bank data, the Hungarian economy is now a 66.2% free market economy. Hungary is ranked 25th out of 41 countries in the European region. (World Bank website) Both foreign ownership and foreign investment is wide- spread. Hungary has a large budget deficit. It needs to reduce government spending and further reform its economy in order to meet the 2010 target date for accession into the Euro zone.

The 1990 Self-Government Act sets out the provisions for county and local governments and determines the basic principles of central and local affairs. The Act gives the local governments wider powers than they had before. Local governments not only provide local services but they are now responsible for local education.

Local governments are legal entities that may pass by-laws. Their tasks and functions are the responsibility of a representative body that is governed by an elected mayor and a council. Their decisions are subject to revision by the Constitutional Court if there is a breach of the law. If there is no breach of the law, their decisions are subject to revision by the local courts. State bodies have only normative control over the local governments. They set standards for service delivery. The Hungarian Parliament regulates the legal status and the tasks and functions of local governments. It also guarantees the operation, the financial means and the basic rules of management for local governments.

Local governments are responsible for providing many government services. The OECD survey suggests that the joint-provision of public services should be encouraged to capture economies of scale. The financing of sub-national governments needs to be simplified and made more transparent. The OECD suggests that the reform of local taxation should include a widening of the property tax and the removal of the local business tax. (Ibid)

Effective and efficient local government requires incentives from the central government and a strong awareness by the local citizens of what their local governments is doing.

This can be helped by regulations requiring transparency in the actions and of local government and by participation of local citizens in the decision-making process. The basic problem is that these are not practiced in Hungary. The regulations stipulate that municipalities only have to hold one public hearing per year. All municipalities comply with the regulation but only a small fraction of them exceed this requirement. There are no rules for the organization of these meetings and local officials can set out the agenda to avoid discussion of sensitive issues. Public meetings are poorly advertised and only a small fraction of local citizens attended the meetings.

Information sharing among local municipalities is not well developed in Hungary. Information from a number of OECD countries (Australia, Denmark and the Netherlands among others) suggests that information sharing is important and that it enhances competitive pressures on sub-national governments to improve their efficiency. (OECD 2007, 86) Hungary should introduce performance indicators to measure the efficiency of the service they provide. The major problem is who chooses the performance indicators? Local government participation is important because the financial and administrative burdens fall on them. Leverage is also low because a large share of central government transfers to the municipalities comes from non-earmarked grants.

The national government can play a constructive role by imposing and suggesting benchmarks. In Hungary there is no standard format for the presentation of municipal budgets. Also, national government oversight is necessary to ensure the validity, the reliability and the comparability of local government budgets. The central government can also help by setting standards for public meetings.

Local governments undertake a significant share of public purchases. Local government administrative standards are important to help safeguard against abuse of their spending. Hungary is one of the first countries to set up an independent board to handle complaints on procurement. The central government has set up the Public Procurement Arbitration Board to hear complaints about procurement.

Wage setting and employment conditions for public sector employment are strongly centralized in Hungary. The central government imposes a limit on the increase in permanent employees at the sub-national level. It also sets salary and wage adjustments.

3.1. The Problems Facing Local Governments

Hungary's counties and municipalities face difficult problems. Their participation in budget cutting by the central government means that they face cutbacks in their administrative overheads. At the same time, they face the problems of modernizing local government infrastructure and of making full use of the E.U. funds for development projects. There are wide disparities in GDP per capita among the regions. This reflects the uneven economic development among the regions which could be remedied by infrastructure spending to attract firms and workers to the regions.

The OECD has suggested a number of policy changes to help remedy these problems. These include separate budgets for current and capital expenditures and the use of multi-year budgets so that every municipality can plan their expenditures for more than one year. Efforts should also be made to improve the quality of municipal government reporting to the central government.

Municipal deficits are financed by the central government. If municipalities used multi-year budgets, they could be allowed to run a deficit on its current-year budgets providing that the multi-year budgets are in balance. A reconsideration of central government and sector specific laws are needed to allow all levels of governments to reduce the regulations that hamper rather than encourage improvements in public service at the local level. Local governments should be given more power to design contracts for their employees and in setting wage levels to reflect local conditions. A broadening of the property tax is under consideration as part of a reform of local government revenue system. The OECD has suggested that the reforms should include the removal of the local business tax. They also suggest that market value assessment be used as the base for the residential property tax. (OECD 2007, 75)

There are several mechanisms that make municipalities deliver balanced budgets. These include the requirement that the municipalities submit balanced budget to the central government. A deficient grant from the central government is available if the municipalities can not achieve a balanced budget. As a result, the combined budget of sub-

national governments has typically been close to balance or in surplus. Also Hungary's local governments do not have much debt. In 2005, local governments' debt was 1.9% of GDP. This compares to the central government debt of 60.3% of GDP. The data do not reflect the fact that the central government often provides grants to the local government to cover their deficits. Therefore, there is not much need for local governments to borrow. (OECD 2007, 77)

A deficit grant provides relief to the municipalities due to unforeseen financial developments. The eligibility for these grants has been tightened. Improving local government budget management would require abolishing these grants. Local governments should finance their expenditures from the taxes they impose. The introduction of multi-year budgeting may reduce the need for these grants.

Decentralization of spending responsibilities to the municipalities and the counties took place in the early 1990's. Local governments are responsible for primary education, the water supply and various areas of healthcare including general practices, non-specialized hospitals and ambulatory services. The counties are responsible for secondary education, research hospitals and other specialized services. Health care workers are public employees and they are paid from central government funds. Local government's share of total government spending is about 25%.

The average size of Hungarian municipalities is one of the smallest in Europe. A good feature of the local government system is that small municipalities are able to transfer their service requirements to the counties on the grounds that they are unable to meet their operating costs. This helps avoid costly duplication of specialized services. But some regulatory fine tuning is required. In particular, combining the services offered at the county level may help achieve lower costs and more efficient production of the service because of economies of scale. In 2007 there were 166 micro regions looking after education, social institutional, child-protection services and other services of this kind.

3.2. The Current Tax System

Hungary's accession into the European Union on May 1, 2004 did not lead to any significant changes in the tax system. The Hungarian VAT tax is based on the Hungarian VAT System (LXXIV) of 1992. In 2007, the VAT tax is 20%. There are reduced rates for food (15%) and textbooks and medicines (5%). (Hungary Government web site, V.A.T. Rates) The continuous harmonization has made Hungary's tax system compatible with the EU regulations by the time that Hungary entered the European Union in 2004. (Hungary Government web site) The framework for local taxes is based on the Act on Local Taxes of 1990.

Municipalities have the power to decide which of the available taxes they will use. Local governments are entitled to introduce the rates on property, communal taxes and local business taxes. When Hungary entered the European Union in 2004, Hungary had to adjust its tax system to comply with the requirements of the European Union. The major problems arose in local taxation.

There is excessive decentralization of local government. A proposal has been put forward to move to regional forms of local government. Experiences in other countries show that making municipalities bigger, does not necessarily reduce operating costs. Among the impediments to the implementation of a local property tax is the fact that the current local government does not have the capacity to administer such a tax. Local governments get their funding from grants from the central government. These are the most important source of revenue for local governments. The grants account for about 45% of the budgets of municipalities. Most of the grants come from the central government's income tax. These taxes make up 15% of municipal government revenues. Local taxes make up about 15% of total local government revenue. Of particular importance is a tax on business turnover which accounts for about 80% of local government revenue.

Other revenue makes up 25% of local government revenue and they include asset sales, revenue from local fees and fines and the reimbursement of the VAT tax from the central government. Most of the grants from the central government are formula-based and earmarked for specific local government expenditures. Others are cost-share grants where the municipalities have to match the grant from the central government. The system is complex and the central government is taking steps to simplify the system. Local government revenue is well below the average for a sample of unitary OECD countries. The most important tax is the business tax rather than the property tax. This tax is based on turnover and it runs counter to the principle of taxing incomes or profits. The legality of the tax in the E.U. has been challenged. The central government is aware of these problems and it will allow business to deduct the tax when they calculate their corporate income tax in 2006. In 2008 the local business tax will be completely eliminated.

Hungary has a property tax based on the size of the buildings (site- value assessment). Its contribution to local revenue is small. What is needed is an effective market-value property tax. This will require a substantial reform of the current local taxation system. An effective property tax system requires three components.

- The definition of the tax liability (who pays the tax, on what basis and with what rates),
- The assessment method, and
- The mitigation issues.

All of these issues have to be dealt with if a property tax is to be used. In Central and Eastern Europe, the Hungarian system of local government is considered to be well developed. Among the Central-European transitional economies, Hungary was the first country to reform its municipal system and introduce a decentralization process. (Stec, 4.) In 1990, the state administration was decentralized leaving a lot of autonomy to the local self-governments.

Act LXV (1990) created a new form of public administration for local governments. The Act gave the population of a municipality the right to form its own local government and to elect representatives to make decisions independently of the central authorities. (Stec, 4)

In Hungary, the public and private sectors are not yet separated. Hungary took the first steps towards creating a democratic administration and moved away from a centrally-planned economy to a free-market economy. (Jenei, 2000)

The municipal base also changed. Because of increasing deficits caused by the disappearance of central government subsidies, the state and municipalities have been forced to involve the private sector in their investments. The major problems in the coming years are whether municipalities will be able to meet the requirements set by the private sector and whether the state can speed up the reform that will make the municipalities creditworthy. (Stec, 4)

3.3. Problems with the Government Budget

In the 2006 and 2007 budget considerations dominated the Hungarian economy. In 2006 the Hungarian economy had a budget deficit of 9.6% of GDP. (OECD 2007, 8) To achieve a balanced budget, the central government increased taxes and cut expenditures.

The tax increases involve an increase in employee social contributions, the Vat tax, and business taxation. Other major reforms include reduced spending on health care, a reduction in the gas-price subsidies, a freeze in civil service salaries, a reform of the unemployment benefits, early-retirement pensions, the old age pension and disability benefits. The government also plans to reform the disability benefits and the old age pensions. Other spending reforms are underway or being considered by the central government. Tax increases and expenditure cuts will reduce economic growth in the short-run. This will bring future dividends in the form of lower inflation rates and higher rates of economic growth. The payoff depends on discipline of the budgetary process. This includes a system of binding medium-term spending limits. Budgetary reform should also be extended to the sub-national governments.

Budget reform should include the counties and municipal governments. There are potential savings in administrative overheads. Sub-national governments are responsible for providing many government services. The joint-provision of public services should be encouraged to capture the economies of scale. Financing of sub-national governments needs to be simplified and made more transparent. Reform of local taxation should include a widening of the property tax and the removal of the local business tax. (Ibid)

3.4. Local Governments

In Hungary, the local budget is constrained by only very broad centrally defined limits. Many restrictions that are found in other countries do not exist in Hungary. In Hungary, there is a requirement that the central government must approve any part of a local government budget that is financed by borrowing. The most important restriction is the limit placed on local government loans based on the amount of their own revenue sources.

The local government sector is well developed. Local governments are responsible for a large share of public services. They also have full decision making powers, compared with the many constraints found in other countries. (Szalia, 333)

It is important to have the motivation and the tools to make efficiency improvements. The sub-national governments are bound by tight rules to deliver balanced budgets. But this does not guarantee either financing or spending efficiency. Sub-national units lack a long-term perspective. They currently operate on a year-by-year budgets. Longer term budgets are a useful reform. Also, there is plenty of room to introduce increasing accounting transparency.

The introduction of a property tax based on market value assessment would help increase local government financing to meet their expenditure and the removal of the tax on business. In 1997-1998 municipal revenue were about 28% of the revenues of all governments and 11% of GDP. Expenditures by local governments made up 23% of general government expenditures and 11% of GDP. (Ibid.). Municipal spending on public education accounted for 65% of total government spending. (OECD, 2000) The municipal share from public sector investment was also high at 70-80% (OECD, 1999).

