

Yayın Kurulu Başkanı / Editor
A. Burçin YERELİ

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

Yardımcı Asistanlar / Assistant Editors
Pelin VAROL
Eda YESİL
İ. Erdem SEÇİLMİŞ

Genel Sekreter / Co-Ordinator
Altuğ M. KÖKTAŞ

Yayın Kurulu / Editorial Board

İbrahim Acilte ACAR
Cahit Can AKTAN
Mehmet BALÇILAR
İrfan CİVİCİ
Ali CAĞLAR
Aytaç EKER
Öğüz KARADENİZ
Fevzi Rifat ORTAÇ
Ahmet ÖNCÜ
Ahmet Fazıl ÖZSOYLU
Abdullah PINAR
Süreyya SAKINÇ
Mehmet ŞAHİN
Doğan ŞENYÜZ
Ahmet ULLUSOY
Eriş YELDAN
Uğur YILDIRIM

Akademik Danışma Kurulu/Advisory Board

Güneri AKALIN
Mustafa AKKAYA
Necmiaddin BAĞDADIĞLU
Turgay BERRİSOY
Duran BULBUL
Ali Kemal CELEBİ
Gökhan ÇETİNSAYA
Ramazan GÖKBUNAR
Nevzat GÜLDİKEN
İhsan GÜNAYDIN
Metin KARADAĞ
Bülent KOVANCILAR
Recep KÖK
Mehmet Emin KÖKTAŞ
Celal KÜÇÜKER
Metin MERİÇ
Ferhat Başkan ÖZGEN
Özlem ÖZKIVRAK
Çihat ÖZÖNDER
Burhan ÖZTÜRK
Naci Tolga SARUÇ
Ahmet Güner SAYAR
Ersin SİVEREKÜL DEMİRCAN
Selahattin TOĞAY
Hamza UYGUN
Hakan UZELTÜRK
İsmail Yazar VURAL
Yavuz YAŞAR

• **Yükseköğretim Karma Malının Niteliği ve Finansmanı Üzerine**
On the Characteristic and Financing of Higher Education as a Semi-Public Good
Zuhal ERGEN

• **2000 Kasım ve 2001 Şubat Krizlerinin Sermaye Piyasası Aracılık Sektörüne Etkileri**
The Responses of Brokerage Houses to the November 2000 and February 2001 Financial Crisis
Mustafa GÜMÜŞ

• **Doğrusal Olasılık ve Logit Modelleri ile Parametre Tahmini**
Linear Probability and Parae Estimation with Logit Models
M.Emin İNAL-Derviş TOPLUZ-Okyay UÇAN

• **Dış Borçlanmaya Teorik Bir Bakış ve Dış Borçların Ekonomik Etkileri**
A view Theoretical Point to External Debt and Economic Effects of External Borrowings
Murat ŞEKER

• **Integrating the Informal Sector into the Formal Economy: Some Policy Implications**
Kayıt Dışı Ekonominin Kayıt Altına Alınması: Bazı Politika Önergeleri
Vuslat UŞ

• **Afganistan Vergi Mevzuatı ve Türk Mühahhitlik Firmaları Üzerindeki Etkisi**
Afghanistan Tax Legislation and its Effects on Turkish Construction Companies
Vedat ACAR

• **Bir İkilemin Belirsizliğindeki Bilim: Bilim İnsan İçin Midir, Nesne Midir?**
Science Under Uncertainty of a Dilemma: Is Science a Subject or an Object?
Tinuç YALÇINKAYA

• **Küreselleşme Kavramı ve İçeriğine Genel Bakış**
An Outlook on the Concept and Content of Globalization
Hüriyet OLGUN

• **Genel İşlem Koşulları Meselesi ve Borçlar Kanunu Tasarısının Genel İşlem Koşullarına Yönelik Olarak Getirdikleri**
The Problem of General Transaction Principles and the Outcomes of the Draft of Proposed Debts Law
Çağlar ÖZEL



SOSYOEKONOMİ SOSYOEKONOMİ

Hakemli, Bilimsel, Süreli Refreed, Scientific, Biannual

www.sosyoeekonomi.com / info@sosyoeekonomi.com

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

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

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

Yayın Kurulu / Editorial Board

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

Süleyman Demirel Üniversitesi
Dokuz Eylül Üniversitesi
Çukurova Üniversitesi
Ankara Üniversitesi
Hacettepe Üniversitesi
Sakarya Üniversitesi
Pamukkale Üniversitesi
Gazi Üniversitesi
Sabancı Üniversitesi
Çukurova Üniversitesi
Celal Bayar Üniversitesi
Çanakkale 18 Mart Üniversitesi
Uludağ Üniversitesi
Karadeniz Teknik Üniversitesi
Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi

Akademik Danışma Kurulu / Advisory Board

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

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

Bu Sayının Hakemleri / Referees of This Issue:

Serpil	AĞCAKAYA
Güneri	AKALIN
Zeynep	ARIKAN
Duran	BÜLBÜL
Haluk	EGELİ
Aytaç	EKER
Ramazan	GÖKBUNAR
Yılmaz	GÖKŞEN
İsmail	GÜNEŞ
Oğuz	KARADENİZ
Mustafa	MİYNAT
Rifat	ORTAÇ
Elif Sibel	PÜRSÜNLERLİ
Mustafa	SAKAL
Keremettin	TEZCAN
İbrahim	TOKATLIOĞLU

Cumhuriyet Üniversitesi
Hacettepe Üniversitesi
Dokuz Eylül Üniversitesi
Gazi Üniversitesi
Dokuz Eylül Üniversitesi
Sakarya Üniversitesi
Celal Bayar Üniversitesi
Dokuz Eylül Üniversitesi
Çukurova Üniversitesi
Pamukkale Üniversitesi
Celal Bayar Üniversitesi
Gazi Üniversitesi
Kırıkkale Üniversitesi
Dokuz Eylül Üniversitesi
Çukurova Üniversitesi
Gazi Üniversitesi

İçindekiler

Yazar Ad(lar)ı	Makale Başlığı	Sayfa No
Zuhal ERGEN	Yükseköğretim Karma Malının Niteliği ve Finansmanı Üzerine On the Characteristic and Financing of Higher Education as a Semi-Public Good	11
Mustafa GÜMÜŞ	2000 Kasım ve 2001 Şubat Krizlerinin Sermaye Piyasası Aracılık Sektörüne Etkileri The Responses of Brokerage Houses to the November 2000 and February 2001 Financial Crisis	25
M. Emin İNAL Derviş TOPUZ Okuyay UÇAN	Doğrusal Olasılık ve Logit Modelleri ile Parametre Tahmini Linear Probability and Parameter Estimation with Logit Models	47
Murat ŞEKER	Dış Borçlanmaya Teorik Bir Bakış ve Dış Borçların Ekonomik Etkileri A View Theoretical Point to External Debt and Economic Effects of External Borrowings	73
Vuslat US	Integrating the Informal Sector into the Formal Economy: Some Policy Implications Kayıt Dışı Ekonominin Kayıt Altına Alınması: Bazı Politika Önergeleri	93
Vedat ACAR	Afganistan Vergi Mevzuatı ve Türk Müteahhitlik Firmaları Üzerindeki Etkisi Afghanistan Tax Legislation and Its Effects on Turkish Construction Companies	113
Timuçin YALÇINKAYA	Bir İnkilemin Belirsizliğindeki Bilim: Bilim İnsan İçin Özne Midir, Nesne Midir? Science Under Uncertainty of A Dilemma: Is Science A Subject or An Object For Human Being?	131
Hürriyet OLGUN	Küreselleşme Kavramı ve İçeriğine Genel Bir Bakış An Outlook on the Concept and Content of Globalization	141
Çağlar ÖZEL	Genel İşlem Koşulları Meselesi ve Borçlar Kanunu Tasarısının Genel İşlem Koşullarına Yönelik Olarak Getirdikleri The Problem of General Transaction Principles and the Outcomes of the Draft of Proposed Debts Law	153
Yazarlar Hakkında		168
About the Authors		169
Yazarlara Duyuru		170
Notes for Contributors		171

Editörden

2006 yılının ilk sayısı ve dergimizin yayın yaşamının üçüncü sayısı ile karşınızdayız. Özellikle akademik camiadan dergimize yönelik ilgi giderek artıyor. Üniversitelerin ekonomi, maliye ve sosyoloji bölümlerinden gelen talebe bağlı olarak okuyucu kitlemizin daha çok akademisyenlerden ve doktora öğrencilerinden oluştuğunu görüyoruz. Türkiye’de hakemli ve bilimsel yayınlara yönelik olarak talebin son derece yetersiz olduğu bir ortamda dergimizin yaptığı baskıların tükeniyor oluşu bu alandaki çabalarımızın boşa çıkmayacağının bir göstergesi olarak kabul edilebilir.

Haziran ayında yaşanan döviz hareketleri ve yabancı sermaye spekülasyonları yılsonuna ilişkin makroekonomik göstergelerde düzeltme gereksinimi doğurmuştur. Ekonomi yönetiminde enflasyon beklentisinin yükselmesi faizlerde artışa yol açmıştır. Bu beklentinin biraz daha uzaması halinde iç borçlanma senetlerinde vadenin kısılması söz konusu olabilecektir. Faizlerin %20’leri aştığı bir ortamda, yılsonu enflasyon beklentisinin %10’un altında kalıyor oluşu, yani piyasalarda %10’un üzerinde bir reel faiz olması, sabit sermaye yatırımlarını da olumsuz etkileyebilecektir. Bu da kısa vadede kapasite kullanım oranının düşmesine, orta vadede de işsizliğin artmasına yol açabilecektir. Reel sektörde yaşanabilecek bu tür bir daralma sonucunda ekonomik büyüme üzerinde negatif bir etkinin ortaya çıkması da kaçılmaz olacaktır.

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

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

Doç.Dr. Ahmet Burçin YERELİ
Editör

Editorial

We are again with you in the first edition of 2006 which is the third edition of our journal at the same time during the publication life. Especially, the interests of academicians and scholars for our journal have been accelerated day to day. We observe that the readers of the journal are particularly academicians and Ph.D. students as a result of the demands which created by the Departments of Economics, Public Finance and Sociology of Universities. The high number of sales of the journal is a proof in Turkey, which is a country experiencing a low demand for refereed and scientific journals, those points out our efforts would not be an invaluable asset.

The volatility of foreign currency and the speculations about the foreign investment created a need in order to revise the macroeconomic indicator at the end of the year. The rising trend of inflation as the main reason of divergence in economic expectations caused a rise in inflation rate in a paralel manner. In a case that the expectations have kept its validity for more time, the maturity of the domestic borrowing might be shorter in the future auctions. The inflation expectation at the end of the year is under the 10% in a situation which interest rates are greater than 20%; in other words there is a real interest rate more than 10% in the markets. Above mentioned situation could affect the stable capital investments negatively. In a kind of market; the capacity usage rate could decrease in the short term and the employment rate could decrease in the medium term as natural results. It is inevitable to prevent the negative effects, of this suspension situation in the real sector, on the economical growth.

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

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

Asse. Prof.Dr. Ahmet Burçin YERELİ
Editor

Yükseköğretim Karma Malının Niteliği ve Finansmanı Üzerine

Zuhall Ergen

ezuhall@cu.edu.tr

On the Characteristic and Financing of Higher Education as a Semi-Public Good

Abstract

The state is defined as the most authorized organization and has a major role in satisfying social demands and needs. The failure of the free market system because of its limitations, especially in the production and procurement of the public goods and services, often causes the state to be the only authority. Some of the difficulties emerging especially in the financing of educational services and particularly in the higher education (defined as semi-public goods), necessitates the contributions of those who benefit from these services, and contribution from private funds. The purpose of this study is examine public goods theory and methods of financing higher education in a global scope first, and the than analyze the existing methods and conditions of higher education financing in Turkey.

Key Words : Higher Education, Financing of Higher Education, Mixed Goods.

JEL Classification Codes : H44, H52, I20, I22, I29, J24.

Özet

Toplumsal istek ve ihtiyaçların sağlanmasında, en yetkili örgüt olan devletin büyük rolü vardır. Özellikle kamusal mal ve hizmetlerin üretimi ve topluma sunulmasında piyasa sisteminin taşıdığı bazı zayıf yönleri nedeniyle başarısızlığa uğraması, devletin tam kamusal mal ve hizmetlerin arzında tek yetkili olmasına neden olmaktadır. Yarı-kamusal olarak tanımladığımız yükseköğretim hizmetlerinin finansmanında yaşanan bir takım güçlükler bu sektöre, hizmetten yararlananların ve özel fonların katkısını zorunlu kılmaktadır. Bu çalışmanın amacı, özellikle kamusal mallar teorisi ve yükseköğretim hizmetlerinin finansmanı konusunda dünyada izlenen yöntemleri ve Türkiye’de ki mevcut durumu analiz etmektedir.

Anahtar Sözcükler : Yükseköğretim, Yükseköğretimin Finansmanı, Karma Mallar.

1. Giriş

Ulusal kalkınmanın temel çerçevesi olarak kabul edilen ekonomik, sosyal ve siyasal alandaki gelişmelere, bir bütün olarak katkıda bulunan en önemli unsurun eğitim olduğu konusunda yaygın bir görüş birliği mevcuttur. Gerçektende eğitim ulusal kalkınmanın üç boyutunu da etkileyebilecek bir takım niteliklere sahiptir. Eğitimin bu yadsınamaz önemi, uzun yıllar boyu yapılan araştırmalarla kanıtlanmış olan işgücünün verimliliğini yükseltmedeki etkisinden kaynaklanmaktadır. İşgücünün verimliliğini yükseltmesi yanında eğitim, siyasal ve sosyal sorumluluk, vatandaşlık bilinci ve ekonomik refah gibi konulara yönelik bilgi ve yetenekleri geliştirmek bakımından çok önemli bir işlevi vardır (Erdoğan 2001: 34-37). Bu nedenle eğitime yatırım yapma düşüncesi sosyo-ekonomik ve politik gelişmenin sağlanması için önemli bir adım olarak kabul edilmektedir.

Yükseköğretim kurumları temel olarak bilginin üretildiği, aktarıldığı yer olarak tanımlanabilir. Bu bağlamda yükseköğretim kurumları toplumda en üst düzeyde eğitim veren, araştırmalar yapan, toplumun sorunlarına evrensel ve ulusal düzeyde çözümler arayan ve birçok alanda topluma politika önerileri ile yol gösteren kurumlardır (Yaşar 2002: 19).

Sosyal bir yatırım olarak kabul edilen eğitim, özelliklede yükseköğretim çok büyük oranda kaynak gerektiren, pahalı bir hizmettir. Eğitim kavramının tanımlanmasında kabul edilen genel görüş eğitimin başlı başına bir ekonomik mal olduğu ve bu malın üretimi, tüketimi ve finansmanı ile ilgili olarak farklı niteliklerinin bulunduğudır. Yükseköğretim hizmetlerinin hem kişisel getirilerinin fazlalığından dolayı serbest piyasa sistemi içerisinde üretilebilme olanağının bulunması, hem de eğitim hizmetlerinin yaydığı sosyal faydanın toplumun tüm fertlerine yayılması nedeniyle kamusal arzının söz konusu olması, bu hizmete yarı kamusal bir nitelik kazandırmıştır. Bilindiği gibi toplum hayatında bazı ihtiyaçların kamu eliyle yerine getirilmesi gereği, kamusal mal ve hizmet olarak adlandırılan malların üretimini zorunlu kılmıştır.

2. Yükseköğretim Karma Malının Niteliği

Kamusal mallar teorisi ile ilgili olarak, tam kamusal malların, toplumun tüm bireylerine fayda sağlayan, özel malların ise yalnız o malı tüketen bireye fayda sağlayan özellikleri vurgulanır. Yarı kamusal mallar ise hem taşıdıkları sosyal yararlarından dolayı hem de piyasa şartlarında rahatlıkla üretilip satılabilme özellikleri taşıdıklarından diğer mal gruplarından daha farklı görünümündedirler. Ayrıca bu tarz mallar küçük parçalara bölünerek fiyatlandırılabilme özelliğine de sahiptirler.

Ancak eğitim yarı kamusal malının diğer kamusal mallardan çok farklı bir yapısı vardır. Çünkü bu mal grubunun pür olarak bir sınıflandırmaya tabi tutulması bizleri çoğu zaman yanlış yorumlar yapmaya itebilir. Eğitim farklı kademelerden oluşur ve her

kademe farklı kişisel ve sosyal getiriler taşır.

Eğitim, yatırım gerektiren bir hizmettir. Ancak bu yatırımların, getirisi yüksektir ve geri dönüş oranı söz konusudur. Eğitim getirileri; kişisel ve toplumsal bazda ele alındığında özellikle eğitim gören bireyin bu eğitimden dolayı elde ettiği gelirin, eğitim amacıyla yaptığı harcamalara oranlanması ile kişisel getiriler ortaya çıkar. Sosyal getiriler ise, bireyin eğitiminden dolayı ortaya çıkan katma değer, bireyin ve kamunun bu amaçla yaptığı harcamaların toplamına oranı olarak tanımlanabilir. Kişisel ve sosyal getirilerin, ülkelerin gelişmişlik ve kalkınmışlık düzeyiyle yakından ilişkisi vardır. Gelişmekte olan ülkelere eğitim sonucunda ortaya çıkan kişisel ve sosyal getiriler, gelişmiş ülkelere göre daha yüksek orandadır. Toplumdaki eğitim seviyesi yükseldikçe, sosyal getirilerin önemli ölçüde düştüğü ancak kişisel getirilerin arttığı gözlenmektedir (Tosun 2004: 1).

Benson'a göre eğitim malının ilk kademesi olarak tanımlanan ilköğretim kademesi bir ülkenin kalkınmışlık seviyesinin en önemli göstergelerinden biridir. Bu yüzden ilköğretim kademesi taşıdığı yüksek sosyal yarar nedeniyle devlet tarafından bir tam kamusal mal gibi algılanıp parasız ve zorunlu olarak sunulur, diğer bir yandan ise orta öğretim (özellikle mesleki eğitim) ve özelliklede yükseköğretim kademelerinde artan kişisel getiriler, bu malın rahatlıkla serbest piyasa sistemi içerisinde üretilebilmesine yol açmaktadır (Benson 1994: 84). Çünkü yükselen kişisel yararlar ve getiriler sosyal yararları aşmaktadır. Bu açıdan eğitimin hem özel hem de kamu sektörü tarafından yürütülmesi nedeniyle bir yarı kamusal (semi-public good) mal olarak tanımlanması daha doğru bir yaklaşım olacaktır.

Coombs ve Hallak'a göre yükseköğretimden sağlanan yararlar, ekonomik ve ekonomik olmayan veya kişisel ve sosyal olmak üzere değişik biçimlerde kendini gösterir. Örneğin bireyler daha iyi bir iş ve yaşam boyu daha yüksek bir kazanç, daha doyurucu bir aile yaşamına sahip olma, var olan sosyal ve kültürel çevrelerini daha da zenginleştirme ve çevrelerindeki dünyaya daha fazla katılma duygusu yollarıyla yarar sağlarlar. Diğer taraftan bir bütün olarak toplum; daha iyi yaşam standardı ve daha yüksek üretimden, her düzeydeki etkili liderlik arzındaki genişlemeden ve pek çok insanda bulunan yaratıcılığın daha üst düzeye çıkarılması yoluyla kültürün zenginleşmesinden yarar sağlayabilir (Coombs, Hallak 1994: 92).

Bireylerin yüksek öğrenime talebini doğuran üniversite ve lise mezunları arasındaki ücret farklılığıdır. G. Akalın bu durumu aşağıdaki şekilde formüle etmiştir (Akalın 1997: 51; Bowen 1964: 184);

$$D=f(\Delta W) \quad (1)$$

ΔW = Lise ve üniversite mezunları arasındaki ücret farkı

$$\Delta W=W_u-W_l \quad (2)$$

W_u = Üniversite mezunu ücreti

W_l = Lise mezunu ücreti

Bilindiği gibi rekabetçi bir işgücü piyasasında ücret, emeğin marjinal ürün hasılatına eşittir.

$$W = p_x \cdot MPI \quad (3)$$

p_x = x malının fiyatı,

MPI = Emek verimliliği

Böylece (3) nolu eşitlikte(2) nolu eşitliği yerine koyarsak, ücret farkı;

$$\Delta W = (\Delta MPI) \cdot p_x \quad (4)$$

eşit olur.

Bilindiği gibi emeğin marjinal verimliliğini, üretim fonksiyonunun emeğe göre kısmi türevini alarak elde ederiz.

$$Q = f(K, L) \quad (5)$$

$$\partial Q / \partial L = MPI \quad (6)$$

Dolayısıyla mal fiyatları sabitken, üniversite ve lise mezunları arasındaki ücret farkı yaratan, tarafların marjinal verimlilikleri arasındaki fark olmaktadır.

$$\Delta MPI = (\partial Q / \partial L)_u - (\partial Q / \partial L)_l \quad (7)$$

Bu yaklaşım itibariyle yüksek öğretim dışsalılıkları yüksek bir özel maldır. Çünkü bu özel mal sayesinde bireylerin ileride kazançlarının, lise mezunlarına nazaran daha yüksek olması muhtemeldir. Bu yüzden bu hizmete yapılacak yatırımlar beşeri sermaye yatırımı olarak kabul edilmektedir. Bu beşeri sermayenin net bugünkü değerini (NBD) tesbit etmek istersek; gelecekte ortaya çıkacak yararların (ΔW) iskonto edilip bundan, eğitimin maliyetinin çıkarılması gerekmektedir. (Akalın 1997: 51)

$$NBD = \sum_t \frac{B_t}{(1+i)^t} - Co \quad (8)$$

Burada B(=ΔW), üniversite ve lise mezunları arasındaki yıllık ücret farkını vermekte, Co ise üniversite eğitiminin toplam maliyetini vermektedir. NBD(k) yüksek öğretimin, öğrenci açısından beşeri sermaye(yatırımı=l) değerini temsil etmektedir.

$$NBD(k)=1$$

Dolayısıyla yüksek öğretim öğrenciler açısından bir sermaye malı niteliğindedir. Bu sermaye malı için yapılacak yatırımın hacmini belirleyen ise, içsel getiri oranı (= r) sermayenin marjinal etkinliğidir. (i = r) yani faiz oranı, sermayenin marjinal etkinliğine eşitlenince;

$$0 = \sum_t \frac{B_t}{(1+r)^t} - Co \quad (9)$$

Böylece $l=f(r)$ 'dir.

(r)'nin içsel getiri oranının hacmi, Co eğitiminin maliyeti sabitken, $B_t = \Delta W_t$ ücret farkına dayanmaktadır. Böylece zincir kuralını uygularsak, yüksek öğretime öğrenci talebini belirleyen;

$$D = f[r(\Delta W)] \quad (10)$$

olduğu sonucuna ulaşılabilir.

Yukarıda ki formülasyonlar da ulaştığımız sonuçları şu şekilde ifade etmek mümkündür. Öncelikle yükseköğretim hizmetleri bir yatırım malı özelliği göstermektedir. Bu malın talebini düzenleyen ise yüksek öğretim ve lise mezunları arasındaki ücret farkına bağlı olarak oluşan içsel getiri oranı, yani sermayenin marjinal etkinliğidir. Ancak buradan yüksek öğretim hizmetinin tamamen bir özel (kişisel) mal olduğu sonucuna varmak; hem üniversite eğitiminin geleneksel finansman modeline (vergilerle finansman) ters düştüğü

gibi, hem de yarattığı dışsallıkları ihmal etmek demektir.

Yukarıda da vurguladığımız gibi yüksek öğretim hizmeti dışsallıklar yaratan; özel bir (yatırım) malı niteliğindedir. Taşıdığı dışsallık özellikleri nedeniyle yüksek öğretim hizmetinin; kişisel ve kamusal malların karışımı bir yarı kamusal mal (mixed goods) saymak da mümkündür. Ancak yüksek öğretimde okullaşma oranı arttıkça pozitif dışsallıkların zayıfladığını anlamaktayız. Daha öncede değinildiği gibi yüksek öğretimin yarattığı pozitif dışsallıkları şu şekilde tekrar özetlemek mümkündür.