3.5. The Investment of the Municipal Sector

To meet the requirements of European Union, Hungary has agreed to improve its infrastructure and its environmental conditions. Conservative calculations of the expenditures in the environmental sector alone will require 6.8-7.6 billion Euros. (Kerkes-Kiss, 23)

Hungary infrastructure expenditures were neglected in the past. At the top of the list are the water and sewer systems because of decaying pipes. Sewage collection and treatment also needs significant investment. (Stec, 5) This is also true of garbage collection and disposal. The underinvestment in the past has caused serious water and soil contamination. Another problem area is district heating. The current meter system does not provide an incentive to consume less. Hungary needs to install new meters and to modernize its district heating generators.

3.6. How Infrastructure Investments are financed

Financing can come from three sources, the municipalities, the central government and from borrowing on the capital markets. Until recently Hungarian cities did not need to obtain external funds. The revenue came from selling state enterprises to the private sector and from central government subsidies. The local governments are now facing a situation where their assets have been sold and where the state is reducing its subsidies. As a result, the municipalities have been borrowing from local banks.

The Act on Local Government lays down the main responsibilities and financing sources for local government borrowing. The Act does not set out what share of infrastructure can come from borrowed funds. Hungarian municipalities are not totally prepared for accessing credit markets in order to meet the EU standards. The central government has passed legislation that sets out the main responsibilities for the local government financing of infrastructure internally. Local governments can also rely on the European Union for funding. (Canadian Urban Institute 7-12).

4. Summary and Conclusions

Hungary has come a long way since it began to move to a non-transitional country. It was one of the first Central Europe countries to reform its municipal system and to introduce measures to deregulate its economy to move to a free market economy. The goal of moving to a free market economy was undertaken for two reasons. To become a member of the European Union and to achieve a quality of life for its citizens that is enjoyed by the most developed Western European economies. These goals were to be achieved by raising the growth rate, increasing employment, and improving the productivity of the economy. The evidence indicates that Hungary has been successful in achieving its goals. Its growth rate has been higher than that of most other Central European countries. Its standard of living has improved, but it is still below the most developed western European countries. In 2004, Hungary archived its goal of becoming a member of the European Union. The next stage is to prepare its economy to allow it to enter the Euro currency system.

In Hungary, municipal budgets contain only one unified fund. There is no separate capital and operating budgets. The evidence indicates that the Hungarian municipal budget system is a well-functioning system which meets the requirements of compliance and expenditure control. The municipal budget process would be improved if the municipalities had separate operating and capital budgets. The use of multi-year budgeting would improve local government planning of their capital expenditures. Municipalities should raise more of their revenue from their own revenue sources. The current property tax is a site-value assessment system tax that raises little revenue. If the municipalities used a market-value assessment system, their revenues would increase even at low rates of assessment. The major problem with market value assessment is who does the assessments and what data they will use to make the assessments.

Municipality costs could be cut if the municipalities shared information and cooperated in the joint-purchasing of goods and services to achieve economies of scale. The municipalities receive most of their revenue from the central government. The rest of their revenue comes from a wide variety of local taxes such as property taxes and user fees. Hungarian municipalities also have access to the to the European Union's Regional Development Fund to finance their funding on infrastructure. The central government grants to municipalities would improve their performance if they used more ear-marked grants along with performance indicators to measure the effectiveness of the grant.

The central government introduced a new form of public administration for local governments when it passed ACT LXV in 1990. This Act allowed the local governments to have more autonomy than before. Local governments became responsible for many of the same functions as local governments in Canada. The prime difference is that the Hungarian local governments receive most of their revenue for the central government.

Canada is a federal state with three levels of government. The municipalities are the responsibility of the provinces. Each province has a municipal act which sets out the powers and the responsibilities of the municipalities. The municipalities raise most of their revenue from the property tax. Major Canadian cities are growing quickly and their revenues have not kept pace with their responsibilities. In most provinces, the municipalities are not allowed to run deficits on their operating cost budget and they are seeking other sources of revenue other than the property tax. The major problem faced by Canadian municipalities is how to raise enough revenue to finance their capital cost budgets. Canadian municipalities are seeking help from the provinces and the federal government.

Hungary and Canada are different in terms of their governmental structures. The municipalities have different responsibilities and revenue sources. But they both face the same problems in financing their operating and capital budgets.

References

- Andelson, Robert V. (Ed.) (2000), *Land-Value Taxation, Around the World*, Blackwell Publisher. Malden, Ma. 2000.
- Assessment Review Board (2002b), *Property Assessment in Ontario*, Queens Printer for Ontario.
- Barber, John (2005), “The time is now right for an assessment revolt”, *The Globe and Mail*, October 19, 2005.
- Bird, Richard M. & Slack, Enid (2004), *International Handbook of Land and Property Taxation*, Edgar Elgar, Cheltenham UK, 2004.
- Boadway, Robin W. & Kitchen, Harry, M. (1999), “Canadian Tax Policy”, Third Edition, *Canadian Tax Paper*, 103, The Canadian Tax Foundation, Toronto.
- Bentick, Brian L. (1979). “The impact of Taxation and Valuation Practices on the on the Timing and Efficiency of Land Use”, *The Journal of Political Economy*, 87, 4 (August 1979), 859-68.
- Bentick, Brain L. & Pogue (1988), “The impact on Development Timing and Profit Taxation”, *Land Economics*, 64, November 1988, 317–24.
- Brueckner, Jan K. (1986), “A Modern Analysis of the Effects of Site Value Taxation”, *The National Tax Journal*, 39, 1, March 1986, 49–58.
- Canadian Urban Institute (1999), “Building Municipal Credit Markets”, A *paper* prepared fro the Canada-Hungary Municipal Cooperation Program, Toronto, August 1999.
- Canadian Urban Institute (2005), *Business Competitiveness in the GTA: Why Toronto is Losing Ground*, The Canadian Urban Institute, Toronto, June 2005.
- City of Toronto (1982), *Final Report of the Joint Committee on Property Tax Reform*, Toronto, 1982.
- City of Toronto (2003a), *Staff Report*, “Achieving an Improved Legislative Framework for Toronto”, May, 2003.
- City of Toronto (2003b), *2003 Budget Overview-Corporate*, Toronto, May, 2003.
- City of Toronto (2005a), *City Budget, 2005*, <www.Toronto.ca>, March 1, 2005.
- City of Toronto (2005b), *Backgrounder*, “City Council Approves a \$1,033 Billion Tax Supported Capital Budget”, <www.toronto.ca>, March 1, 2005.
- City of Toronto (2005c), *Property Tax Increase Cancellation Program*, Toronto, May 2005.
- City of Toronto (2005d), *2005 Property Tax Increase Deferral Program*, Toronto, May 2005.
- City of Toronto (2005e), *Get involved help Toronto improve its Business Climate*, May 2005.

- City of Toronto (2007a), David Miller, “*An Open letter to Torontonians, on the city’s financial situation*”.
- Dimasi, Joseph A. (1987), “The Effects of Site Value Taxation in an Urban Area: A General Equilibrium Computational Approach”, *The National Tax Journal*, 40, 4, 577–590.
- Feldman, Marshall M.A. (2004), “An Annotated Bibliography on Property Taxes, Planning and Development” Lincoln Institute of Land Policy, *Working Paper*, 2004.
- Harriss, Lowell C. (1973), “Property Taxation: What’s Good and Bad”, *Challenge*, Sept.-Oct. 1973.
- Heritage Foundation (2007), <www.heritage.org/research>, June 2007.
- Hungarian Government (2007),
<http://www.magyarorszag.hu/english/keyevents/a_vallalk/a_adopenz/a_afa20050804/a_euugylet20060627.html>, August 2007.
- Kitchen, Harry (1969), “Alternative Methods of Taxation and Assessment”, *A Report Prepared for the Task Force on Reassessment in Metropolitan Toronto*, Queens Printer, Toronto, August 1969.
- Kitchen, Harry M. & Slack, Enid (2003), *Special Study: New Finance options for Municipal Governments*.
- Kitchen, Harry M. (2005), “Property Taxation in Canada”, *Canadian Tax Paper*, No. 92, The Canadian Tax Foundation, Queens Printer, Toronto, August-July 8, 2005.
- Lewington, Jennifer (2005), “Mayor makes last-ditch plea to Premier”, *The Globe and Mail*, Toronto, February 19, 2005.
- Mills, David E. (1981), “The Non-Neutrality of Land Value Taxation”, *The National Tax Journal*, 34, March, 125–129.
- Mills, Edwin S. (1998), “The Economic Consequences of a Land Tax” in: Dick Netzer, *Land Value Taxation*, Lincoln Institute of Land Policy, Cambridge, Massachusetts, 1998.
- Moloney, Paul (2005), “City debt growing to \$3.2B by 2010”, *The Toronto Star*, December 9, 2005.
- Municipal Property Assessment Board (2002), *Annual Report 2002*, <www.mpac.ca>, December 12, 2002.
- Municipal Property Assessment Board (2004a), *Annual Report 2004*, <www.mpac.ca>.
- Municipal Property Assessment Board (2004b), *Guide to Property Assessment in Ontario*, <www.mpac.ca>.
- Municipal Property Assessment Board (2004C), *Presentation to the Liberal Caucus Service Bureau*, December 8, 2004, <www.mpac.ca>.
- Municipal Property Assessment Board (2005), *Housing Prices Information*, Toronto, April 27.

- Nixon, Gary B. (2000), “Canada”, in: Anderson, Robert V., *Land Taxation around the World*, Blackwell Publishers, (2000), Malden, Ma, Chapter 4.
- Perry, J. Harvey (1990), “Taxation in Canada”, Fifth Edition, *The Canadian Tax Papers*, No: 89, The Canadian Tax Foundation, Toronto.
- O.E.C.D. (2002), *Assessment and Recommendations*, O.E.C.D. Publications, Paris, France.
- O.E.C.D. (2002), *OECD Economic Survey*, O.E.C.D. Publications, Paris, France.
- O.E.C.D. (2004), *Economic Surveys - Hungary*, O.E.C.D. Publications, Paris, France.
- O.E.C.D. (2007), *e-Government Studies - Hungary*, O.E.C.D. Publications, Paris, France.
- Royston, James (2005), “A tough business for city council”, *The Toronto Star*, July 8.
- Rybeck, Walter (1970), *Property taxation, housing and urban growth, with attention to tax reform and assessment modernization: a Symposium*, The Urban Institute, Washington, D.C, 1970.
- Rybeck, Walter (2000), *United States*, In: Andelson, Chapter 9.
- Sewell, John (2005), *Local Government Bulletin*, No: 59, Toronto, September.
- Slack, Enid (2002), “Property Tax reform in Ontario: What Have We Learned?”, *The Canadian Tax Journal*, 50, 2, p. 576.
- Slack, Enid (2006), “Averting A Fiscal Crisis in Toronto”, *Policy Options*, December.
- Silver, Sheldon (1968), “The Feasibility of a Municipal Income Tax”, *The Canadian Tax Journal*, 16, No: 6, pp. 398–406.
- Spears, John (2005), “Secret property tax system probed”, *Toronto Star*, October 18.
- Stec, Izabella, Barati (2004), *The Practice of Municipal infrastructure Finance in Hungary, Modelling Municipal Investment Activity*, Budapest.
- Szali, Akos & Zay, Fern & Hogy, Mihaly & Barati, Isabella & Berczik, Abel (2000), *Local Government Budgeting: Hungary*, Chapter 5, 333–381.
- The Toronto Board of Trade (2004), *Property Tax Policies for 2005 and Beyond, Response to the City of Toronto’s Public Consultations*, August.
- Tassonyi, Almos (2004), “Land-based taxes in Hungary” in: Bird, M. R. & Slack, Enid, *“International Handbook of Property Taxation”*, 219–245.
- Tideman, T. Nicolaus (1982), “A Tax on Land Value is Neutral”, *The National Tax Journal*, 35, 1, 109–111.
- Tomlinson, P. (1996), “Property Tax Reform in Ontario”, *Policy Options*, 1996.