Öncelikle yüksek eğitim alan bireylerin kazanç kapasitelerinin artmasına paralel olarak, vergi ödeme kapasitelerinin artması ve ülkenin toplam vergi hasılatının yükselmesi, bireylerin, beşeri sermaye yatırımlarının kalkınmayı hızlandırması ve milli gelirin artması toplumda bireylerin suç işleme potansiyellerinin sınırlandırılması, ülkede AR-GE faaliyetlerinin yüksek öğretim yoluyla artırılıp, mevcut bilgi ve teknolojik yeniliklere adaptasyonun sağlanması, sınıflar arası geçişlerin yüksek öğretim yoluyla hızlanması ve eğitilmiş bir toplumun bilinçli nesiller yetiştirirken daha sağlıklı ve sağlam dayanaklarla hareket etmesi, ülkede ki demokratik bilincin yerleşip, uygulanması anlamında hareket edilmesini kolaylaştırması vb. Tüm bu saydığımız pozitif dışsal yararlar yüksek öğretim hizmetlerinin taşıdığı yüksek kişisel ve sosyal faydaların birer göstergesidir (Akalin 1997: 52-53; Poterba 1994: 5-8; Barr 1998: 324-327).

Poterba'ya göre özelde yükseköğretim ve genelde eğitim hizmetlerinin ve toplum açısından çok önemli sayılan sağlık hizmetlerinin yaydığı yüksek dışsallık özelliklerinden dolayı devletçe sübvansede edilmesi gerekmektedir. Yukarıda saydığımız bu hizmetlerin serbest piyasa sistemi içinde arz edilmesi durumunda ise devletin piyasa yetersizliklerini göz önüne alıp gerekli düzenlemelerin yapılması önerilmektedir (Poterba 1994-4).

2.1. Yüksek Öğretimin Kişisel ve Sosyal Getiri Oranları

Yükseköğretimin kişisel getiri oranı, öğrenci ve aileleri tarafından karşılanan maliyetlerin vergi sonrası gelir akımı ile oranlanması şeklinde hesaplanmaktadır. Bu maliyet hesaplamaları içinde kendi kazançları ile vazgeçilmiş kazançların yanı sıra, sosyal sınıf ve cinsiyet gibi unsurlarda yer almaktadır. Yükseköğretimin kişisel getirisi; lise ve üniversite mezunları arasındaki yaşamları boyunca elde edecekleri ücret ve gelir farkından, doğrudan “vergiler “ in çıkarılmasıyla bulunmaktadır (Meriç 1995: 22).

$$\sum_{t=0}^n \Delta Et = \sum_{t=0}^n (E - e)t$$

Et : Üniversite mezununun kazancı

et= Lise mezununun kazancı

Rekabetçi faktör piyasasında, işgücünün marjinal produktivitesinin parasal değerinin (VMP_L), ücret haddine eşit olduğu ön kabulü altında, eğitimin doğurduğu ücret farkları, işgücü verimliliğinin parasal değerlerinin farkına eşit olur (Akalin 2000: 234).

$$VMP_L = W \text{ ise } \Delta VMP_L = \Delta W = \Delta E \text{ t bulunur.}$$

Yükseköğretimin sosyal getirilerini hesaplamak için iki farklı metod kullanılabilir. İlk yol vergiden önceki eğitilmiş emek ile düz işçiliğin ücret farkını, eğitimin sosyal getirisi olarak kabul etmektir. Brüt ücretin, işgücünün marjinal verimlilik değerine eşit olduğu varsayımı altında, eğitimin sosyal getirisi olarak brüt ücret farkı esas alınmakta olup yükseköğretim için sosyal getiri hesaplamalarında lise mezunları ile olan ücret farkı analiz edilir. İkinci metoda göre ise brüt ücret farkına dışsallıklarında eklendiği bir hesaplama söz konusu olur (Akalin 2000: 239).

Eğitim hizmetlerinin taşıdığı yüksek pozitif dışsallıklardan dolayı yükseköğretimin sosyal getirisinin, kişisel getirisini aşacağı bir çok çalışmada vurgulanmaktadır. Godin ve Hers'e göre Denison'un, sosyal getiriler konusunda yaptığı çalışmada beşeri sermaye yatırımlarının ekonomik büyüme üzerindeki yadsınamaz etkisi açıkça ortaya çıkmıştır (Godin 2003: 1-6; Hers 1998: 39). Denison 'un hesaplamalarında, ABD'de verilere dayanılarak, 1929–1957 yılları arası için kişi başına gelirin ortalama olarak % 1.60 oranında artmıştır. Bu artışın % 0.58'i bilgideki ilerleme ile açıklanmaktadır (Akalin 2000: 239-240)

Eğitimin ve özelliklede yükseköğretimin kişisel ve sosyal getiri oranlarını ölçmeye yönelik daha birçok çalışma mevcuttur. Bu çalışmalarda da bireyin kendilerine ek bir gelir olarak geri dönecek getirilerin, eğitim sürecinin maliyetine (vazgeçilen gelirler de dahil olmak üzere) eşit olduğu noktaya kadar eğitim yatırımına devam edecekleri varsayılmaktadır. Eğitimin kişisel getirileri uzun dönemde bireylerin vergilenmiş gelirleri net kazançları olarak ölçülürken, sosyal getiriler vergi öncesi gelir olarak ölçülecektir (Hicks 1994: 51).

Sonuç olarak eğitimin sosyal getirileri açısından işgücünün artan verimliliğinden, tüm toplumun yarar sağlaması gibi, eğitimin hem maliyetleri hem de

yararları sosyal açıdan toplumu etkiler. Bu etkileme derecesi sosyal getiri oranları sayesinde ölçülebilir. Psacharopoulos’a göre (1981), 1958-1978 yılları arasında 44 ülkede farklı düzeylerde eğitim almış işgücünün kazançlarına dayalı olarak yaptığı çalışmasında, eğitimin kişisel ve sosyal getiri oranları ile ilgili temel 4 sonuca ulaşılmıştır. Bunlar; (Woodhall 1994: 21)

Hem kişisel hem de sosyal açıdan ele alındığında ilköğretim kademesinin getirileri diğer öğretim kademelerinde daha yüksek çıkmaktadır. Kişisel getiriler özellikle yükseköğretim kademesinde daha yüksektir. Gelişmekte olan ülkelerde eğitimden sağlanan getiriler, gelişmiş ülkelerin eğitim getirilerinden daha yüksektir. Eğitim yatırımlarının tüm getiri oranları, sermayenin ortalama fırsat maliyetinin % 10’dan fazladır.

3. Türkiye’de Yükseköğretim Hizmetlerinin Yeri ve Önemi

Yükseköğretim Kurumları bir ülkenin ekonomik, bilimsel, siyasal, sosyal, kültürel ve teknolojik kalkınmasında önemli görevleri olan temel kuruluşlardır. Bilindiği gibi her türlü olumsuz koşula rağmen hızlı bir kalkınma ve sanayileşme çabası içerisinde bulunan, geleneksel tarım toplumu kimliğinden sıyrılarak sanayileşmiş bir toplum haline dönüşme savaşı veren ülkemizde, yükseköğretim hizmetlerinin taşıdığı değer yadsınamaz. Şöyle ki tarım toplumundan, sanayi toplumuna geçişin temel aşamalarından biri yetişmiş insan gücü kaynaklarının varlığı ve potansiyel beşeri sermayenin en yüksek seviyede değerlendirilmesi ile mümkün olacaktır. Bu da ancak ve ancak eğitim hizmetlerinin her kademedede en kaliteli ve yeterli şekilde sunumu ile gerçekleşebilir.

Günümüzün çağdaş üniversiteleri sadece eğitim, öğretim yapan bilgi üreten, ve öğrenci yetiştiren kurumlar olmaktan çıkmış, toplumun ihtiyaç ve beklentilerini de göz önüne alarak, kendilerine tahsis edilen kaynaklar çerçevesinde hizmet veren, araştırmalar yapan ve bu araştırmalarla içinde bulundukları toplumu besleyen kurumlar haline gelmişlerdir.

“Bugün gelişmiş ülkelerdeki üniversiteler; klasik eğitim-öğretim hizmetlerini yürüten kurumlar olmaktan ziyade, sanayi ile entegre olmuş ve bilgi üreten “araştırma üniversiteleri” şekline dönüşmüş veya bu dönüşümünü tamamlamaya çalışan kurumlar halindedir. İlgili ülkelerde, dönüşümün sağlanması ve hızlanması yönünde hükümetlerce destek verilmektedir. Noll (1998) ; Amerikan üniversitelerinde devlet desteklerinin, büyük oranda AR-GE projelerine ait olduğunu ortaya koymuştur. Bu desteklerin sonuçları itibarıyla topluma nasıl yansıdığı da detaylı olarak takip edilmektedir. Rowley ve Sherman (2001); son 10 yıl içinde konuyla ilgili gelişmeleri, “stratejik bir değişim” olarak değerlendirmişlerdir. Meyerson (1998) ; bu değişimin mutlak surette tamamlanması gerektiğini belirterek, gelişmiş ve gelişmekte olan diğer bazı ülkeler için model olabileceğini ifade etmiştir. Winston (1998) ise, üniversitelerdeki dönüşümün mutlaka sağlanması gerektiğini, ancak yükseköğretim kurumlarının bir şirket gibi yönetilemeyeceğini ifade ederek, kurum içindeki bazı dengelerin mutlak surette korunması

gerektiği hususunun altını çizmiştir” (Tosun 2004: 37).

Bilindiği üzere eğitimin özellikle yükseköğretimin ekonomideki temel işlevleri; (Mutlu 2000: 10)

Bir ülkede bireylerin, dolayısıyla devletin zenginliği yükseköğretimde okullaşma oranlarına bağlıdır.

Yükseköğretimde okullaşma oranı yükseldikçe, fert başına milli gelirde o oranda yükselmektedir.

Bireylerin eğitim düzeyi yükseldikçe, kişisel gelirleri de artmaktadır.

Eğitimin işlevi yalnız ekonominin motoru olmaktan ibaret değildir. Ülkenin sosyal ve kültürel gelişmesi de eğitime bağlıdır. Ülkelerin gelişme kriterlerini belirleyen ‘İnsansal Gelişme’de eğitimle sağlanır. Nüfus artış hızı, yaşam süresi, çocuk ölümleri, teknoloji kullanımı, kız çocuklarının okullaşma oranları da eğitimle kazanılır ve yükseltilir. Toplum olarak gelişmenin ve demokratik siyasal ve sosyal hayatta ilerlemenin temel yolu eğitimden geçmektedir. Üniversitelerin piyasa koşullarına duyarlı olması ve birim maliyet kavramı ile kaynak kullanım verimliliğine önem vermesi çağdaş üniversite tanımının gereklerindendir (Mutlu 2000: 10).

Yukarıda da ifade ettiğimiz gibi Türkiye’de çağdaş eğitimin daha da özele indirgersek çağdaş yükseköğretim kurumlarının tesis edilmesi bir anlamda birey merkezli, fırsat eşitliğini ihlal etmeyen ve sağlıklı eğitim ortamının tesis edildiği bir yapının uygulanması ile mümkün olabilir. Ülkemizde özellikle çağdaş eğitimin temel sorunlarını şu şekilde aktarabiliriz;

1. Sürekli artan nüfus karşısında eğitim kurumlarının yetersizliği
2. Çağın gerektirdiği hızlı bilgi ve enformasyon düzeyinin yakalanmasındaki güçlükler
3. Eğitimin sosyo-ekonomik ilişkiler değerinin artması
4. Özellikle yükseköğretimde artan sosyal talebe ulaşmadaki kaynak yetersizlikleri
5. Geleneksel yapıdan doğan sorunlar
6. Finansman konusunda yaşanan darboğazlar ve özel sektörün mali katkısının sağlanmasındaki güçlükler.

Yükseköğretim kurumlarının taşıdıkları evrensellik niteliklerinden dolayı tüm

dünyanın ortak kurumlarıdır. Bu açıdan yükseköğretim kurumlarının taşıdıkları sorumluluk sadece ulusal boyutta ülkeye değil, tüm dünyaya hizmet edecek, bilimsel güce, geniş bir dünya görüşüne sahip, insan haklarına saygılı bireyler yetiştirmektir. Bu bağlamda ülkemizin sahip olduğu yükseköğretim kurumlarının işlevleri, diğer ulusların olduğu gibi tüm dünyaya karşı bir sorumluluk taşımaktadır.