Gelişmekte Olan Ülkelerde Döviz Kuru Rejimi Tercihi: Yerel Sorunlara Global Çözümler

Rüstem YANAR
yanar@gantep.edu.tr

Exchange Rate Regime Choice in Emerging Markets: Global Solutions for Local Issues

Abstract

This paper argues “bipolar hypothesis” from the emerging markets perspective. According to this hypothesis, with high capital mobility the only viable exchange rate regime choice is between “hard pegs” and “free floating”. Indeed today the advanced countries are either float or part of Monetary Union. But in Emerging Markets are different from Advanced. This paper investigates choice of exchange rate regime in 25 emerging countries after 1973. In these countries, intermediate regimes exist as implicit or explicit because of economic and financial characteristics, “original sin” and “fear of floating”.

Key Words : Exchange Rate Regime, Bipolarity Hypothesis, Emerging Market Countries.

JEL Classification Codes : F41, F42, F59.

Özet

Bu çalışmada, son yıllarda sıkça tartışılan döviz kuru rejimlerindeki “iki kutupluluk teorisi”nin gelişmekte olan ülkeler açısından değerlendirmesi yapılacaktır. Bu hipoteze göre, sermaye hareketlerinin serbestleşmesi ile birlikte ülkeler sabit döviz kuru veya dalgalı döviz kuru arasında tercih yapmak durumundadırlar. Ara rejimler ise devam ettirilemez. Bu hipotez gelişmiş ülkeler açısından bakıldığında doğrulanabilir. Günümüzde gelişmiş ülkeler ya parasal birlik ülkeleridir veya dalgalı kur uygulamaktadırlar. Ancak gelişmekte olan ülkeler gizli veya açık ara rejimleri uygulamaya devam etmektedirler. Bu çalışmada gelişmekte olan ülkeler kategorisindeki yirmi beş ülkenin 1973 sonrası döviz kuru tercihleri incelenmiştir. Bu ülkeler finansal entegrasyon ile birlikte döviz kuru rejimlerinde büyük ölçüde dalgalı kuru tercihe yönelmişlerdir. Ancak bu ülkeler gerek ekonomik ve finansal özellikleri gerekse “asli günah” ve “dalgalanma korkusu” nedeniyle, ara rejimleri uygulamaya devam etmektedirler.

Anahtar Sözcükler : Döviz Kuru Rejimi, İki Kutupluluk Hipotezi, Gelişmekte Olan Ülkeler.

“Bütün Ülkeler veya bütün zamanlar için en iyi olabilecek bir döviz kuru rejimi mevcut değildir; hiçbir döviz kuru rejimi iyi iktisat politikasını ve güçlü kurumları ikame edemez” (Frankel,1999) .

“Döviz Kuru rejimi makro ekonomik türbülansları önleyemez. Ancak döviz kuru rejim tercihi ekonomik koşulların daha iyi veya daha kötü duruma getirmede yardımcı olur” (Calvo, Mishkin; 2003).

1. Giriş

1980 sonrası dünya ekonomisi finansal piyasalarda ve sermaye hareketleri büyük ölçüde serbestleşmeye sahne olmuştur. Bu süreçte, gelişmiş ülkelerin yanında, gelişmekte olan ülkeler de finansal piyasalarını serbestleştirmiştir. 1990 sonrası gelişmekte olan ülkelerde art arda yaşanan krizler ve bu krizlerin hemen hepsinin sabit döviz kuruna dayalı ülkelerde ortaya çıkmış olması, iktisat literatüründe her zaman ilgi çekici bir konu olan döviz kuru rejimi tercihi tartışmalarını tekrar alevlendirmiştir.

Döviz kuru rejimi tercihi gelişmekte olan ülkelerde¹ (yükselen piyasalar - emerging markets) diğer ülkelere nazaran daha da büyük bir önem arz etmektedir. Bunun iki temel nedeni olduğu söylenebilir (Baillu-Murray 2003). Birincisi diğer ülkeler ya gelişmiş ülkeler kategorisindedir (ABD, Japonya, Kanada, AB ülkeleri gibi) ve bunlar için sabit (Euro) veya dalgalı döviz kuru olmak üzere iki alternatiften başka bir çözüm düşünülemez. Veya kendi döviz kuru tercihini yapabilecek kadar küçük veya az gelişmiş ülkelerdir (Ekvator, El Salvador, Burkina Faso gibi). Gelişmekte olan ülkelerin döviz kuru tercihi bu bağlamda, dünya ekonomisiyle entegrasyon açısından büyük önem arz etmektedir. Son yıllarda sıkça tartışılan iki kutupluluk hipotezi açısından, gelişmekte olan ülkelerin sabit veya dalgalı kur sistemini tercih etmeleri, entegrasyonun bir göstergesi olması açısından da göz önünde bulundurulması gereken bir husustur.

Bu çalışmada, gelişmekte olan ülkelerin Bretton Woods sistemi sonrasında döviz kuru rejimi tercihindeki değişim süreci ve 1990 sonrası gelişmeler çerçevesinde rejim tartışmalarının gelişmekte olan ülkeler açısından geçerliliği tartışılacaktır. Çalışmanın takip eden kısmında, ilk olarak uluslararası para sisteminin çok kısa bir tarihçesi verildikten sonra, merkez ve çevre ülkelerin rejim farklılıklarına değinilecektir. Daha sonra döviz kuru rejimlerine ilişkin teorik yaklaşımlar ele alınacak ve gelişmekte olan ülkelerin kur tercihinin, teorik çerçeve ile uyumluluğu gösterilmeye çalışılacaktır.

2. Tarihsel Arka Plan: Uluslararası Para Sisteminin Gelişimi

Parasal rejimler hem ulusal hem de uluslararası ekonomik süreçler üzerinde etkilidirler. Ulusal yönü, kurumsal düzenlemeler ve para otoritelerinin politika belirleme süreci ile ilişkiliyken, Uluslararası yönü, ülkeler arasındaki parasal düzenlemelerle alakalıdır. Uluslararası parasal sistem ise çok sayıda ara rejim bulunmakla birlikte, sabit ve esnek sistemler olarak temel iki sisteme ayrılırlar (Bordo, Schwartz; 1997).

¹ Çalışmada Gelişmekte olan ülkeler, İngilizce emerging markets kavramının karşılığı olarak kullanılmıştır.

Modern anlamda uluslararası para sistemi, çok genel bir sınıflandırmayla, Altın standardı, Altın-değişim (gold exchange) standart, Sabit Ayarlanabilir kur sistemi ve Bretton Woods sonrasında birçok rejimin bir arada uygulandığı “sistemsiz” bir yapı arz eder.

Tablo: 1
Tarihsel Süreçte Döviz Kuru Rejimleri

1880-1914	Altın Standardı, Çift metal sistemi ve Dalgalı Döviz Kuru
1919-1945	Altın Değişim Standardı (Gold Exchange Standart); dalgalı; yönetimli dalgalanma
1946-1971	Sabit Ayarlanabilir döviz kuru (Bretton Woods),Dalgalı (Kanada), ikili/çoklu döviz kuru
1973-2005	Serbest dalgalı, yönetimli dalgalanma, sabit ayarlanabilir, sabit, para kurulu, parasal birlik,

Bordo, 2003.

Altın standardı’nın başlangıç tarihinin kesin olarak söylemek güç olmakla birlikte, 1870-1880’li yıllardan itibaren başlayarak, Birinci dünya savaşına kadar uygulanmıştır. Savaş sonrasında da altın standardının devam ettirilme girişimleri, Büyük Bunalım’la birlikte başarısızlıkla sonuçlanmıştır.

İki savaş arasında kısa ömürlü ve istikrarsız döviz kuru sistemleri etkili olmuştur. İkinci dünya savaşından sonra, bu istikrarsızlık döneminin sona erdirmek amacıyla, sabit ayarlanabilir döviz kuru sistemi getirilmiştir (Bretton Woods). Bu sistemde, Dolar altına endekslenmiş, diğer ülkeler de paralarını dolara endekslemişlerdir. Döviz kurlarının yüzde bir oranında dalgalanmasına izin verilmiştir. Bu sistem, Nixon’un Ağustos 1971’de altın penceresini kapatıncaya kadar devam etmiştir. 1973 sonrasında ülkeler kendi tercihleri doğrultusunda döviz kuru rejimini belirlemeye başlamışlardır.

Çevre ülkelerin döviz kuru rejimi tecrübesi hem geçmişte hem de bugün büyük ölçüde farklılık arz eder. 1914 öncesinde gelişmiş ülkelerin aksine birçok gelişmekte olan ülkede altın standardını takip edecek güvenilirliği sağlayacak mali ve parasal altyapıdan yoksundu. Güvenilirliğin olmadığı bir durumda ise, bu ülkeleri şoklardan koruyacak bir tampon mekanizma oluşturulamıyordu. Ayrıca bu ülkeler, gelişmiş ülkelerin para birimi cinsinden borçlarının fazla olması nedeniyle, sık sık finansal krizler veya ödeme güçlükleri yaşamışlardır. Bu nedenle sabit döviz kurunun uygulanmasını güçleştirmiştir (Bordo-Flandreu, 2001).

1973 sonrasında ise gelişmiş ülkeler döviz kurlarını serbestleştirirken, çevre ülkelerde yeterli finansal derinliğin olmaması nedeniyle sabit ya da ayarlanabilir kur rejimleri tercih edilmiştir. Ayrıca gelişmiş ülkelerde döviz kuru şoklarının kısa sürede dengeye getirecek mekanizmalar mevcutken (döviz kurunda aşınmaya yol açtığında faiz oranları düşürülerek kısa sürede çıktı düzeyi tekrar dengeye getirilebilirken), çevre ülkelerde döviz kurunda meydana gelen aşınma, sermaye çıkışlarını tetiklemekte ve finansal baskı oluşturmaktadır. Bu durum, piyasaların doğru politikalarla döviz kurunun yeniden dengeye geleceği beklentisinin olmamasından ve bu ülkelerin döviz cinsinden çok miktarda borcu olmasından kaynaklanmaktadır (Bordo, 2003).

Merkez ve çevre ülkeler arasında, döviz kuru rejimi tercihi açısından temel farklılık, finansal gelişmişlik (financial maturity), açık ve derin finansal piyasaların olması, istikrarlı para ve maliye politikaları ve kendi para cinsinden borçlanabilmeleridir. Ülkeler finansal olarak geliştikçe ve sermaye piyasalarını dışa açtıkça daha çok dalgalı kurları benimsemektedirler. Buradan hareketle, uluslararası para sisteminin temel dinamiğini döviz kuru rejimlerini finansal gelişmişlik ve uluslararası finansal entegrasyonun oluşturduğu söylenebilir.

3. Teorik Yaklaşımlar

Bretton Woods sistemi kurulduğunda, teorik olarak devam eden tartışma kurların sabit mi yoksa dalgalı mı olacağı yönündeydi. Friedman (1953), geleneksel (Nurkse) görüşe karşı döviz kurlarının dalgalı olması gerektiğini savunmuştur. Friedman'a göre dalgalı kurlar parasal bağımsızlık, reel şoklardan korunma ve sabit kurlara göre (nominal katılıklardan dolayı) ayarlanma süreci daha az yıkıcıdır. Mundel (1963) ve Fleming (1962) bu analizi sermaye hareketlerini de dâhil ederek genişletmişlerdir.

Friedman sonrası döviz kuru rejimleri hakkındaki teorik gelişmeler kabaca üç ana başlık altında ele alınabilir (Gosth vd. 2003: 23). Bunlardan birincisi Mundel-Fleming (Mundell, 1963-Fleming 1962) analizidir. Bu analize göre kur tercihi şokların kaynağına (reel veya nominal oluşlarına) ve sermaye hareketlerinin serbestlik düzeyine bağlıdır. Sermaye hareketlerinin serbest olduğu bir ekonomide dalgalı döviz kuru reel şokların izole edilmesini kolaylaştırırken, sabit döviz kuru nominal şoklara karşı daha güvenlidir (Bordo, 2004).

İkinci temel yaklaşım, Mundel-Fleming modeline dayanan Optimal Para Alanı (OCA) yaklaşımıdır. OCA tek bir para birimi ve politikası uygulamanın Optimal olduğu bölge olarak tanımlanabilir (Frankel, 2003). Bu yaklaşımın temelinde iki soruya cevap aranmaktadır. Birincisi, sabit döviz kuru belirsizliği ve işlem maliyetini azaltarak sınır ötesi ticaret ve yatırımları arttırabilir mi? diğeri ise belli bir entegrasyon düzeyinde grup ülkeleri arasında ortak bir para birimi ve politikası oluşturulabilir mi? (Ghosh Vd, 2003: 24).

Üçüncü yaklaşım ise “güvenilirlik” yaklaşımıdır. Bu yaklaşımda, merkez bankası işsizliği azaltmak amacıyla, sürpriz enflasyon yaratma eğiliminde olduğundan, güvenilirlik problemi ile karşı karşıyadır. Rasyonel bireyler, bu eğilimin farkında olduğundan bir sonraki dönemde ücretlerini belirlerken bunu göz önünde bulundurlar. Bu durumda istihdam arttırılmadan sadece fiyat düzeyi yükseltilmiş olur. Kapalı bir ekonomide, “güvenilirlik” sorunu merkez bankası bağımsızlığı ve tutucu merkez bankası başkanları aracılığı ile çözülebilir. Açık bir ekonomide ise, sabit döviz kuru bir taahhüt mekanizması olarak kullanılabilir.

3.1. Mundell-Fleming Modeli

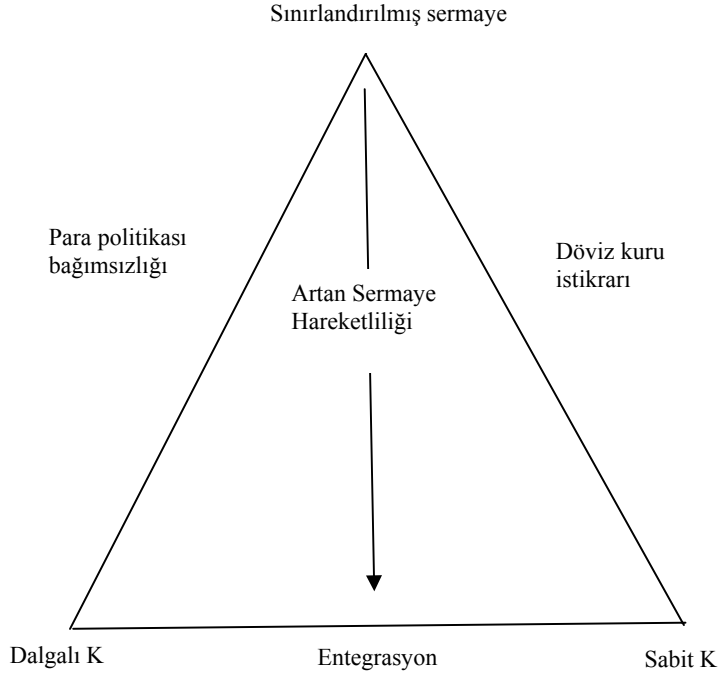
Mundell-Fleming modeline göre, kısa dönemde verili fiyat seviyesinde, sabit döviz kuru, sermaye hareketliliği ve bağımsız para politikalarının eş zamanlı olarak yürütülmesi mümkün değildir (Mundell, 1962–1968; Fleming, 1963). Bu yaklaşıma göre fiyat düzeyi kısa vadede katıdır ve bu nedenle para arzının arttırılması kısa vadede çıktıda bir artışa neden olur. Bu yaklaşım aynı zamanda, ülkeler arasındaki sermaye hareketliliğinin tam olduğuna dayanır. Bu yüzden, belirsizliğin olmadığı bir durumda, ülkeler arasındaki faiz oranları eşitlenecektir.

Mundell Fleming modeli ilk olarak bütün rejimlerin bir ekonomik maliyetinin olduğunu savunur. Döviz kuru rejimi tercihinde temel problem, farklı tercihler arasındaki fayda maliyet analizidir. Örneğin bu teoriye dayanan iki yaklaşım olan Optimum para alanı ve iki kutupluluk hipotezlerinden birincisi sabit döviz kurunun dalgalı kura göre faydalarını vurgularken, ikincisi sabit ve dalgalı döviz kurlarının ara rejimlere göre avantajlarını inceleme konusu yapar.

Mundell Fleming modeli döviz kuru rejimi tercihi teorisinde iki önemli gelişmeye yol açmıştır. İmkânsız üçleme veya trilemma ve Optimum para alanı.

İmkânsız üçleme hipotezine göre ülkeler üç politika tercihinden sadece ikisini eş zamanlı olarak uygulayabilirler. Sınırsız sermaye hareketliliği, bağımsız para politikası ve sabit döviz kuru politikalarının aynı anda uygulanmaları mümkün değildir. Şekil 1’de bu durum şematik olarak gösterilmeye çalışılmıştır. Grafikte üç farklı politika seçimi, entegrasyon, para politikası bağımsızlığı ve döviz kuru istikrarının sadece ikisi aynı anda seçilebilir. Ülkeler politika bağımsızlığı ve entegrasyonu tercih ettikleri zaman, döviz kuru istikrarından vazgeçmek zorundadırlar.

Şekil: 1
İmkânsız Üçleme



Kaynak: Frankel, 1999.

Finansal entegrasyondaki yaşanan gelişmeler, günümüzde ülkeleri bu üçgenin alt kenarını zorunlu olarak tercihe itmiştir. Sermayenin hareketliliğinin tam olduğu durumda, tercih, döviz kuru istikrarı veya bağımsız para politikası arasındaki seçime indirgenmiştir. Bu durumda ülkeler ya tam sabit (ortak para, dolarizasyon veya para kurulu) veya dalgalı döviz kurunu tercih etmek durumundadırlar (Obsfeld-Rogoff, 1995). Ara rejim uygulamaları mümkün değildir. Kutuplaşma (bipolarization) veya köşe çözümü (corner solution) olarak adlandırılan bu durum sermaye hareketlerindeki gelişmenin bir sonucudur. Gelişmiş ülkelere bakıldığında, bu teorik yaklaşımın doğru olduğu gözlemlenebilir. Ama gelişmekte olan ülkeler açısından bakıldığında, gizli veya açık ara rejimlerin hala devam ettiği görülebilir. Ayrıca ara rejimlerin yok olmadığına ilişkin teorik yaklaşımlar da mevcuttur (Goldstein, 2002; Williamson, 2000).

3.2. Optimum Para Alanı

Mundell, McKinnon ve Kennen tarafından geliştirilen Optimum para alanı teorisi üye ülkelerin tam sabit veya ortak para birimi kullandıkları bölge olarak tanımlanabilir. Mundell ve takipçileri bir ülkenin optimum para alanına dahil olması için bazı şartların olması gerekliliği üzerinde durmuşlardır. Bunlar arasında, dışsal şoklardaki simetri, işgücü mobilitesi, açıklık derecesi ve ekonomik farklılaşma derecesi bunlardan bazılarıdır. Son yıllarda gelişen, ülkelerin paralarını başka ülkelerin paralarına endeksleme şeklindeki Optimal para alanının özel bir şekli olan türde aynı kriterleri kullanmaktadır. Eğer bir ülke görece olarak açık bir ekonomi olsa bile, işgücü mobilitesi yoksa, ekonomi yeterince farklılaştırılmamışsa, asimetrik şoklar varsa, bu ülkenin dalgalı döviz kuru uygulaması, parasını o ülkenin parasına endekslemekten daha avantajlıdır. (Christl-Just; 2004).

3.3. Güvenilirlik ve Döviz Kuru Rejimleri

Sabit döviz kuru rejimi, düşük enflasyon beklentisi ve merkez bankasının enflasyon hedefine ulaşmasını kolaylaştırıcı nominal çapa olarak kullanılabilir. Bu yaklaşımın teorik temeli, Barro ve Gordon (1983)'un kapalı bir ekonomide merkez bankası kararları ve ücret belirleme sürecini ele aldığı çalışmasına dayanır. Bu modelde, nominal ücretler merkez bankası kararları veya para politikasından önce belirlenir. Merkez bankasının amacı hem enflasyonu hem de işsizliği minimize etmektir. Ancak Merkez bankası sosyal faydayı maksimize etmek için, beklenmedik fiyat artışları ile reel ücretleri azaltarak, istihdamı artırma eğilimi içindedir.

Ancak bu süreç sürekli tekrar etmez. Rasyonel bireyler, bu ihtimali göz önünde bulundurarak ücretleri belirlerler. Kesin bir taahhüdün olmadığı para politikaları uygulamalarında, böylelikle enflasyon beklentisi oluşur. Bu durumda işsizlik oranında bir değişme olmadan, enflasyon beklentiler dolayısıyla yükselmiş olur.

Merkez bankasının enflasyonu yükseltmeyeceği taahhüdünde bulunması ve bu taahhüdün kamuoyunda bir güven oluşturarak enflasyon beklentisini düşürebilir. Bunun için merkez bankasının güvenilir olması gerekir.

Merkez bankası bu güvenilirliği nasıl sağlayacaktır? Kapalı bir ekonomide ya tekrarlanan süreçler sonucunda ücret belirleyicilerinde bu güven oluşur veya tutucu merkez bankası başkanları tarafından bir güven tesis edilir (Rogoff, 1985). Açık bir ekonomide ise, sabit döviz kuru rejimi, enflasyonu düşürmeye yönelik alternatif bir taahhüt mekanizması olarak kullanılabilir (Ghosh et al, 2003).

Döviz kuru rejimi literatürü, genellikle esneklik ve güvenilirlik kavramları ve bunların getirileri üzerinde çok fazla durmuştur. Buradan hareketle iki temel yaklaşım

geliştirilmiştir. Birincisi merkez bankası müdahalesinin minimize olduğu tam esnek döviz kuru, diğeri ise, güvenilirliğin sağlandığı sabit döviz kurudur. İki kutupluluk yaklaşımına göre dalgalı döviz kuru, ülkeye bağımsız para politikası belirleme imkanı verdiğinden, reel şoklar karşısında etkili bir işlev görür. Bunun yanında güvenilirliği düşük olduğundan yüksek enflasyona yol açabilir.

Sabit döviz kurunda ise esneklik düşüktür, ancak güvenilirlik yüksektir. Döviz kur ile para politikasının hedefleri kesin olarak ilan edildiğinden, ücret ve fiyat belirlemeleri bu politikalar doğrultusunda olacak ve enflasyon düşecektir. Bu yaklaşım, disiplinli bir şekilde uygulanmaya devam edeceği ve devalüasyonun olmadığı varsayımına dayanmıştır (Edwards- Savastano, 1999).