4. Yükseköğretim Hizmetinin Finansmanı

Yükseköğretim malının taşıdığı yarı kamusal mal olma niteliği bu malın finansmanında kaçınılmaz olarak hem devleti hem de özel sektörü üretim yapmaya itmektedir. Ancak bizim ülkemiz gibi gelişmekte olan birçok ülkede kamu fonlarının yetersizliği nedeniyle yükseköğretim malının sunulmasında sınırsız arz söz konusu olamamaktadır. Günümüzde hala birçok ülkede yükseköğretimin finansmanında ağırlıklı olarak devleti görmekteyiz. Sadece kamu üniversitelerinin değil, aynı zamanda özel üniversitelerin bütçeleri içinde de kamu kaynakları önemli bir yer tutmaktadır.

Ekonomik gelişmenin temel unsuru olarak kabul edilen kaliteli eğitim talebi hızla artmaktadır. Bu artışa paralel olarak yükseköğretim kurumlarının kalitelerinden ödün vermeden ve evrensellik boyutlarını kaybetmeden var olabilmeleri ve bu talebe karşılık verebilmeleri ancak finansman yelpazelerinin genişletilmesi ile mümkün olabilecektir. Bu açıdan kamu finansmanı yani vergilerle finansman ve yükseköğretimin kişisel faydasının bir kısmının karşılığı olarak öğrencilerden talep edilen harç ücretleri ya da ikisinin birleşimi olan karma finansman çoğu zaman kurumların gelişip rekabetçi düzende yerlerini almalarını engellemektedir.

Günümüzde yükseköğretim kurumları eğitim, araştırma ve toplumsal hizmetler fonksiyonlarının yanında, toplumların sosyo-ekonomik, siyasal, kültürel, bilimsel ve teknolojik gelişimi için bilgi üretme, üretilen bilgileri aktarma ve yine toplumu ileriye taşıyacak düzey ve standartlarda kazanılan bilgileri her alanda uygulamaya dökme işlevini gerçekleştiren kurumlar olarak tanımlanmaktadır.

Devletin eğitimin diğer kademelerinde olduğu gibi yükseköğretim hizmetleri konusunda da yatırım ve harcamalar yapması; bu hizmetin sürekli vurguladığımız üzere pozitif dışsal ekonomilere yol açması ve toplumun bu hizmetten yarar sağlaması nedeniyledir. Özellikle devletin, fırsat eşitliği ve adalet yaklaşımıyla yeterli gelire sahip olmayan ebeveynlerin çocuklarının da hizmetin tüketimi kapsamına alınması söz konusudur. Bu nedenlerle dünyanın birçok ülkesinde, özellikle yeterli özel kaynak ve sermaye birikimine sahip olmayan gelişmekte olan ülkeler de kamu ekonomisi üretici birimleri eliyle yükseköğretimin finansmanı sağlanmak durumundadır. Bu durum yükseköğretim karma malının finansman yönünden “tam kamusal mal” şekline dönüşmesine neden olmaktadır. Sosyal fayda ve maliyet unsurları dikkate alarak yükseköğretim hizmetinin tümüyle devletçe finanse edildiği bu sistemde, devlet yükseköğretimin örgütlenmesini de bizzat kendisi üstlenmiştir. Finansmanın kaynağı diğer

tam kamusal mallarda olduğu gibi devletin asli gelir kaynağı olan vergilerdir.

Bilindiği üzere sosyal bir yatırım olarak eğitim, iktisadi ve büyüme gelişme üzerinde önemli etkilere sahiptir. Özellikle yükseköğretim son derece önemli ve pahalı bir hizmettir (Aslan 2002: 225).

Temel olarak hepimizin bildiği üzere ekonomik hayatta kaynaklar sınırsız ölçüde tüketilecek kadar bol ve bedava değildir. Ayrıca kaynakların belli bir fırsat ve vazgeçme maliyeti taşıdıkları biliniyorken, her türlü kamusal hizmetin arzında ve finansmanında etkinlik sağlanması amacının başarılabilmesi için kamu sektörünün üzerine büyük bir sorumluluk binmektedir.

“Weidman(1995), Heath(1998), Berger ve Kotsal(2002)’a göre ülkeler, ciddi tüketim, yatırım ve büyüme etkileri bulunan eğitim için önemli miktarda kaynak ayırmak ve bunu sağlayacak mekanizmaları oluşturmak zorundadır. Ayrıca hizmetin pahalı ve ihtiyacın fazla olması, kaynakların etkin bir şekilde kullanılması konusunda son derece dikkatli olunmasını gerektirir. Bu durum, kronik bütçe açıkları ve ağır bir borç yüküne rağmen, iktisadi gelişmeleri hızlandırmak ve tamamlamak için çok daha fazla kaynağa ihtiyaç duyan gelişmekte olan ülkeler için özellikle önemlidir” (Aslan 2002: 226).

Günümüzde artık birçok gelişmekte olan ülkede teknik olarak serbest piyasa sistemi içinde üretilebilecek ve fiyatlandırılabilir nitelikte olan eğitim ve sağlık gibi hizmetlerin finansmanında kamunun yükünü hafifletmek amacıyla özel fonlarında kullanılması söz konusu olmaktadır. Özellikle yükseköğretim gibi yarı kamusal nitelikteki bir malın finansmanında, hizmet maliyetlerinin kamu sektöründen ziyade bu malın kişisel faydalarını elde eden öğrencilere kaydırılması amaçlanmaktadır.

Yükseköğretimin finansmanı konusunda özellikle 1980’li yıllardan sonra yaşanan dar boğazlar birçok ülkede alternatif finansman yöntemleri devreye sokularak çözülmeye çalışılmıştır. Bunlardan en önemlisi öğrencilerin finansmana katılım paylarının arttırılması şeklinde olmuştur. Bu bağlamda kamunun ve yükseköğretim hizmetlerinden doğrudan yararlananların üniversitenin finansmanına katılım payları zaman içinde, ülkelerin ekonomik gelişme düzeyi ve konjonktüre bağlı olarak değişmiştir.

Ancak unutulmamalıdır ki, yükseköğretimin kamu kaynaklarıyla finansmanında, kaynakların etkin ve verimli kullanımı çok büyük önem taşımaktadır.

Yükseköğretim yarı kamusal malının taşıdığı yüksek dışsallık etkileri ve toplumun gelişmesine yaptığı katkı nedeniyle yükseköğretime kamunun kaynak ayırmak zorunluluğu yadsınamaz bir gerçekliktir. Ülkelerin gelişmesinde nitelikli işgücü ve beşeri sermaye birikimine olan talep son yıllarda yükseköğretime kamu tarafından daha fazla kaynak ayrılmasına neden olmuştur. Kamu bütçesinden ayrılan kaynakların, toplumdaki tüm vergi mükellefleri olduğu kabul edildiğinde kamu kaynaklarının etkin bir şekilde

tahsis edilmesinin önemi bir kez daha ortaya çıkar.

Sosyal tercihlerin belirlenmesinde öğrenci ve ailelerin ileride yükseköğretim sayesinde elde edileceğini düşündükleri olanakların geniş olması da belirleyici olmaktadır. Özellikle bir sosyal statü kazanma yolu olarak görülen üniversite diploması özellikle düşük gelir grubundaki ebeveynlerin çocuklarının yükseköğretim görmesi konusundaki isteklerini güçlendirmektedir.

Yükseköğretimin finansmanını etkileyen faktörlerden bir diğeri ise ekonomik faktörlerdir. Ülkelerin milli gelirlerinin büyümesinin ve kalkınmasının eğitim hizmetlerinin yaygınlaştırılması ile gerçekleşeceğinin genel kabul görmesi, globalleşen ve ekonomik rekabetin keskinleştiği bir dünya düzeyinde nitelikli işgücünün taşıdığı önemin ortaya çıkması kamunun bu alana müdahalesini bir anlamda gerekli kılmaktadır.

Yükseköğretimin finansmanını etkileyen faktörlerden sonuncusu, özellikle ülkemiz için geçerli olan siyasi tercihler olmaktadır. Her dönemde iktidar partilerinin, seçmenlerin parasız yükseköğretim konusundaki bitmez tükenmez taleplerini karşılama istekleri mevcut devlet yükseköğretim kurumlarına yenilerini eklemektedir. Bu durum yükseköğretimin kamu kaynaklarıyla finansmanı konusunda sıkıntılar yaşayan ülkemiz için, sorunun gitgide içinden çıkılmaz bir hal almasına neden olmaktadır.

Kaynakça

- Akalın, G. (1997), “Üniversite Harçları: Türkiye’de Yükseköğretim Hizmetinin Fiyatlandırılması.” *Amme İdaresi Dergisi*, Cilt: 30, Sayı: 3.
- Akalın, G. (2000), *Kamu Ekonomisi*, Akçağ Yayınları, 314 , Ankara.
- Aslan, M. H. (2002), “Eğitim Finansmanın Ekonomi Politikası.” *Liberal Düşünce*, Sayı: 27
- Barr, N. (1998), *The Economics of the Welfare State*, Third Edition Oxford University Press”.
- Benson, C. (1994), “Eğitimin Finansmanı.” *Eğitim Ekonomisi Seçilmiş Yazılar*(Çev: Yüksel Kavak , Berrin Burgaz), Pegem Yayın No: 14 , Ankara.
- Bowen, W. G. (1964), “Assessing the Economic Contribution of Education” *Economics of Education*,” *The Economics of Education* , Ed. By M. Blaug Penguin Books, 1964.
- Coombs, P. and J. Hallak (1994), “Bir Sistem Olarak Eğitim.” *Eğitim Ekonomisi Seçilmiş Yazılar* (Çev: Yüksel Kavak, Berrin Burgaz). Pegem Yayın No: 14 , Ankara.
- Erdoğan, İ. (2001), “Ulusal Kalkınma ve Eğitim İlişkisi” *Liberal Düşünce Dergisi* 6 Sayı: 21.
- Godin, B. (2004), “The New Economics and Diminishing Returns of Statistics.” <http://www.csiic.ca/PDF/Godin_21.pdf 2003> APRIL 2004.
- Hers, J. (1998), “Human Capital and the Economic Growth”

- <http://www.cpb.nl/nl/cpbreport/1998_2/s2_5.pdf> APRIL 2004.
- Hicks, N.L. (1994), “Eğitim ve Ekonomik Büyüme” *Eğitim Ekonomisi Seçilmiş Yazılar* (Çev: Y. Kavak , B. Burgaz) Pegem Yayın No: 14 , Ankara 1994.
- Meriç, M. (1995), “Türkiye’de Yükseköğretim Hizmetlerinin Finansmanına Alternatif Yaklaşımlar”, (Yayımlanmamış Doktora Tezi) İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Maliye Anabilim Dalı.
- Mutlu, L. (2000), *Yükseköğretimin Finansmanı: Yasal Düzenleme İçin Öneriler* Yayın No: TÜSİAD – T/ 2000-10/287.
- Poterba, J. (1994), “Government Intervention in the Markets For Education and Health Care: How and Why?” *NBER Working Papers Series* No: 4916 , 1994.
- Tosun, H. (2004), *Yüksek Öğretimde Mevcut Durum Performans Değerlendirme ve Yeniden Yapılanma*, ATO.
- Woodhall, M. (1994), “Eğitim Ekonomisi: Toplu Bir Bakış” *Eğitim Ekonomisi Seçilmiş Yazılar* (Çev: Y. Kavak, B. Burgaz), Pegem Yayın No: 14 , Ankara.
- Yaşar, B. (2002), “Vakıf Üniversitelerinin Türk Yükseköğretim Sistemindeki İşlevlerinin ve Eğitim Programlarının Değerlendirilmesi” (Yayımlanmamış Doktora Tezi), Gaziantep Üniversitesi.

2000 Kasım ve 2001 Şubat Krizlerinin Sermaye Piyasası Aracılık Sektörüne Etkileri

Mustafa Gümüş

mustafa.gumus@spk.gov.tr

The Responses of Brokerage Houses to the November 2000 and February 2001 Financial Crisis

Abstract

The concept of crisis, which may be defined as the sudden and unexpected rise of a condition has been very common in the financial field lately. While inter-related economical structures because the crises extend within the country, the financial liberalization causes international financial crisis.

In Turkey confronted economical crisis for various reasons in 1994. November 2000 and February 2001. These crises affected the banks as well as the brokerage houses in a very negative way. There are many studies and investigations on the responses of the banking sector towards these crises and the degree of how much they have been affected from such crises. However there is no sufficient study about the intermediation sector (sector).

From this point of view the responses of brokerage houses to the crisis, the degree of how much they have been affected from these crisis have been studied based basically on financial structures, and the effects of the crisis on the functional structure of intermediary institutes and the sector has been investigated.

Key Words : Brokerage House, Financial Crisis, Capital Adequacy, Crisis, Capital Market.

JEL Classification Codes : G24.

Özet

Ani ve beklenmedik şekilde ortaya çıkan durum olarak ifade edebileceğimiz kriz kavramı ile son dönemde finansal alanda sıkça karşılaşılmaktadır. İç içe geçmiş mali yapılar ulusal krizlerin ülke içinde yayılmasına neden olurken, finansal liberalizasyon uluslararası finansal krizlere yol açmaktadır.

Türkiye’de de çeşitli nedenlerle 1994. 1998. Kasım 2000 ve Şubat 2001 yıllarında finansal krizler yaşanmıştır. Söz konusu krizlerden gerek bankalar gerek aracı kurumlar oldukça olumsuz etkilenmiştir. Bankacılık sektörünün krizler karşısında gösterdiği tepkiler ve etkilenme derecesine ilişkin olarak ülkemizde pek çok çalışma bulunurken, aracılık sektörüne ilişkin yeterli çalışma bulunmamaktadır.

Bu noktadan hareketle, çalışmada aracılık sektörünün krizler karşısındaki tepkileri, krizlerden etkilenme dereceleri temel olarak mali yapılar üzerinden incelenmiş, krizlerin aracı kurumların ve sektörün faaliyet yapısına olan etkileri değerlendirilmiştir.

Anahtar Sözcükler : Aracı Kurum, Finansal Kriz, Sermaye Yeterliliği, Kriz, Sermaye Piyasası.

1. Giriş

Ani ve beklenmedik şekilde ortaya çıkan durum olarak ifade edebileceğimiz kriz kavramı ile son dönemde finansal alanda sıkça karşılaşılmaktadır. İç içe geçmiş mali yapılar ulusal krizlerin ülke içinde yayılmasına neden olurken, finansal liberalizasyon uluslararası finansal krizlere yol açmaktadır.

Ülkemizde de makro ekonomik dengesizlikler, aşırı borç stokları, finans sektörünün güçlü ve şeffaf olmayan mali yapısı, yüksek faiz oranları gibi nedenlere bağlı olarak 1994, 1998, Kasım 2000 ve Şubat 2001 yıllarında finansal krizler yaşanmıştır. Söz konusu krizlerden gerek bankalar gerek aracı kurumlar¹ oldukça olumsuz etkilenmiştir. Bankacılık sektörünün krizler karşısında gösterdiği tepkiler ve etkilenme derecesine ilişkin olarak ülkemizde pek çok çalışma bulunurken, aracılık sektörüne ilişkin yeterli çalışma bulunmamaktadır.

Bu noktadan hareketle, çalışmada aracılık sektörünün krizler karşısındaki tepkileri, krizlerden etkilenme dereceleri temel olarak mali yapılar üzerinden incelenerek, krizlerin aracı kurumların ve aracılık sektörün faaliyet yapısına olan etkileri de krizlerin sektöre olan sonuçları olarak görüldüğünden ayrıca değerlendirilecektir.

2. Finansal Kriz, Nedenleri, Dinamikleri

‘Kriz’ sözcüğü Yunanca ve Latince köklerden gelmekte olup, karar vermek anlamına gelmektedir. Günümüzde alışlagelmiş kullanım biçimi ile kriz sözcüğünün ifade ettiği anlam ise ‘bir süreçte ani dönüşüm noktası, ekonomi ve politika alanında istikrarsız ve tehlikeli bir durumu ifade eden güç dönem’ olarak verilmektedir (Collins, 1986: 369).

Aktan ve Şen (2002:1225) ise krizi aniden ve beklenmedik bir şekilde ortaya çıkan olumsuz gelişmeler olarak ifade etmekte ve krizlerin belli başlı temel özelliklerini şu şekilde sıralamaktadır;

- Önceden bilinmemesi ya da öngörülememesi,
- Kişiler ve organizasyonlar için hem bir tehdit hem de yeni fırsatlar yaratması,
- Kısa ya da uzun süreli olabilmesi,

¹ Çalışmada yer alan aracı kurum ifadesi borsa aracı kurumları için kullanılacaktır.

- Sirayet etkisinin bulunması.

Finansal krizlerin oluşabilmesi ve diğer ülkelerin finans yapılarını etkileyebilmeleri için öncelikle buna uygun bir finansal yapının ülkede oluşturulmuş olması gereği açıktır. Bu yapı hâlihazırda her alanda olduğu gibi finans sektöründe yaşanan globalleşme ya da finansın uluslararasılaşması olarak ifade edebileceğimiz finansal liberalizasyon ile mümkün olmaktadır. O halde bir ülkede finansal krizin yaşanabilmesi için temel şart ülkede finansal liberalizasyonun gerçekleştirilmesidir.

Finansal liberalizasyon temel şartının gerçekleştirilmesinin yanı sıra ülke içerisinde de sistemik risk olarak ifade edebileceğimiz firma ya da kuruluşların birbirlerinin mali yapılarından etkilenmesini sağlayacak iç içe geçmiş bir finansal yapının bulunması şarttır.

Yukarıda ana nedenler olarak ifade edebileceğimiz nedenlere ek olarak Mishkin, finansal yapıda asimetrik bilgi dağılımının artmasına ve sonuç olarak finansal krize yol açan etkenleri;

- Finansal sektör kuruluşlarının bilânçolarında ortaya çıkan olumsuzluklar,
- Faiz oranındaki artış,
- Artan belirsizlik,
- Varlık fiyatlarındaki düşüş sonucunda finans sektörü dışında kalan kuruluşların bilânçolarında ortaya çıkan olumsuzluklar,

ana başlıkları şeklinde ifade etmektedir (Mishkin, 2000:3).

Gelişmekte olan ülkelerde yaşanan finansal krizler belirli aşamalarda gerçekleşmektedir. İlk safhada finansal liberalizasyon yer almakta, liberalizasyon sonucunda artan kredi hacmini hisse senedi ve gayrimenkuller gibi varlık fiyatlarında yaşanan artışlar izlemektedir. Varlık fiyatlarında yaşanan artışlar birkaç ay sürebileceği gibi birkaç yıl da devam edebilmekte ve balon (asset price bubble) şişmektedir. İkinci safhada, fiyat balonu sönmekte, varlık fiyatlarında birkaç gün sürebileceği gibi aylar da sürebilen olağanüstü düşüşler yaşanmaktadır. Son safhada ise, şişkin fiyatlardan varlık satın almak üzere borçlanma yoluna giden firmalar temerrüde düşmekte, hatta iflasa sürüklenmektedir. Yaşanan temerrütler ile bankacılık ve döviz kuru krizleri reel ekonomiyi de krize sürüklemektedir.

Diğer taraftan finansal krizleri bankacılık temelinde aşamalandırırsak, finansal kuruluşların mali yapılarındaki bozulmalar krizin ilk aşamasını, ilk aşamanın desteklediği döviz kuru krizi ikinci aşamayı ve ikinci aşamanın yarattığı finansal kuruluşların mali bünyelerindeki olumsuzluklar sonucu tüm ekonomik aktiviteleri etkileyen ve yıkıcı etkisi

olan üçüncü aşamasını oluşturmaktadır.

Higgins ve Osler (1997:110-134) tarafından 18 OECD ülkesi üzerinde yapılan çalışmada, 1984-1989 yılları arasında hisse senedi fiyatlarında diğer OECD ülkelerine göre % 12'nin üzerinde değer artışı ve 1989-1993 yıllarındaki dönemde ise % 5'in üzerinde değer kaybı yaşandığı tespit edilmiş olup, hisse senedi fiyatlarında yaşanan ve ekonomik olmayan fiyat artışlarının (balon) sonrasında yaşanan düşüşlerin, ekonomik aktivitenin aşırı oranda daralmasına ve ekonomik büyümenin olumsuz etkilenmesine neden olduğu sonucuna varılmıştır.

1990'lı yılların başlarında, Meksika'da devlet bankalarının özelleştirilmesi ve zorunlu karşılıkların kaldırılması ile başlayan liberalizasyon süreci sonunda bankacılık sektörü tarafından açılan toplam kredi miktarının GSYİH'ya oranı %10'dan %40'lara kadar yükselmiş, Meksika Borsasında dikkat çeken değer artışları görülmüş, ancak siyasi alanda yaşanan istikrarsızlıklar sonucunda bir anlamda balon sönmeye başlamış ve sonuç olarak yaşanan bankacılık ve döviz kuru krizleri ülkede resesyon yaşanmasına neden olmuştur.

Kaminsky ve Reinhart (1999: 473-500) tarafından 15 GOÜ ve 5 gelişmiş ülke üzerinde yapılan çalışmada ise, finansal krizlerin özellikle kontrolsüz şekilde gerçekleştirilen liberalizasyon süreçleri ve kredi hacminde yaşanan artışlar sonucunda ortaya çıktığı, bu durumu hisse senedi fiyatlarında, normal dönemlere oranla ortalama % 40'dan fazla değer artışlarının takip ettiği, menkul kıymet ve diğer varlık fiyatlarında da aynı durumun yaşandığı ve bir noktada yaşanan fiyat balonunun sönmeye başlaması ile borsalar ve diğer piyasalarda çöküşlerin yaşandığı tespit edilmiştir.

3. Finansal Krizlerin Aracı Kurumlar Üzerindeki Etkisi

Finansal krizlerin aracı kurumlar ve aracılık sektörüne olan etkilerinin incelenmesinde aracı kurumların bilanço ve gelir tabloları, İMKB verileri, TSPAKB verilerinden faydalanılacaktır. Finansal krizlerin aracı kurumlar üzerindeki etkilerini mali yapıya olan etkiler ile faaliyetlerine ve faaliyet yapısına olan etkiler olarak iki ayrı başlık altında incelemek mümkündür.

3.1. Finansal Krizlerin Aracı Kurumların Mali Yapıları Üzerindeki Etkileri

Finansal krizlerin mali yapı üzerindeki etkilerinin incelenmesinde 2 farklı veri seti kullanılacaktır. Bunlar TSPAKB tarafından yayımlanan 1999-2003 yılları arasındaki bilanço ve gelir tablolarıdır.

3.1.1. Bilânçonun Aktif Yapısındaki Gelişmeler

30 Haziran 1999 tarihinden itibaren aracı kurumların konsolide bilânçolarında yer alan ana hesap gruplarında meydana gelen değişiklikler, kriz dönemleri dikkate alınarak aşağıda açıklanmaktadır.

3.1.1.1. Hazır Değerler

Aşağıda hazır değerlerin TL. değerlerinin gelişimi ve aktif toplama olan oranları ayrı iki tablo halinde verilmektedir.

Tablo 1
Hazır Değerler Kaleminin Gelişimi

(Milyon TL.)