4. Döviz Kuru Rejimleri ve Gelişmekte Olan Ülkeler

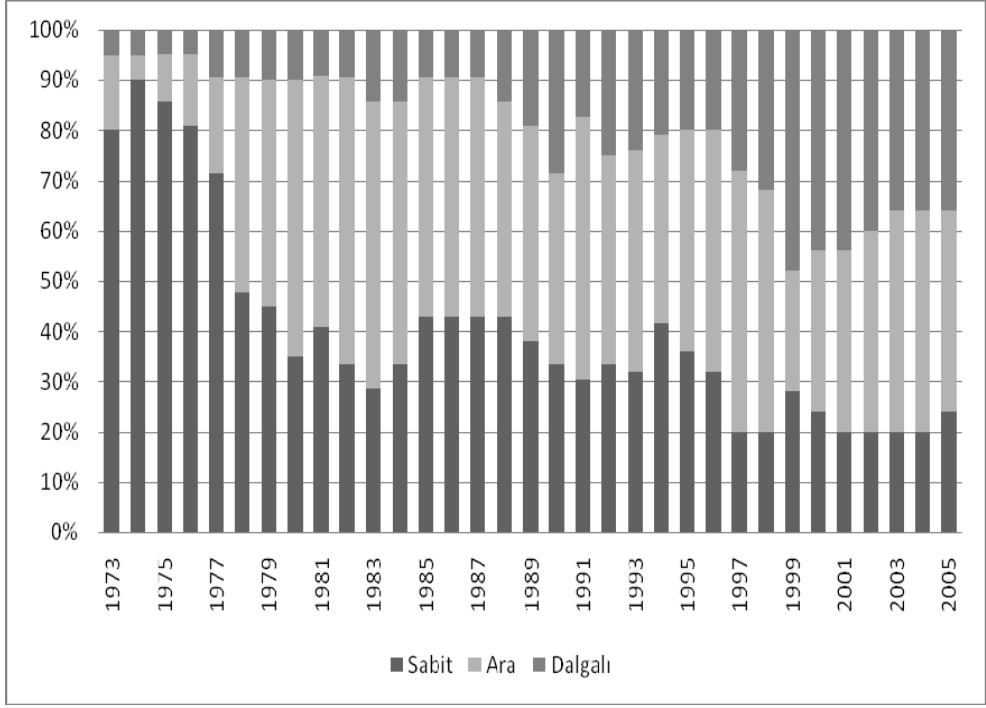
1980 sonrası sermaye hareketlerindeki artış, sadece gelişmiş ülkelerle sınırlı kalmadı, gelişmekte olan ülkeleri de içine alan bir finansal globalleşme yaşanmıştır. Bu dönemin en göze çarpan özelliği ise gelişmekte olan ülkelerin arka arkaya yaşamış oldukları finansal krizlerdir. Yaşanan krizlerin çoğu, ülkelerin uyguladıkları sabit döviz kurları esnasında gerçekleşmiştir. “İmkânsız üçleme” (trilemma) yaklaşımına göre bu krizler “tam sermaye serbestisi”, “para politikası bağımsızlığı” ve “sabit döviz kuru” uyumsuzluğunun bir göstergesidir. Sermaye piyasalarını serbestleştiren ülkeler, ya sabit döviz kuru veya dalgalı döviz kuru rejimini seçmek durumundadırlar (Eichengreen, 1994; Obstfeld-Rogoff, 1995; Fischer, 2001). Bu sonuç gelişmiş ülkeler açısından bu geçerli olabilir, ancak gelişmekte olan ülkeler açısından bakıldığında, durum görüldüğünden daha karmaşıktır.

Gelişmekte olan ülkelere, kutuplaşmayı engelleyen bazı nedenlerden bahsedilebilir. Bunlardan birincisi, bu ülkelerin finansal altyapının ve parasal kurumların zayıflığıdır. Ayrıca para ikamesi ve dolarizasyon, finansal derinliğin olmamamsı nedeniyle sermaye hareketlerine karşı aşırı kırılgan yapıda olmaları bu ülkelerin katı sabit veya dalgalı kur rejimi uygulamalarını güçleştirmektedir.

1973 sonrasında gelişmekte olan ülkelerin döviz kuru rejimi tercihinin nasıl bir seyir izlediği aşağıdaki grafikte gösterilmiştir. Burada Morgan Stanley Capital International (MSCI) indeksine göre yükselen piyasalar (emerging markets)² kategorisindeki yirmi beş ülkenin verileri kullanılmıştır.

² Ülkeler: Arjantin, Brezilya, Şili, Çin, Kolombiya, Çek Cumhuriyeti, Mısır, Macaristan, Hindistan, Endonezya, İsrail, Ürdün, Kore, Malezya, Meksika, Fas, Pakistan, Peru, Filipinler, Polonya, Rusya, Güney Afrika, Tayland, Türkiye, Venezüella.

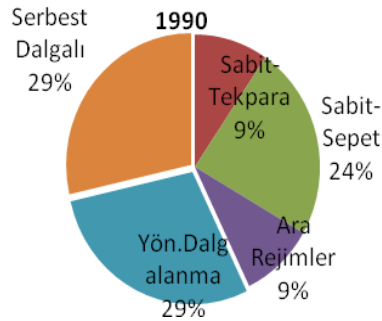
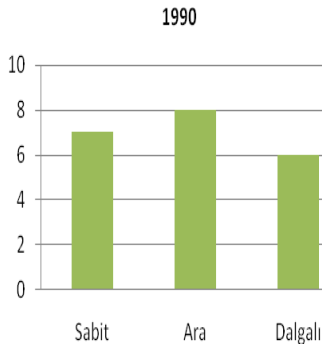
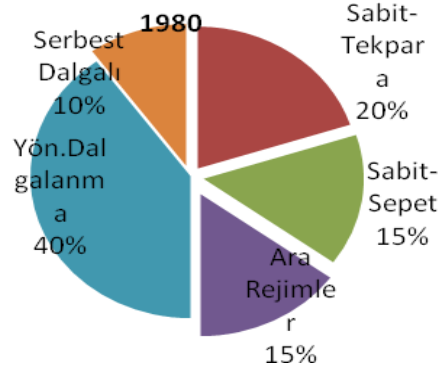
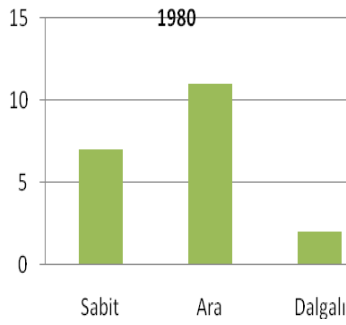
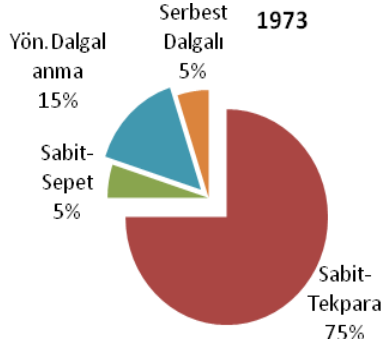
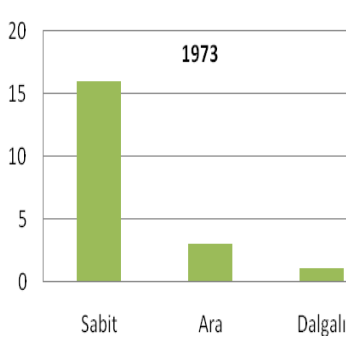
Grafik: 1
Gelişmekte olan Ülkelerde 1973 Sonrası De Jure Döviz Kuru Rejimi Tercihi

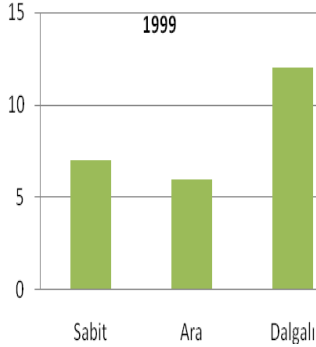


Kaynak: Annual Report on Exchange Arrangement and Exchange Restrictions (AREAR)

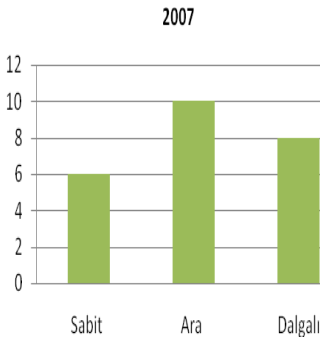
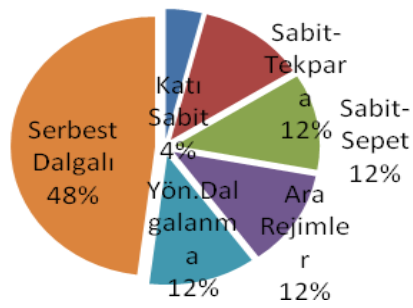
Çok farklı sınıflandırmalara tabi tutulan döviz kuru rejimleri burada üç temel gruba ayrılmıştır. Parasal birlik, dolarizasyon ve para kurulu sabit döviz kuru, tek para birimine veya sepete endekslenmiş döviz kurları sabit döviz kuru (peg) rejimi altında sınıflandırılırken, genişletilmiş bant, sürünen pariteler ve yönetimli dalgalanma ara rejimler olarak dikkate alınmıştır. Grafikte kolaylıkla görülebileceği gibi, gelişmekte olan ülkelerin döviz kuru tercihleri, sabit rejimlerden dalgalı rejimlere doğru bir seyir izlemektedir. Bu açıdan bakıldığında teoriyi destekler bir görünüm arz etmektedir.

Grafik: 2
Yıllara göre Döviz Kuru Rejimi Tercihleri

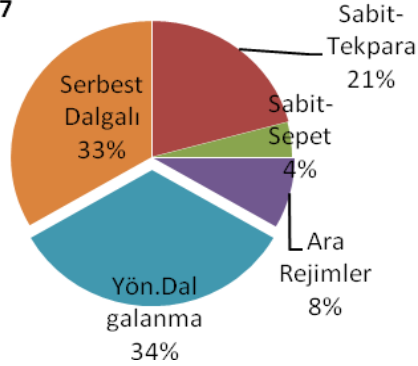




1999



2007



Kaynak: Annual Report on Exchange Arrangement and Exchange Restrictions (AREAR)

Yukarıdaki grafikler incelendiğinde, gelişmekte olan ülkelerin döviz kuru tercihlerinde dalgali döviz kuru tercihinin arttığı rahatlıkla gözlemlenebilir. Ancak bu ara rejimlerin gelişmekte olan ülkeler açısından tercih edilebilirliğini ortadan kaldırmaz.

Gelişmekte olan ülkelerinde döviz kuru tercihinde kutuplaşmasını zorlaştıran üç temel problemden söz edilebilir (Bordo, 2004).

Birincisi, para kurulu ve dolarizasyon gibi katı sabit kur uygulamalarında parasal (currency) krizler engellenebilir, ancak bankacılık krizlerinin ortaya çıkma ihtimali mümkündür ve parasal bir otorite olmadan, parasal bir müdahale olmadan sınırlandırılmazlar. Merkez bankasının „son borç verme mercii“ (lender of last resort) görevini yerine getirememesi, para politikasının reel şoklar karşısında esnekliğini kısıtlar.

İkinci problem „asli günah“ (orginal sin)’dir. Asli günah, kısaca gelişmekte olan ülkelerin kendi para birimlerinden yabancı borç bulamamaları veya borçların uzun vadeli olmaması şeklinde tanımlanabilir (Eichengreen- Hausmann; 1999). Böyle bir durumda,

finansal kırılganlık kaçınılmazdır. Çünkü yerel projelerin çoğu, ya döviz cinsinden kredilerle ile finanse edilmekte (currency mismatch) veya uzun vadeli projeler kısa vadeli kredilerle finanse (maturity mismatch) edilmektedir.

Sabit döviz kurunda da dalgalı döviz kurunda da asli günah büyük bir problemdir. Eğer merkez bankası paranın değerini düşürse, yabancı kaynaklı borçlar yüzünden bankacılık krizine yol açacaktır. Bunun yerine, rezervleri kullanıp kuru devam ettirmeye kalkarsa, faiz oranları yükselecek, bu da yurt içi kısa vadeli borçların maliyetini arttıracaktır.

Üçüncü problem, bu ülkelerde uzun yıllardır yaşanan enflasyon veya dövize endekslenme nedeniyle, döviz kurundaki değişimler reel ekonomiyi çok fazla etkilemez. Geçiş etkisinin çok yüksek olması veya döviz cinsinden borçların çok yüksek olması nedeniyle döviz kurundaki yükselme ekonomide daraltıcı bir etki yaratır (Bordo, 2004).