Dönem	Hazır Değerler	Kasa	Banka	Diğer Hazır Değerler
30.06.1999	24.774.178	423.751	19.461.614	4.888.813
31.12.1999	53.558.205	1.434.873	49.790.828	2.332.504
30.06.2000	82.746.434	1.126.431	69.047.792	12.572.211
31.12.2000	76.727.358	915.926	73.840.728	1.970.704
30.06.2001	137.076.664	1.708.517	122.967.211	12.400.936
31.12.2001	118.807.405	1.456.899	109.258.091	8.092.415
30.06.2002	105.252.272	5.701.049	89.550.316	10.000.908
31.12.2002	158.420.808	1.608.843	149.640.322	7.171.643
31.03.2003	113.112.939	4.162.117	100.251.656	8.699.166

Kaynak: TSPAKB (Türkiye Sermaye Piyasası Raporu 2001-2002-2003/www.tspakb.org.tr)

Tablo 2
Hazır Değerler Kaleminin Gelişimi

(Toplam Aktife Oranlar)

Dönem	Hazır Değerler	Kasa	Banka	Diğer Hazır Değerler
30.06.1999	0.094434	0.001615	0.074184	0.018635
31.12.1999	0.117756	0.003155	0.109473	0.005128
30.06.2000	0.123292	0.001678	0.102881	0.018733
31.12.2000	0.114673	0.001369	0.110359	0.002945
30.06.2001	0.156224	0.001947	0.140143	0.014133
31.12.2001	0.125065	0.001534	0.115013	0.008519
30.06.2002	0.114280	0.006190	0.097231	0.010859
31.12.2002	0.158950	0.001614	0.150140	0.007196
31.03.2003	0.11511	0.00424	0.10202	0.00885

Kaynak: TSPAKB (Türkiye Sermaye Piyasası Raporu 2001-2002-2003 /www.tspakb.org.tr)

Yukarıdaki tablolardan görüleceği üzere Hazır Değerler Hesap Grubu aracı kurumların aktif toplamalarının yaklaşık %10-11'ine tekabül etmektedir. Ancak Kasım 2000 ve Şubat 2001 döneminde aracılık sektörünün bu oranı %15'lere kadar artırdığı görülmektedir. Kriz döneminde aracı kurumların likit kaldıkları, uzun vadeli plasmanlar gerçekleştirmedikleri ve vade uyumsuzluğu riskine karşı gerekli önlemleri kısa sürede aldıkları anlaşılmaktadır.

Kriz döneminde hazır değerlerdeki artış büyük ölçüde bankalar kaleminden kaynaklanmış olup, bu yükselen faiz hadlerine bağlı olarak aracı kurumların bankalardaki artan TL mevduatlarından ya da kendilerini döviz kuru riskine karşı korumak amacıyla tuttukları yabancı para hazır değerlerden kaynaklanmaktadır.

3.1.1.2. Menkul Kıymetler

Menkul kıymetler kaleminde yer alan hisse senetleri ile kamu borçlanma araçları ülkemizde faaliyette bulunan finansal kuruluşların en temel hesap kalemleri arasında yer almaktadır. Bu çerçevede kriz öncesi ve sonrası ile kriz sürecinde aracılık sektörünün sahip olduğu menkul kıymet portföylerinin gelişimi büyük önem taşımaktadır. Aşağıdaki tablolarda menkul kıymetler hesap grubunda yer alan kalemlerin TL değerlerinin gelişimi ve aktif toplama olan oranları iki ayrı tablo halinde verilmektedir.

Tablo 3
Menkul Kıymetler Kaleminin Gelişimi

(Milyon TL.)

Dönem	Menkul Kıymetler	Hisse Senetleri	Kamu Kesimi Borçlanma Araçları ²	Diğer Menkul Kıymetler
30.06.1999	119.575.105	10.931.333	88.558.984	20.345.287
31.12.1999	223.594.445	41.355.399	106.208.708	74.606.115
30.06.2000	281.210.517	55.179.616	164.069.126	63.144.675
31.12.2000	288.030.232	31.413.677	193.248.589	70.081.240
30.06.2001	331.514.362	28.744.103	286.822.273	17.212.337
31.12.2001	306.510.272	51.507.672	244.706.979	10.433.951
30.06.2002	320.598.479	47.164.711	271.838.909	8.648.891
31.12.2002	341.566.946	52.960.839	283.578.122	8.419.582
31.03.2003	376.264.222	37.314.537	315.291.217	24.573.908

Kaynak: TSPAKB (Türkiye Sermaye Piyasası Raporu 2001-2002-2003/www.tspakb.org.tr)

² Sermaye Piyasası Kurulu Karar Organı'nın 05.07.2001 tarihinde aldığı karar uyarınca teminat ya da blokaj yükümlülüğü nedeniyle aktifte bulunan menkul kıymetler bağlı menkul kıymetler hesabında izlenmekte olup, tabloda yer alan kamu borçlanma araçları bağlı menkul kıymetlerin eklenmiş halidir.

Yukarıdaki tablodan görüleceği üzere Menkul Kıymetler Hesabı 31.12.2001 tarihine kadar TL. bazında sürekli olarak artmış, bu tarihten sonra ise bir dönem düşüş göstererek artmaya devam etmiştir. Aracılık sektörünün ara mali tabloları yıllık tablolarla karşılaştırdığında, aracı kurumların yıllık tutarlara oldukça yakın ya da daha fazla menkul kıymet bulundurduğu gözlenmektedir. Diğer taraftan tabloda dikkat çekici artış 31.12.1999. 30.06.2000 ve 30.06.2001 döneminde gerçekleşmiş olup, bu aracı kurumların istikrar programı dönemindeki faiz düşüşü ile Kasım 2000 ve Şubat 2001 krizinde yükselen faizlere bağlı olarak fiyatları düşen kamu menkul kıymetlerindeki fiyat artışı beklentilerinin açık bir göstergesidir.

Diğer taraftan hisse senetleri incelendiğinde, kriz öncesinde hisse senetleri portföyünün 55 trilyon TL.'ye kadar yükseldiği, kriz döneminde ve sonrasında ise yarı oranında azaldığı, 2001 yılının sonundan 2002 yılına kadar geçen dönemde ise istikrar ve yükseliş beklentisiyle 50 trilyon TL. civarında seyrettiği, ancak beklentilerin satın alınamamasına bağlı olarak 2003 yılının ilk 3 aylık döneminde 37 trilyon TL. seviyesine gerilediği görülmektedir.

Tablo 4
Menkul Kıymetler Kaleminin Gelişimi

(Toplam Aktife Oranlar)

Dönem	Menkul Kıymetler	Hisse Senetleri	Kamu Kesimi Borçlanma Araçları	Diğer Menkul Kıymetler
30.06.1999	0.455798	0.041668	0.337570	0.077552
31.12.1999	0.491609	0.090927	0.233517	0.164034
30.06.2000	0.419003	0.082218	0.244463	0.094085
31.12.2000	0.430477	0.046950	0.288821	0.104740
30.06.2001	0.377821	0.032759	0.326886	0.019617
31.12.2001	0.322655	0.054221	0.257596	0.010984
30.06.2002	0.348098	0.051210	0.295156	0.009391
31.12.2002	0.342707	0.053138	0.284525	0.008448
31.03.2003	0.382896	0.037970	0.320848	0.02501

Kaynak: TSPAKB (Türkiye Sermaye Piyasası Raporu 2001-2002-2003/www.tspakb.org.tr)

Aracı kurumların portföylerindeki hisse senedi oranlarında bir artışın olmaması, Borsa'da geleceğe ilişkin olumlu beklentilerinin olmadığı, kamu borçlanma araçlarında artış olması ise faiz oranlarında indirim beklentisinin bir göstergesi olarak algılanabilecektir.

3.1.1.3. Kısa Vadeli Ticari Alacaklar

Aracı kurumların öz sermaye ya da borçlanma yoluyla sahip oldukları nakdi, maddi ya da maddi olmayan varlıklar ile menkul kıymetler dışında plase edebilecekleri diğer bir alan ticari borç vermektir. Ticari borç ise belirli bir getiri karşılığında verilmekte

olup, kriz döneminde likit kalabilmeyi başaran aracı kurumların kullanması muhtemel önemli enstrümanlardan birisi olarak karşımıza çıkmaktadır. Diğer taraftan kriz döneminde verilen borçların da geri alınabilmesi temel problemlerden birisini teşkil etmekte olup, bu açıdan bilançoda yer alan alıcılar hesap kaleminin gelişimi önem arz etmektedir.

Aracı kurumların kısa vadeli ticari alacaklar hesabının gelişimine ilişkin TL. verileri ile bu verilerin aktif toplamına olan oranları aşağıdaki tablolarda verilmektedir.

Tablo 5
Kısa Vadeli Ticari Alacaklar Kaleminin Gelişimi

(Milyon TL.)

Dönem	Kısa Vadeli Ticari Alacaklar	Alıcılar	Diğer Kısa Vadeli Ticari Alacaklar	Şüpheli Alacaklar Karşılığı
30.06.1999	58.095.031	33.127.425	22.893.111	-3.562.978
31.12.1999	88.730.328	57.730.982	31.592.645	-5.388.359
30.06.2000	198.816.931	119.365.260	78.146.116	-4.800.906
31.12.2000	138.515.875	47.259.774	104.993.898	-21.273.308
30.06.2001	160.223.584	73.449.133	93.429.957	-19.462.323
31.12.2001	221.966.829	112.674.750	120.977.094	-15.759.731
30.06.2002	187.841.074	86.579.410	113.137.194	-16.998.831
31.12.2002	204.367.869	132.779.834	83.615.619	-17.444.688
31.03.2003	168.339.019	107.526.552	72.820.125	-14.707.273

Kaynak: TSPAKB (Türkiye Sermaye Piyasası Raporu 2001-2002-2003/www.tspakb.org.tr)

Tablodan görüleceği üzere kısa vadeli ticari alacaklar hesap grubu TL. bazında kriz dönemi ile 31.12.2000, 30.06.2002 ve 31.03.2003 dönemleri hariç artış göstermiştir. Bu artış hesap grubunun içinde yer alan kalemlerde benzerlik göstermemiştir. Kriz sonrasında müşterilerden olan alacaklar hesabı %50 oranında düşüş göstermiştir. *Bu düşüş, müşterilerden olan alacakların kısa sürede nakde çevrilebildiğinin ve aracılık sektöründe teminatlandırma işlevinin başarıyla uygulandığının önemli bir göstergesidir.* Diğer taraftan aynı dönemde (30.06.2001) diğer kısa vadeli ticari alacaklar olarak ifade edilen ve aracı kurumların bankalar ya da Takasbank'tan olan alacaklarının değerlendirildiği tutarları gösteren hesap kaleminde artış görülmektedir. Kriz sonrası dönemde aracı kurumlar 1 yıl kadar süreyle bu enstrümana başvurmuşlardır. Ayrıca, Kasım 2000 ve Şubat 2001 krizlerinde yeterli ölçüde teminatlandırılmadığı ya da tahsil etme kabiliyetleri azaldığı için karşılık ayrılan ticari alacaklarda da %150 oranında artış gözlenmiştir.

Tablo 6
Kısa Vadeli Ticari Alacaklar Kaleminin Gelişimi

(Toplam Aktife Oranlar)

Dönem	Kısa Vadeli Ticari Alacaklar	Alıcılar	Diğer Kısa Vadeli Ticari Alacaklar	Şüpheli Alacaklar Karşılığı
30.06.1999	0.221447	0.126275	0.087264	-0.013581
31.12.1999	0.195088	0.126931	0.069462	-0.011847
30.06.2000	0.296237	0.177854	0.116438	-0.007153
31.12.2000	0.207020	0.070632	0.156919	-0.031794
30.06.2001	0.182604	0.083709	0.106480	-0.022181
31.12.2001	0.233658	0.118610	0.127349	-0.016590
30.06.2002	0.203953	0.094006	0.122842	-0.018457
31.12.2002	0.205050	0.133223	0.083895	-0.017503
31.03.2003	0.171310	0.109420	0.074100	-0.014970

Kaynak: TSPAKB (Türkiye Sermaye Piyasası Raporu 2001-2002-2003/www.tspakb.org.tr)

3.1.2. Bilânçonun Pasif Yapısındaki Gelişmeler

30 Haziran 1999 tarihinden itibaren aracı kurumların konsolide bilânçolarının pasif kısmında yer alan ana hesap gruplarında meydana gelen değişiklikler, kriz dönemleri dikkate alınarak aşağıdaki bölümlerde açıklanmaktadır.

3.1.2.1. Kısa ve Uzun Vadeli Borçlar

Aracı kurumların pasif yapısı iki kalemden oluşmaktadır. Bunlardan ilki borçlar ikincisi ise öz sermayedir. Borçlar gelişen piyasa şartlarına bağlı olarak değişmekle birlikte, gelişmekte olan ülkelerde genellikle kısa vadeli olmaktadır. Kısa vadeli borçların aktif toplamına oranı, hangi alanlarda kullanıldığı ise şirketlerin riskliğini ölçmekte önemli bir gösterge niteliği taşımaktadır. Diğer taraftan, uzun vadeli borçlanma oranındaki artış piyasada istikrar ve güvenin varlığını göstermektedir.