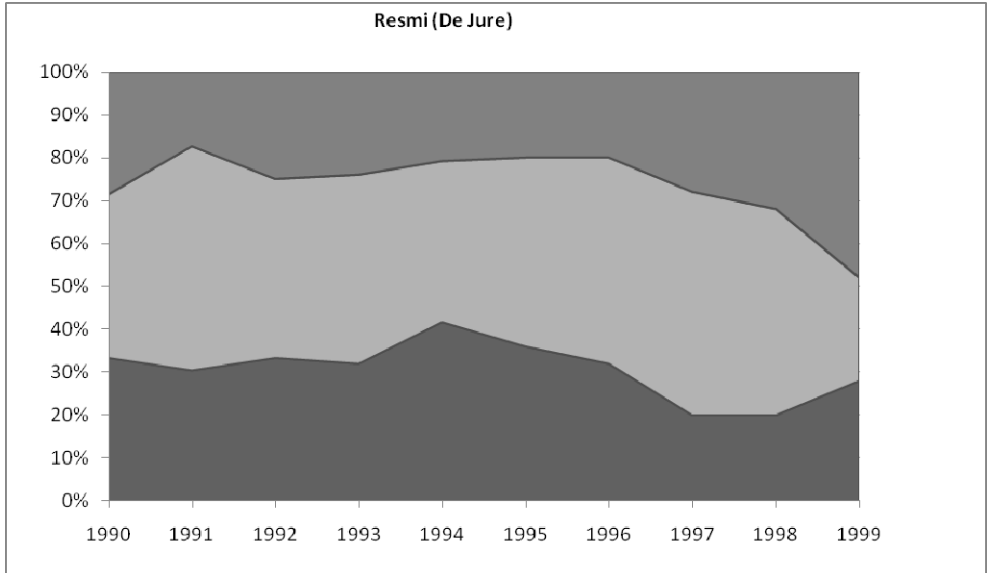
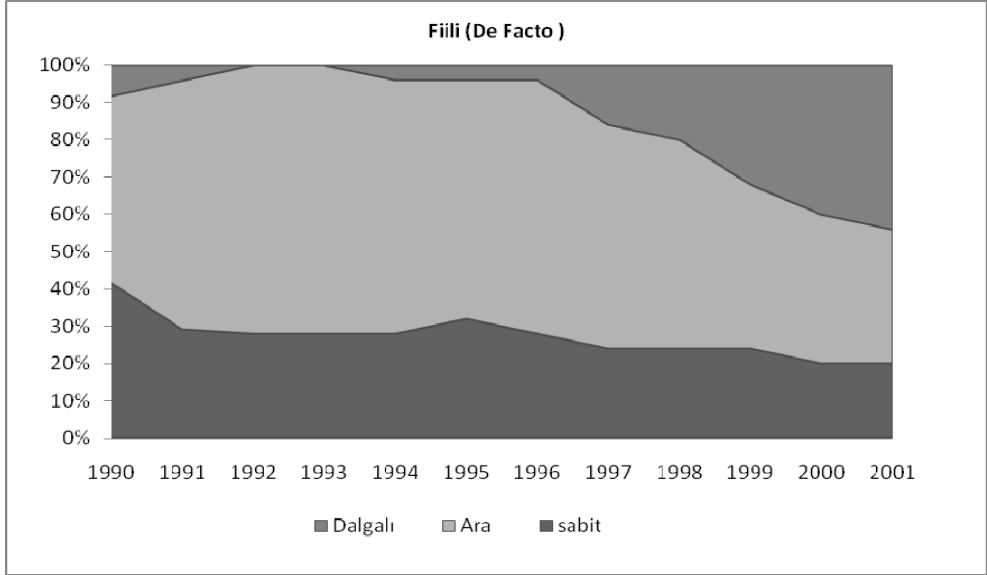
Bu nedenlerle ara rejim uygulamalarının geliştirmekte olan ülkeleri için hala uygulanabilir olduğu söylenebilir.

5. Dalgalanma Korkusu (Fear of Floating)

Ara rejimlerin hayatını hala devam ettirdiğini destekleyen diğer bir açıklama ise, ülkelerin uyguladıkları (de facto) ile ilan ettikleri (de Jure) rejimler arasındaki farklılıklardır.

Gelişmekte olan ülkeler özellikle döviz kuruna dayalı istikrar programları nedeniyle 1990'lı yıllarda art arda krizler yaşadından sonra, büyük ölçüde döviz kurlarını serbestleştirdiler. Ancak bu ülkelerde, finansal yapı ve kurdaki dalgalanmaların reel ekonomiyi büyük ölçüde etkilemesi nedeni ile döviz kuruna müdahalede bulunmayı sürdürmektedirler. Calvo ve Reinhart (2002)'a göre bu ülkeler dalgalanmadan korkmaktadırlar (fear of the floating) ve dalgalı kuru benimsemiş olsalar bir kura müdahale etmeye devam etmektedirler. Örneğin Levy-Yeyati ve Sturzenegger (2005) ülkelerin yüzde yirmi altısının uyguladığı döviz kuru ile ilan ettiği döviz kurunun farklı olduğunu ortaya çıkarmışlardır. Bu nedenle De facto rejim tercihini ortaya koyan birçok çalışma yapılmıştır (Reinhart ve Rogoff, 2004; Bubula-Okter Robe, 2002; Levy-Yeyati ve Sturzenegger 2005).

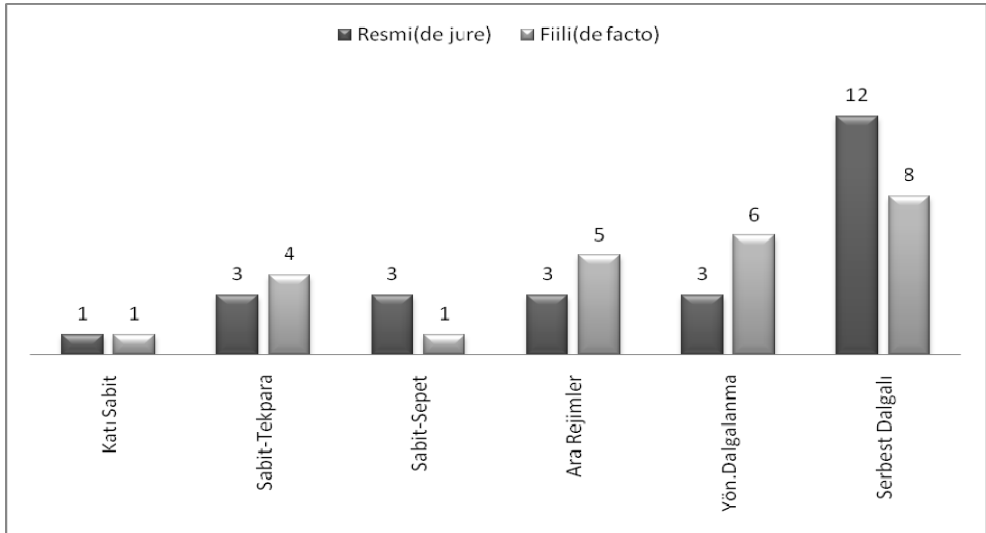
Grafik: 3
1990 Sonrası Fiili ve Resmi Döviz Kuru Rejimleri



Kaynak: Fiili Sınıflandırma, Bubula-Okter Robe (2002), Resmi Sınıflandırma- AREAER.

Grafiklerde net bir şekilde görülebileceği gibi, ülkeler resmi olarak dalgalı döviz kuru uygulayacaklarını ilan etmekle birlikte, fiili olarak kurlara müdahale etmektedirler. Aşağıdaki tabloda da 1999 yılı de facto ve de jure rejim tercihleri gösterilmiştir.

Grafik: 4
Resmi (de Jure) ve Fiili (De Facto) Döviz Kuru Rejimleri Karşılaştırması



Kaynak: Fiili Sınıflandırma, Bubula-Okter Robe (2002), Resmi Sınıflandırma- AREAER.

Dalgalanma korkusu hipotezinin iki temel açıklaması vardır (Christl-Just; 2004). Birincisi, döviz kurundaki dalgalanmaların açık ekonomide, belirsizliği artırarak ticareti ve refahı azaltıcı etki yapmasıdır. Bu nedenle birçok ülke bu hareketliliği sınırlamak için yönetimli dalgalanma veya sabit döviz kurunu tercih etmektedir. Döviz kuru rejiminin ticaret üzerinde olumlu etkisinin olup olmadığı tartışmalı bir konu olmakla birlikte, döviz kurundaki istikrarın özellikle yoğun ticari ilişkileri olan veya parasal birlik ülkeleri açısından oldukça önemli olduğu, birçok uygulamalı çalışmada elde edilmiş bir bulgudur (Rose, 2000). Bu nedenle, sabit döviz kurları geliştirmekte olan ülkelerde yatırımları ve dolayısıyla büyümeyi hızlandırdığı gerekçesiyle daha avantajlı olduğu teorik olarak ileri sürülmektedir.

İkinci açıklama, yabancı para cinsinden borç yükümlülükleridir. Gelişmekte olan ülkelerin çoğu kendi para biriminden borç bulamadığından, yabancı para cinsinden borçlanırlar. Bu nedenle döviz kurundaki dalgalanmalar, yurt içinde gerek bankacılık sektörünü, gerekse firmaları olumsuz yönde etkiler (Williamson 2000). Ayarlanabilir döviz kuru ile kurdaki ani değişikliklerin yükümlülükleri etkilemesi engellenmiş olur.

6. Sonuç

Globalleşme ile birlikte artan sermaye hareketleri karşısında gelişmekte olan ülkeler kur rejimlerini yeniden gözden geçirmek zorunda kalmışlardır. Teorik olarak sermaye hareketlerinin serbestleşmesiyle döviz kuru tercihinde kutuplaşmanın yaşanacağı, ülkelerin ortak para, dolarizasyon ve para kurulu gibi katı sabit veya dalgalı döviz kurunu tercih etmek zorunda olduğu; ara rejimlerin sürdürülebilirliğinin imkânsızlığı son yıllarda sıkça ileri sürülen bir yaklaşımdır.

İki kutupluluk hipotezi, dünya ekonomisiyle bütünleşme çabasında olan Gelişmekte olan ülkeler açısından bir gereklilik olarak öne çıkmaktadır. Ancak bu ülkelerin içinde bulunmuş oldukları koşullar bu sürecin tamamlanmasını engellemektedir. Finansal altyapıdaki yetersizlikler, parasal kurumların zayıflığı, para ikamesi, dış borç yükümlülüklerinin fazlalığı ve sermaye hareketleri karşısında aşırı kırılgan olmaları bu ülkelerin hala ara rejim tercih etmelerinin en önemli nedenleridir. Ayrıca bu ülkeler, resmi olarak döviz kurunda dalgalı kur uygulayacaklarını ilan etmekle birlikte, zaman zaman kurlara müdahale etmektedirler, fiili olarak ara rejim uygulamalarını devam ettirmektedirler.

Kaynakça

- Bailliu J., J. Mullay (2003), “Exchange Rate Regimes in Emerging Markets”, *Bank Of Canada Review*, Winter 2002–2003, s. 17–27.
- Barro, R., D.B. Gordon (1983), “Rules, Discretion, and Reputation in a Model of Monetary Policy”, *Journal of Monetary Economics*, Vol.12, No.1, ss. 101–121.
- Bordo R., M. Flandreau (2001), “Core, Periphery, Exchange Rate Regimes, And Globalization”, *NBER Working Paper Series*, Working Paper No: 8584.
- Bordo R., A. Schwartz (1997), “Monetary Policy Regimes and Economic Performance: The Historical Record”, *NBER Working Papers Series*, No: 6201.
- Bordo, M.D. (2003), “Exchange Rate Regime Choice in Historical Perspective”, *NBER Working Papers*, Working Paper No: 9654.
- Bordo, Michael (2004), “Exchange Rate Regimes for the Twenty–First Century: An Historical Perspective”, İçinde: *Exchange Rate Regimes Past, Present and Future*, Oesterreichische Nationalbank, Working Papers 92.
- Bubula, Okter-Robe (2002), “The Evolution of Exchange Rate Regimes since 1990; Evidence from De Facto Policies”, *IMF Working Papers*, 155 September.
- Calvo, Guillermo, Carmen Reinhart (2002), “Fear of Floating”, *Quarterly Journal of Economics*, Vol: 117; 2, ss: 379–408.