Tablo 7
Kısa ve Uzun Vadeli Borç Kalemlerinin Gelişimi

(Milyon TL.)

Dönem	Kısa Vadeli Borçlar	Vergi Karşılıkları	Kısa Vadeli Banka Kredileri	Uzun Vadeli Borçlar	Uzun Vadeli Banka Kredileri
30.06.1999	99.458.775	19.397.535	25.260.065	42.107.487	37.166.372
31.12.1999	196.599.028	48.866.184	40.912.932	70.333.011	62.637.725
30.06.2000	309.533.620	55.933.019	61.144.723	60.495.890	48.521.814
31.12.2000	267.750.385	76.284.756	25.253.921	76.062.545	61.281.418
30.06.2001	327.617.457	93.717.538	39.561.595	27.484.928	10.547.276
31.12.2001	355.517.643	116.331.716	26.192.689	20.542.503	1.041.487
30.06.2002	273.770.724	27.099.033	12.514.875	23.652.980	3.176.894
31.12.2002	260.879.476	55.103.214	34.589.173	21.005.683	248.580
31.03.2003	227.502.993	37.679.099	19.869.179	21.746.667	265.247

Kaynak: TSPAKB (Türkiye Sermaye Piyasası Raporu 2001-2002-2003/www.tspakb.org.tr)

Yukarıdaki tablodan görüleceği üzere gerek uzun vadeli gerek kısa vadeli borçlarda krizi takiben ciddi azalmalar yaşanmıştır. Uzun vadeli borçlar hemen kriz sonrasında 30.06.2001 döneminde 76 trilyon TL.'den 27 trilyon TL.'ye inerken, kısa vadeli borçlar belirtilen dönemde yükselmiş, bir dönem sonra 31.12.2001 tarihinde nominal olarak azalarak 355 trilyon TL.'den 273 trilyon TL. 'ye düşmüştür. Gerek uzun gerek kısa vadeli borçlar takip eden dönemlerde kriz sonrasında ulaştığı seviyeye yakın ya da daha az tutarlarda kalmıştır.

Kısa vadeli banka kredileri Kasım 2000 krizine bağlı olarak hemen kapatılmış, 61 trilyon TL'den 25 trilyon TL.'ye düşmüştür. Uzun vadeli banka kredileri ise bir dönem sonra tepki vermiş, Şubat 2001 krizinin hemen arkasından 30.06.2001 tarihli mali tablolarda bir önceki dönem tutarı olan 61 trilyon TL.'den 10 trilyon TL.'ye düşmüştür. Takip eden dönemlerde ise bu tutar sürekli olarak düşmüş, 31.03.2003 döneminde ise 265 milyar TL.'ye kadar gerilemiştir. Aracılık sektörü krize bağlı olarak uzun vadeli borçlanma yeteneğini kaybetmiş ya da bu aracı kullanmaktan vazgeçmiştir.

Tablo 8
Kısa ve Uzun Vadeli Borç Kalemlerinin Gelişimi

(Aktif Toplama Oranı)

Dönem	Kısa Vadeli Borçlar	Vergi Karşılıkları	Kısa Vadeli Banka Kredileri	Uzun Vadeli Borçlar	Uzun Vadeli Banka Kredileri
30.06.1999	0.379118	0.073940	0.096287	0.160506	0.141671
31.12.1999	0.432255	0.107440	0.089954	0.154639	0.137719
30.06.2000	0.461205	0.083340	0.091106	0.090139	0.072297
31.12.2000	0.400168	0.114012	0.037743	0.113680	0.091589
30.06.2001	0.373379	0.106808	0.045088	0.031324	0.012021
31.12.2001	0.374244	0.122459	0.027572	0.021625	0.001096
30.06.2002	0.297253	0.029423	0.013588	0.025682	0.003449
31.12.2002	0.261750	0.055287	0.034705	0.021076	0.000249
31.03.2003	0.231510	0.038340	0.020220	0.022130	0.000270

Kaynak: TSPAKB (Türkiye Sermaye Piyasası Raporu 2001-2002-2003/www.tspakb.org.tr)

Yukarıdaki tabloda bilânçonun pasif tarafının öz sermaye dışında kalan kısmının aktif toplama olan oranları yer almaktadır. Tablodan görüleceği üzere borçların pasif yapı içerisindeki payı kriz öncesinde artmış, kriz sonrasında ise büyük ölçüde azalmıştır. 30.06.1999 döneminde aktif toplama oranı %54 olan borçlar toplamı, kriz öncesi 30.06.2000 döneminde %59'a kadar çıkmış, bu dönemden sonra ise sürekli azalarak 31.03.2003 döneminde %25 'ler seviyesine kadar gerilemiştir.

3.1.2.2. Öz Sermaye ve Karlılık

Finansal kuruluşların güçlü mali bünyeye sahip olmaları düzenleyici otoriteler tarafından talep edilen ve sermaye yeterliliği düzenlemeleri ile yeterliliği düzenli olarak kontrol edilen bir husustur. Karlılık ise ticari işletmelerin faaliyetlerinin temel amacıdır. Bu açıdan kriz döneminde ve sonrasında aracı kurumların bu iki hesap kaleminin incelenmesi önem arz etmektedir.

Tablo 9
Özsermaye ve Dönem Karı Kalemlerinin Gelişimi

(Milyon TL.)

Dönem	Özsermaye	Sermaye	Yedekler	Olağanüstü Yedekler	Dönem Karı
30.06.1999	120.776.269	79.791.775	22.357.435	15.948.816	24.222.116
31.12.1999	187.889.632	95.309.775	20.698.717	14.916.415	74.710.395
30.06.2000	301.112.128	133.841.298	53.387.771	37.335.489	112.880.888
31.12.2000	325.281.880	148.920.298	54.599.629	36.371.055	117.361.516
30.06.2001	522.335.924	252.389.484	86.134.902	58.067.355	183.658.650
31.12.2001	573.903.074	268.351.106	76.217.443	53.273.367	218.349.800
30.06.2002	623.577.518	401.734.860	171.555.908	129.969.367	47.353.760
31.12.2002	714.787.360	439.757.603	147.655.158	111.374.549	105.811.223
31.03.2003	733.430.937	482.284.450	245.276.100	149.976.602	16.461.123

Kaynak: TSPAKB (Türkiye Sermaye Piyasası Raporu 2001-2002-2003/www.tspakb.org.tr)

Yukarıdaki tablodan görüleceği üzere aracı kurumların öz sermaye toplamalarında SPK düzenlemelerine bağlı sürekli olarak bir artış gözlenmektedir. En belirgin artış ise 2000 ve 2001 yıllarında yaşanmıştır. 31.12.1999 tarihinde 187 trilyon TL. olan sektörün öz sermayesi %73 oranında artarak 2000 yılı sonunda 325 trilyon TL.'ye, 2001 yılı sonunda ise 2000 yılına göre %76 artarak 573 trilyon TL.'ye ulaşmıştır.

Dönem karı 2000 yılının ilk 6 ayında 112 trilyon TL. olarak gerçekleştirmiş, yılsonunda ise 117 trilyon TL. seviyesinde kalmıştır. Bu aracı kurumların Kasım 2000 krizine hazırlıksız yakalandıklarının bir göstergesi olarak algılanabilir. Ancak, bu dönemde gereken tedbirleri alan aracı kurumlar Şubat 2001 krizinden karlı çıkmayı başarmışlar, 30.06.2001 dönemini 183 trilyon TL. 31.12.2001 dönemini ise 213 trilyon TL. karla kapamayı başarmışlardır. 2002 yılında kar rakamı 1999 ve 2000 yıllarının nominal olarak dahi gerisinde kalmış, 2003 yılının ilk 3 aylık döneminde 1999 yılının ilk 3 aylık döneminden 4 trilyon TL. fazla kar elde edilebilmiştir. Arada 4 yıl olduğu dikkate alındığında aracılık sektörünün 2003 yılı itibarıyla içinde bulunduğu durumun pek iç açıcı olmadığı görülecektir. Yılsonu itibarıyla karlılık rakamları karşılaştırıldığında, bir önceki yıla göre 2000 yılındaki artış %58. 2001 yılındaki artış %86 olarak gerçekleşirken, 2002 yılında karlılık bir önceki yıla göre %52 oranında düşüş göstermiştir.

Tablo 10
Öz Sermaye ve Dönem Karı Kalemlerinin Gelişimi

(Toplam Aktife Oranı)

Dönem	Özsermaye	Sermaye	Yedekler	Olağanüstü Yedekler	Dönem Karı
30.06.1999	0.460376	0.304151	0.085222	0.060794	0.092330
31.12.1999	0.413106	0.209554	0.045510	0.032796	0.164263
30.06.2000	0.448657	0.199423	0.079548	0.055630	0.168192
31.12.2000	0.486152	0.222570	0.081602	0.054359	0.175403
30.06.2001	0.595296	0.287644	0.098166	0.066178	0.209312
31.12.2001	0.604132	0.282486	0.080232	0.056079	0.229851
30.06.2002	0.677065	0.436194	0.186271	0.141117	0.051416
31.12.2002	0.717174	0.441226	0.148148	0.111746	0.106164
31.03.2003	0.74636	0.49078	0.24960	0.15262	0.016750

Kaynak: TSPAKB (Türkiye Sermaye Piyasası Raporu 2001-2002-2003/www.tspakb.org.tr)

Kriz öncesinde %46 seviyesinde olan öz sermayenin aktif toplama oranı, sürekli artış göstererek 2003 yılının ilk 3 ayında %75 olarak gerçekleşmiştir. Bu tür bir sermaye yapısı sektörün karşı karşıya olduğu riski azaltırken, öz sermaye üzerinden elde edilen gelirlerin vergilendirilmesi problemini ortaya çıkarmaktadır.

3.1.3. Gelir Tablosu Analizi

Aracı kurumları esas faaliyet gelirleri ile diğer faaliyetlerden elde edilen gelirlerine, faaliyet giderleri ile net dönem karlarına ilişkin veriler aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo 11
Aracı Kurumları Esas Faaliyet Gelir ve Gider Kalemlerinin Gelişimi

(Milyon TL.)

Dönem	Komisyon Gelirleri	Diğer Esas Faaliyet Gelirleri	Faaliyet Giderleri	Esas Faaliyet Karı
30.06.1999	45.820.450	17.677.327	-58.315.286	5.182.491
31.12.1999	136.132.913	58.746.177	-157.000.087	37.879.003
30.06.2000	212.750.627	50.602.094	-162.492.414	100.860.307
31.12.2000	376.516.277	86.956.761	-368.833.491	94.639.547
30.06.2001	179.727.993	124.441.153	-201.344.401	102.824.745
31.12.2001	340.915.902	204.536.797	-452.559.378	92.893.321
30.06.2002	147.160.966	65.345.260	-225.517.023	-13.010.797
31.12.2002	377.150.175	81.666.141	-458.491.134	325.182
31.03.2003	81.005.298	10.905.841	-106.731.299	-14.820.160

Kaynak: TSPAKB (Türkiye Sermaye Piyasası Raporu 2001-2002-2003/www.tspakb.org.tr)

Aracı kurumların esas faaliyet gelir ve giderleri incelendiğinde esas faaliyet gelirlerinin %70-%80 oranında komisyon gelirlerinden oluştuğu, komisyon gelirleri dışındaki esas faaliyet gelir kalemlerinde ise kriz döneminde artış meydana geldiği tespit edilmiştir. Söz konusu komisyon dışı gelir artışının kriz döneminde yüksek likiditeye sahip olunmasına bağlı olarak elde edilen devlet tahvillerinin satışından ve faiz gelirlerinden kaynaklandığı düşünülmektedir.