- Christl, Josef, Just Christian (2004), “Regional Monetary Arrangements - Are Currency Unions the Way Forward?”, İçinde: *Exchange Rate Regimes Past, Present and Future*, Oesterreichische Nationalbank, Working Papers 92.
- Edward S., M. Savastano (1999), “Exchange Rates in Emerging Economies: What Do We Know? What Do We Need To Know?”, *NBER Working Papers*, Working Paper No: 7228.
- Eichengreen B., R. Hausmann (1999), “Exchange Rates and Financial Fragility”, *NBER Working Papers*, Working Paper No: 7418.
- Frankel, Jeffrey A. (1999), “No Single Currency Regime is Right for All Countries or At All Times”, *NBER Working Papers*, Working Paper No: 7338.
- Frankel, Jeffrey A (2003), “Experience Of And Lessons From Exchange Rate Regimes In Emerging Economies”, *NBER Working Paper Series*, October.
- Friedman, M. (1953), “The Case for Flexible Exchange Rate”, İçinde: *Essays on Positive Economics*, Chicago University Press, 1953: 205–227
- Ghosh A.R., A. Gulde, H.C. Wolf (2003), *Exchange Rate Regimes, Choice and Consequences*, The MIT Press London.
- Goldstein M. (2002), *Managed Floating Plus*, Institute for International Economics, Washington.
- Areaer, *Annual Report on Exchange Arrangement and Exchange Restrictions*, IMF, 1973 ve sonrası yıllar.
- Levy-Yeyati, F. Sturzenegge (2003), “To Float or to Fix: Evidence on the Impact of Exchange Rate Regimes on Growth”, *American Economic Review*, Vol: 93, Iss: 4, s. 1173–1193.
- Levy-Yeyati, E.L. - F. Sturzenegger (2005), “Classifying Exchange Rate Regimes: Deeds vs. Words.”, *European Economic Review*, Vol. 49, Iss. 6, s. 1603–1635.
- Mundell R. (1961), “A Theory of Optimum Currency Areas”, *American Economic Review*, Vol. 51, Iss. 4.
- Fleming, M. (1962), “Domestic Financial Policies under Fixed and Under Floating Exchange Rates”, *IMF Staff Papers*, 9.
- Obstfeld, M., K. Rogoff (1995), “The Mirage of Fixed Exchange Rates”, *Journal of Economic Perspectives*, Vol: 9, Iss.4, s. 73–96.
- Reinhart C., K. Rogoff (2004), “The Modern History Of Exchange Rate Arrangements: A Reinterpretation”, *Quarterly Journal of Economics*, Feb., Vol. 119, Iss. 1, s. 1–49.
- Williamson, J. (2000), *Exchange Rate Regimes for Emerging Markets: Reviving the Intermediate Option*, Institute for International Economics, Washington.

Tax Burden of Economic Sectors in Kyrgyz Republic

Hicheza FYNCHINA

nurlan_myrza@mail.ru

Kırgızistan Cumhuriyeti'nde Ekonomik Sektörlerin Vergi Yüğü

Abstract

In the theory there are different methods of calculation tax burden, each of them has the advantages and lacks. Advantage of two-parametrical model consists in simplicity measurements and validity. Model it is based on parameters of material capacity and labor-intensiveness of the enterprise. The author realizes idea of use of the constructed matrix for definition of tax burden of sectors of economy of the Kyrgyz Republic, using statistical data of the finance of the enterprises. The analyses of these parameters testify: 1) about a weight level of tax burden of subjects of economy; 2) its uneven distribution; 3) inefficient system of the taxation which generates sources of shadow economy.

Key Words : Tax, Tax Burden, Material Capacity, Labor-Intensiveness.

JEL Classification Codes : H20, H21, H26.

Özet

Teoride vergi yükü hesaplamasında kullanılan farklı yöntemler bulunmaktadır. Bu yöntemlerin her birinin diğerine göre üstünlükleri olduğu gibi eksiklikleri de mevcuttur. Bunların içinden iki parametrelili modelin avantajı, halen geçerliliğini koruyan basit bir hesaplama dayanyor olmasıdır. Modelde kullanılan parametreler işletmelerin işgücü yoğunluğu ve malzeme (üretim) kapasitesidir. Çalışmada Kırgızistan'daki veriler kullanılarak Kırgızistan ekonomisindeki sektörel vergi yükü bir matris biçiminde ele alınmaya çalışılmıştır. Bu parametreler kullanılarak ekonomideki vergi yükünün ağırlığı, dengesiz dağılımı ve kayıt dışılığın vergileme üzerindeki etkinsizliği test edilmeye çalışılmaktadır.

Anahtar Sözcükler : Vergi, Vergi Yüğü, Malzeme (Üretim) Kapasitesi, İşgücü Yoğunluğu.

Acknowledgement

The *Abstract* of this paper is also being printed in “The Proceedings” book of 2nd International Symposium on Public Finance: Recent Fiscal Problems in Transitional Economies which was held by the Public Finance Department of the Faculty of Economics and Administrative Sciences of Kyrgyzstan – Turkey MANAS University, on October 24-27, 2007.

Beyan

Kırgızistan-Türkiye MANAS Üniversitesi, İ.İ.B.F. Maliye Bölümü tarafından 24–27 Ekim 2007 tarihleri arasında Bişkek’te düzenlenen 2. Uluslararası Kamu Maliyesi Sempozyumunda sunulan aynı başlıklı çalışmanın özeti “The Proceedings” kitabında ayrıca basılmıştır.

1. Introduction

Nowadays the problem of tax burden parameters calculation is one of the most important and the most debatable in the taxation theory.

In the scientific literature it is possible to meet different techniques of definition of tax burden at a micro level. Features of their application are shown in interpretation of such key moments, as quantity of the taxes included in calculation of tax burden, and also definition of an integrated parameter which the sum of taxes corresponds with. The basic idea of optimum technique search has lied in making a parameter of tax burden universal so that allow to compare a level of the taxation in different branches of a national economy and the different countries of the world economy from the perspective of globalization.

However we consider that in reaching the maximal accuracy in calculations it is impossible to achieve simplification and laconism.

S. Dow, the professor of economic faculty of Sterling University (Great Britain), has pointed to Z. Debra's idea, who is believed to be convinced advocate of mathematization of the economic theory, that "Mathematic constantly demands *the relaxation of assumptions, strengthening of conclusions, the big generalization* (italics by the author). Accepting the mathematical form, the economic theory will be compelled to follow to these requirements. The mathematic demands simplicity."

2. Two-parametrical Model for Kyrgyz Economy

In our opinion, two-parametrical model of cumulative tax burden by A.V. Ignatov fully meets these purposes. It allows defining the tax burden of the juridical person by four basic taxes paid by then both as the tax bearer and as the agent. These taxes and assignments are the value-added tax (VAT), income tax from physical persons, assignments to social fund and profits tax. As parameters it is possible to show the indexes of labor-intensiveness (l) and material intensiveness (m).

If to accept rates of current tax system of the Kyrgyz Republic, then total tax burden in gross-product will make:

$$0,2 + 0,1l + 0,29l - 0,2m + 0,1x[1 - (1 + 0,29)l - m] + 0,1x \frac{(1 - 0,1)l}{l + m} x[1 - (1 + 0,29)l - m] \quad (1)$$

Here;

l is a share of labor payment expenses in net- product accepted for 1;

m is a weight of material inputs, amortization, services and other expenses in net-product. As well as in the previous model, here VAT is considered.

Composed formulas represent this or that tax: the first composed - the VAT paid at purchase of material resources; the second - the tax estimated from labor payment fund which is formally kept from personnel incomes, but in fact from the organization where he/she works; the third - insurance payments; the fourth - the VAT raised at realization of assessed deliveries; the fifth - the profit tax; the sixth – income tax paid to personnel due to net profit. Feature of last one related with its starting from macroeconomic situation where for the labor payments the share of net profit is addressed which corresponds to a share of labor payment fund (l) in the sum of shares of labor payment and material inputs fund ($l + m$).

The calculation result is presented in the form of a matrix (see table. 1). Lines of a matrix reflect this or that size of payment fund, and columns reflect some size of material inputs, and on their crossing the total size of tax burden is displayed. Sizes of insurance assignment and profits at the given values of payment fund and material inputs are functionally unequivocally defined; therefore there is no necessity for their display for a matrix. It is necessary to mean that the total size of the named four parameters is identical net-product equal to 100%, hence the size of m and l in aggregate can be equal less than 100%. In case the sum of payment fund, material inputs and insurance assignments is equal to net-product or 100%, then the profit will be zero. Such situation is considered with resulted values of the greatest possible material inputs (m) at the given parameters of labor input (l).

The outermost parameters of a diagonal are characteristic for cases (they are allocated) when the organizations will aim to profit minimization that in a reality is the most possible. Data of the constructed matrix show a high level of tax burden on those fields of economy, where the biggest weight are covered by the payment fund (and accordingly smaller material inputs), and the low tax burden in the enterprises with a small share of payment fund and the big share of material inputs. Disorder of parameters on these subjects is extremely big - from 5,8-10,4 som on each 120 som gross-product up to 47,2 som. At the given stage it is necessary to emphasize *objective character* of these parameters of tax burden.

Further using parameters of material and labor intensiveness, calculated on the basis of material inputs, labor payment expenses and product (of gross revenue) of the enterprises by the kinds of activity received on statistical reports¹, we have realized the

¹ Финансы предприятий Кыргызской Республики 2000-2005 // НСК КР, Бишкек: 2006. С. 32, 130-148.

² Вылькова Е.С. Расчёт налогового бремени в современных российских условиях // Налоговый вестник № 12, 2002. С. 132-135; № 1, 2003. С. 136-139.

idea of definition of tax burden levels on the enterprises of the basic economy branches of the Kyrgyz Republic.

The parameters of tax burden defined on the basis of these data (see table 2) in general do not differ much more from the parameters of tax burden calculated on model of *Vylkova*, from 14,73% up to 19,56%, regarding to gross-product that expresses essentially correctly chosen approaches to definition of tax burden in one and other case.

However these parameters testify about not so much high tax burden of definite subjects of real sector (up to 46,7% of the *Added Cost*) if to compare to tax capacity at a rate of 22,59%, taken place in economy of Kyrgyz Republic in 2006, rather than about its actual misdistribution. So relatively low tax loading (up to 20% of the added cost) is performed by the enterprises manufacturing tobacco products; textile and sewing products; vehicles and the equipment; other nonmetallic mineral products. And, on first two branches the sum *m* and *l* makes 93%, i.e. is as much as possible approached to 100%, which informs about low (less than 5%) or even a *zero level of profitability*. The actual state of affairs in these economy branches of Kyrgyzstan testifies to opposite.

In the same way it is possible to analyze branches on which parameters of labor input considerably lower than 17% (1% in metallurgical manufacture), accepted as base on the first model (they are noted in column 2 of tab. 2). For example, in 2005 the enterprises who process wood and manufacture products from wood had a share of production and sale expenses, including social insurance assignments, in net-product of all about 14% (only the sum *m* and *l* has made 13%). Hence the profit should exceed expenses more than in 5 times. However the profit tax declarations do not confirm it. To attribute it only on statistical faults is wrong. In our opinion, to a greater extent it is necessary to consider as consequence of imperfection.

Table: 1
Matrix of Definition Net-Burden on the Enterprises of Economy of the Kyrgyz Republic (Som from every 120 Soms. Gross-Product)*

Max m (%)	L (%)	m (%)																	
		05	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90
93	05	33,8	30,8	28,6	26,6	24,8	23,1	21,5	19,8	18,2	16,7	15,1	13,5	12,0	10,4	8,9	7,4	5,8	4,3
86	10	36,0	33,1	30,7	28,6	26,7	24,9	23,2	21,5	19,8	18,2	16,6	15,0	13,4	11,8	10,2	8,7	7,1	
80	15	37,5	34,7	32,4	30,3	28,3	26,4	24,6	22,9	21,2	19,6	17,9	16,3	14,7	13,1	11,5	9,9		
73	20	38,7	36,1	33,8	31,7	29,7	27,8	26,0	24,2	22,5	20,8	19,2	17,5	15,9	14,3	12,7			
66	25	39,7	37,2	35,0	32,9	30,9	29,1	27,3	25,5	23,8	22,1	20,4	18,7	17,1					
59	30	40,7	38,3	36,1	34,1	32,1	30,2	28,4	26,7	24,9	23,2	21,5	19,9						
53	35	41,6	39,3	37,1	35,1	33,2	31,3	29,5	27,8	26,0	24,3	22,6							
46	40	42,4	40,2	38,1	36,1	34,2	32,4	30,6	28,8	27,1									
39	45	43,2	41,1	39,1	37,1	35,2	33,4	31,6	29,8										
32	50	44,0	42,0	40,0	38,0	36,2	34,4												
25	55	44,8	42,8	40,8	39,0	37,1													
19	60	45,6	43,6	41,7	39,8														
12	65	46,4	44,4																
05	70	47,2																	

* It is calculated by the author by A.V. Ignatov's technique.

Table: 2
Modern Level of Tax Burden on Sectors of Economy of the Kyrgyz Republic

Sectors of Economy	Parameters		Tax Burden		
	of material capacity (% in net- product)	of labour-intensiveness (% in net- product)	som from every 120 soms of gross-product*	% to gross-product**	% to the added cost***
Manufacture of tobacco products	86	7	7,1	5,9	10,7
Textile and sewing manufacture	85	8	7,1	5,9	10,7
Manufacture of vehicles and the equipment	75	11	10,2	8,5	15,5
Manufacture of other non-metallic mineral products	68	9	11,8	9,8	17,8
Manufacture of machines and the equipment	66	12	13,4	11,2	20,4
Manufacture of foodstuff, including drinks	61	6	13,5	11,3	20,5
Extraction fuel-energy minerals	67	20	14,3	11,9	21,6
Manufacturing industry	55	5	15,1	12,6	22,9
Mining industry	65	20	15,9	13,3	24,0
Transport	59	13	16,3	13,6	24,2
Metallurgical manufacture and manufacture of ready metal products	51	1	less 16,7	less 13,9	25,3
Hotel and restaurants	54	15	17,9	14,9	27,1
Construction	50	8	18,2	15,2	27,6
Manufacture of an electric equipment, the electronic both optical equipment	54	21	19,2	16,0	29,1
Manufacture and distribution of the electric power, gas and water	45	10	19,8	16,5	30,0
Communication	43	14	21,2	17,7	32,2
Trade, sphere of services	25	5	24,8	20,7	37,6
Processing of wood and manufacture of products from a tree ****	10	3	30,8	25,7	46,7

Notes:

* It is certain by the author according to a matrix and to parameters of labour-intensiveness and material capacity. It can be used as an independent parameter.

** It is expressed in percentage by simple mathematical calculations.

***It is calculated on the basis of interrelation of tax burdens in relation to the added cost and gross-product in view of factor of the added cost, equal 0,55.

**** There are no parameters of tax burden on an agriculture that is connected with specificity of the taxation of subjects of this branch of economy.

Apparently, the calculated parameters of tax loading on the given two-parametrical model definitely testify as to high tax burden *in relation to the added cost* for the enterprises of separate branches of economy, if to estimate it by means of the standard criteria, and about its *non-uniform distribution*. Experts in this question often result as

argument a share of tax revenues on branches of economy in gross national product. The resulted approach of calculation of a level of tax burden is represented more proved as allows to use concrete data on separate subjects or branches of economy as a whole. A question, how much they reflect true position i.e. as the shadow sector, it appears, influences these parameters does not mention the given technique as it is based on relative parameters. Known lawful and illegal schemes of minimization of tax payments concern both material inputs, and charges on a payment, and products. It is represented, that decrease will be as a whole proportional and is not reflected in the factors underlying a technique.

In our opinion, the unfair distribution of tax burden which are taking place in operating system of the taxation of the Kyrgyz Republic, also generates scale "shadow" economy or "grey" schemes (on wages due to reduction composed, connected with the profit tax and deductions from fund of a payment, from the formula), and also manipulations with the documents, allowing to increase material inputs with the purpose of reduction of the profit tax and reception of offset under the VAT.

3. Conclusion

On the basis of the lead analysis it is possible to draw following basic conclusions.

1. The calculated data of tax burden of subjects of economic activities show, that the disorder of fluctuations of a level of tax burden is wide enough, the differentiation of a level of tax burden at various managing subjects is great, that contradicts the basic principle of validity inherent in the classical theory of the taxation.

2. The proexhausted calculations allow to draw a conclusion on negative influence, first of all, the VAT and deductions in Social Fund, owing to their dependence on specificity of formation net-product on development of economy as a whole when one branches initially receive tax, preferences and others due to the present tax press cannot receive a necessary impulse for the accelerated development.

3. The used model of calculation of tax burden has revealed an inefficiency of the tax system stimulating development of "shadow" economy.

4. Practical result of researches in the field of definition of weight of the taxation was the opportunity of statistical definition of a measure of progressiveness or regressiveness of tax system of the Kyrgyz Republic that is necessary for calculation of efficiency of planned tax reforms within the limits of the working model of regulation of economy with a view of construction of the optimum tax system, capable to carry out in an equal measure fiscal and adjusting functions.

Appendix: 1
Calculation of Parameters Material-Capacity (m) and Labour-Intensivness (l) on the
Enterprises of Economy of the Kyrgyz Republic for 2005 y.*

Sectors of Economy	Proceeds of Enterprises of Economy	Material inputs, amortization, miscellaneous costs		Expenses for a payment	
		mln. som.	percent to proceeds	mln. som.	percent to proceeds
Manufacture of tobacco products	1068,3	923,5	86	71,4	7
Textile and sewing manufacture	1247,5	675,7	85	99,4	8
Manufacture of vehicles and the equipment	260,3	195,8	75	28,8	11
Manufacture of other non-metallic mineral products	4287,7	2894,7	68	392,3	9
Manufacture of machines and the equipment	1443,5	946,0	66	178,6	12
Manufacture of foodstuff, including drinks	5542,7	6114,4	61	350,7	6
Extraction fuel-energy minerals	631,8	422,4	67	126,1	20
Manufacturing industry	38472,2	21026,5	55	1844,1	5
Mining industry	790,1	517,5	65	156,2	20
Transport	5297,9	3104,3	59	683,2	13
Metallurgical manufacture and manufacture of ready metal products	19393,0	9799,3	51	157,7	1
Hotel and restaurants	610,2	331,1	54	92,1	15
Construction	4405,9	2197,1	50	366,3	8
Manufacture of an electric equipment, the electronic both optical equipment	1385,7	743,2	54	217,5	21
Manufacture and distribution of the electric power, gas and water	11224,4	5075,4	45	1147,8	10
Communication	4813,2	2063,2	43	671,9	14
Trade, sphere of services	4097,9	1005,0	25	207,2	5
Processing of wood and manufacture of products from a tree	81,0	8,0	10	2,6	3

* Note: It is calculated by the author according to: the Finance of the enterprises of the Kyrgyz Republic 2000 - 2005 // National Statistical Committee of Kyrgyz Republic, Bishkek: 2006.

References

- Вылкова Е.С. Расчёт налогового бремени в современных российских условиях // Налоговый вестник № 12, 2002. С. 132–135; № 1, 2003. С. 136–139.
- Доу Ш. Математика в экономической теории: исторический и методологический анализ // Вопросы экономики № 7, 2006. С. 58–72.
- Игнатов А.В. Справедливость налогообложения как экономический фактор // Финансы №5, 2005. С. 50–56.
- Финансы предприятий Кыргызской Республики 2000–2005 // НСК КР, Бишкек: 2006. С. 32, 130–148.

Yazarlar Hakkında

Kirsi LÄHDESMÄKI

Finlandiya’da, Vaasa Üniversitesi, Kamu Yönetimi Fakültesinde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Ali ÇELİKKAYA

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

Hüseyin GÜRBÜZ

Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümünde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Emine ÖNER

Gazi Üniversitesi, Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi, Muhasebe Eğitimi Bölümünde araştırma görevlisi olarak görev yapmaktadır.

Pınar OKAN

Gazi Üniversitesi, Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi, Muhasebe Eğitimi Bölümünde araştırma görevlisi olarak görev yapmaktadır.

Soner GÖKTEN

Gazi Üniversitesi, Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi, Muhasebe Eğitimi Bölümünde araştırma görevlisi olarak görev yapmaktadır.

Nevzat AYPEK

Gazi Üniversitesi, Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi, Muhasebe Eğitimi Bölümünde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Recep DÜZGÜN

Erciyes Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümünde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Emine BİLGİLİ

Erciyes Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümünde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Hakan TÜRKAY

Kırıkkale Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümünde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Hilmi ÜNSAL

Kırıkkale Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümünde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Hayal Ayça ŞİMŞEK

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

Ayşe GÜNAY BEKÂR

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

Mete SEZGİN

Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu'nda öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Muammer ZERENLER

Selçuk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümünde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Abdullah KARAMAN

Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu'nda öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Harvey SCHWARTZ

York Üniversitesi, Edebiyat Fakültesi, İktisat Bölümünden emekli öğretim üyesidir.

Rüstem YANAR

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

Hicheza FYNCHINA

Kırgız – Rus Slavian Üniversitesi, İktisat Fakültesinde öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

About the Authors

Kirsi LÄHDESMÄKI

She is academic in University of Vaasa, Faculty of Public Administration, in Finland.

Ali CELİKKAYA

He is assistant professor in Eskisehir Osmangazi Universtiy, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Public Finance.

Huseyin GURBUZ

He is assistant professor in Eskisehir Osmangazi Universtiy, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Business Administration.

Emine ONER

She is research assistant in Gazi University, Faculty of Commerce and Tourism Education, Department of Accounting and Finance Education.

Pinar OKAN

She is research assistant in Gazi University, Faculty of Commerce and Tourism Education, Department of Accounting and Finance Education.

Soner GOKTEN

He is research assistant in Gazi University, Faculty of Commerce and Tourism Education, Department of Accounting and Finance Education.

Nevzat AYPEK

He is professor in Gazi University, Faculty of Commerce and Tourism Education, Department of Accounting and Finance Education.

Recep DUZGUN

He is assistant professor in Erciyes Universtiy, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics.

Emine BILGILI

She is associate professor in Erciyes Universtiy, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics.

Hakan TURKAY

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

Hilmi UNSAL

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

Hayal AYCA SIMSEK

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

Ayse GUNAY BEKAR

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

Mete SEZGIN

He is assistant professor in Selcuk University, Social Sciences Vocational School of Higher Education.

Muammer ZERENLER

He is assistant professor in Selcuk University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Business Administration.

Abdullah KARAMAN

He is assistant professor in Selcuk University, Social Sciences Vocational School of Higher Education.

Harvey SCHWARTZ

He is retired associate professor from York University, Faculty of Arts, Department of Economics, in Ontario, Canada.

Rustem YANAR

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

Hicheza FYNCHINA

She is assistant professor in Kyrgyz - Russian Slavic University, Faculty of Economics, in Kyrgyzstan.

YAZARLARA DUYURU

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

8. Kaynakça'da web sitelerine yapılan atıflar muhakkak, gün, ay, yıl olarak alındığı tarih 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.