Aracı kurumların faaliyet giderleri 2000 yılında %134 oranında artış gösterirken, kriz sonrası 2001 ve 2002 yıllarında bu artış oranı sırasıyla %22 ve %1'e düşmüştür. 2003 yılının ilk 3 aylık verileri 2002 yılı ile oransal olarak karşılaştırıldığında ise faaliyet giderlerinde %8-9'luk bir gerileme olduğu tespit edilmiştir. Söz konusu rakamlar aracı kurumların kriz sonrası dönemde gelirlerinde yaşanan azalmaları karşılamak için giderlerini kısmayı benimsediklerini göstermektedir.

Diğer taraftan aracı kurumların esas faaliyet karı incelendiğinde istikrar programına bağlı olarak 2000 yılının, yüksek likiditeye sahip olmaları nedeniyle 2001 yılının ilk 6 ayının karla kapandığı, ancak kriz sonrası 2002 yılının sadece 325 milyar TL. karla, 2003 yılının ilk 3 aylık döneminin ise 15 trilyon TL. esas faaliyet zararı kapatıldığı görülmektedir.

Tablo 12
Aracı Kurumların Esas Faaliyet Dışı Gelir ve Gider Kalemlerinin Gelişimi

(Milyon TL.)

Dönem	Diğer Faaliyetlerden Gelirler ve Karlar	Diğer Faaliyetlerden Giderler ve Zararlar	Finansman Giderleri	Net Dönem Karı
30.06.1999	59.888.675	-7.113.087	-18.704.555	24.222.117
31.12.1999	156.149.616	-22.067.193	-54.495.554	74.710.395
30.06.2000	129.268.158	-34.557.879	-31.858.488	112.880.889
31.12.2000	216.384.751	-56.845.272	-59.710.932	117.361.515
30.06.2001	298.252.120	-32.057.346	-109.656.030	183.658.650
31.12.2001	431.711.460	-76.839.146	-129.472.034	218.349.801
30.06.2002	149.125.916	-60.301.645	-13.956.382	47.353.760
31.12.2002	277.392.705	-102.807.990	-26.202.030	105.811.223
31.03.2003	80.982.332	-36.459.7770	-4.532.7200	16.461.123

Kaynak: TSPAKB (Türkiye Sermaye Piyasası Raporu 2001-2002-2003/www.tspakb.org.tr)

Yukarıdaki tablodan görüleceği üzere aracı kurumların esas faaliyet dışındaki gelirleri dönemsel olarak farklılık göstermektedir. Kriz döneminde esas faaliyet dışı gelirler yüksekken, olağan dönemlerde esas faaliyet gelirleri daha yüksek seyretmektedir. Kriz döneminin ilk aylarında likit yapılarına bağlı olarak faiz ve dövizde oluşan sert yükseliş ve azalışlardan faydalanan aracı kurumların esas faaliyet dışı gelirleri en yüksek

seviyeye çıkmış, ancak krizin uzun sürmesine bağlı olarak esas faaliyet dışındaki gelirlerinde azalma yaşanmıştır.

Net dönem karı incelendiğinde, aracı kurumlar kriz dönemini yukarıda açıklanan nedenlere bağlı olarak mevcut dönemler içerisinde en yüksek karla kapatmışlar, krizin ekonomik aktivitelerde azalma ve bekleyişlerde olumsuzluğa neden olmasına, piyasada ani yükseliş ve düşüşlerin yaşanmamasına bağlı olarak 2002 yılı sonunda kar rakamında azalma meydana gelmiş, söz konusu durum 2003 yılında da sürmüş ve tüm sektörün net dönem karı ilk 3 aylık dönem için 16 trilyon TL.'de kalmıştır.

4. Finansal Krizlerin Aracı Kurumların Faaliyet Yapısına Olan Etkileri

Çalışmanın daha önceki bölümlerinde finansal krizlerin aracı kurumların mali yapılarına olan etkileri üzerinde durularak, aracılık sektörünün krizlere tepkileri, krizlere karşı uyguladıkları politikalar, finansman yapıları incelenmiştir. Çalışmanın bu bölümünde ise mali yapıdaki gelişmelerin sonuçlarından birisi olarak düşünebileceğimiz, sektörün faaliyet yapısında ve şartlarında meydana gelen değişimler üzerinde durulacaktır.

4.1. Personel Analizi

Aracı kurumların personel yapıları ve sayılarının gerçekleştirdikleri işlemler ve elde ettikleri gelir ile doğru orantılı olduğu, bu açıdan finansal krizlerin aracı kurumların personel sayısını düşüreceği, personele ödenen ücretlerde kısıntılara neden olacağı aşikârdır.

Ekonomik istikrar programı ile sermaye piyasalarında yaşanan genişleme sonucunda aracılık sektöründe çalışanların sayısında görülen artış, 2000 Kasım ve 2001 yılı Şubat aylarında yaşanan krizler ile yerini personel azaltılmasına bırakmıştır. Ekonomik istikrar programının olumlu sonuçlarının elde edildiği 1999-2000 döneminde 1686 yeni istihdam sağlayan sektörün 2000 yılında 8336 olan personel sayısı, 2003 yılının ilk çeyreğinde 1913 kişi azalarak 6423'e düşmüştür.

4.2. Merkez Dışı Örgüt Analizi

Aracı kurumları merkez dışı örgütleri şube, irtibat büroları ve banka ya da bankalarla tesis edilen acenteliklerinden oluşur. Aracı kurumların merkez dışı örgütleri ulaşılmak istenen kitle, gerçekleştirilen faaliyetler, teknolojik altyapı, piyasa şartları ve beklentiler ile ilişkilidir.

Aşağıdaki tabloda aracı kurumların yıllar itibarıyla merkez dışı örgüt sayılarına ilişkin bilgilere yer verilmekte olup, kriz sonrası dönemlerde merkez dışı örgüt sayısında aşırı bir değişiklik olmadığı gözlenmektedir. Diğer taraftan merkez dışı örgüt sayısındaki

değişimin çok küçük olmasına karşın işten ayrılan personel sayısı dikkat çekicidir.

Tablo 13
Merkez Dışı Örgüt Sayısındaki Gelişme

	Şube	Acente	İrtibat Bürosu	Aracı Kurum Sayısı
1995	93	101	4	105
1996	122	132	65	97
1997	134	105	74	137
1998	177	94	81	143
1999	178	78	85	136
2000	224	46	107	133
2001	216	45	102	130
2002	240	29	107	121
2003/Temmuz	229	30	88	119

Kaynak: SPK (Aracılık Faaliyetleri Dairesi/www.spk.gov.tr)

2001 yılı krizini takip eden dönemde piyasada gerileme yaşanırken şube ve irtibat bürosu sayısındaki artış dikkat çekicidir. Bu aracı kurumların merkez dışı örgütleri gelir artırıcı bir yapı olarak görmelerinden ve yeni merkez dışı örgüt açma ve sürdürme maliyetlerinin oldukça düşük olmasından kaynaklanmaktadır. Zira sermaye piyasası mevzuatı merkez dışı örgütler için herhangi bir sermaye şartı aramazken, mevcut teknolojik altyapı yüksek tutarda ilave yatırım yapmayı gerektirmemektedir.

2002 yılında aracı kurum sayısındaki azalma ise dikkat çekicidir. 2002’de 9. 2003’ün ilk 6 ayında ise 2 aracı kurumun faaliyetlerine son verilmiştir. Söz konusu aracı kurumlardan 4 tanesinin faaliyetleri SPK tarafından durdurulurken, 6 tanesinin birleşme yoluyla faaliyetlerine son verilmiş, 1 tanesi ise talebi sonucunda sermaye piyasası faaliyetlerini sona erdirmiştir³.

Aracı kurumların merkez dışı örgütlerine ilişkin gelişmeler yorumlanacak olursa özetle kısa süreli krizler aracı kurumları pazarda daha etkin olmaya zorlarken, uzun süreli krizler pazarı yok etmekte, bu ise beraberinde rekabet ve daralmayı getirmektedir.

4.3. Faaliyetlerin Durdurulması

Finansal krizlerin aracı kurumlar üzerindeki etkilerini incelerken mali yapıdaki bozulmalar ya da diğer nedenlerle faaliyetlerine son verilen aracı kurumların sayısı önem taşımaktadır.

³ Söz konusu aracı kurumlar Demir Yatırım, OB Menkul, Yaşar Yatırım, Karon Menkul, Ege Yatırım, Bayındır Menkul, Chase Manhattan, Sinai Yatırım, EGS Yatırım, Boyut Menkul ve Data Menkul’dür.

Bu konudaki ilk ve belirgin gelişme 1994 krizinde yaşanmıştır. Kriz sürecinde ve devamında 13 aracı kurumun⁴ faaliyetlerine son verilerek iflasları talep edilmiştir. Söz konusu aracı kurumların müşterilerinin mağduriyetleri ise gerek sermaye piyasası mevzuatından kaynaklanan eksiklikler, gerek tasfiye ve mahkeme süreçlerinin uzun bir zamana yayılması nedeniyle giderilememiş, bu durum ise sermaye piyasalarına olan güveni zedelemiştir.

Takip eden dönemde söz konusu durumu dikkate alan Sermaye Piyasası Kurulu 1998 yılında Takas ve Saklama Bankası A.Ş. nezdinde menkul kıymetlerin müşteri ismine saklanması esasını getirmiş, aracı kurumların mali yapılarının doğru ve güncel bir biçimde takip edilebilirliğinin sağlanması amacıyla 1998 yılında sermaye yeterliliği düzenlemelerini yürürlüğe koymuş, 1999 yılında yapılan Kanun değişikliği ile yatırımcı haklarının sağlıklı ve hızlı bir şekilde karşılanmasını teminen aracı kurumların tedrici tasfiyelerini düzenlemiş ve aynı Kanun değişikliği ile bankacılık sektöründe uygulanan Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu benzeri Yatırımcıları Koruma Fonu'nu oluşturarak iflas ve batma riski karşısında yatırımcı mağduriyetinin asgari düzeye indirilmesine yönelik tedbirler almıştır⁵.

Tablo 14
2000 Kasım ve 2001 Şubat Krizleri Sonrasında Faaliyetlerine Son Verilen Aracı Kurumlar

Aracı Kurum	Tarih	Faaliyet Durdurulma Nedeni
HSBC Yatırım	28.12.2001	Birleşme
OB Menkul	19.02.2002	Birleşme
Yaşar Yatırım	01.03.2002	Birleşme
Karon Menkul	16.08.2002	Mali Yükümlülüklerin Sağlanamaması
Bayındır Menkul	28.08.2002	Birleşme
Ege Yatırım	28.08.2002	Birleşme
EGS Yatırım	14.11.2002	Mali Yükümlülüklerini Sağlayamaması
Chase Manhattan	13.09.2002	Kendi Talebiyle
Sınai Yatırım	19.09.2002	Birleşme
Boyut Menkul	21.02.2003	Mali Yükümlülüklerin Sağlanamaması
Data Menkul	13.03.2003	Mali Yükümlülüklerin Sağlanamaması

Kaynak: SPK (Aracılık Faaliyetleri Dairesi)

2000 Kasım ve 2001 Şubat döneminde yaşanan krizler ise 1994 krizinden farklı sonuçlar ortaya çıkarmıştır. Söz konusu kriz döneminde ve devamındaki 1 yıl içerisinde

⁴ 1994 krizi sonrasında faaliyetleri durdurulan aracı kurumlar Kazanç Menkul, A.O.G. Menkul, Pasifik Menkul, Everest Menkul, Çarmen Çarşı Menkul, Marmara Menkul, Uğur Menkul, Birikim Menkul, Yener Kaya Menkul, Salahsun Hekimoğlu Menkul, Önder Menkul, Tür Menkul ve Boğaziçi Menkul'dür.

⁵ Yatırımcı mağduriyetinin önlenmesine yönelik olarak kısaca açıklanan düzenlemelerle ilgili ayrıntılı bilgiye Sermaye Piyasası Kurulu'nun www.spk.gov.tr adresinden ulaşılması mümkündür.

faaliyetlerine son verilen aracı kurum bulunmamaktadır. Zira sermaye yeterliliği düzenlemeleri ile aracı kurumların riskliliklerin büyük ölçüde tespiti ve mali bünyelerinin güçlü tutulması kriz dönemi itibarıyla başarılıdır. Ancak krizin uzayarak reel sektöre yansımaya bağlı olarak finansal yapının daralması, bankacılık sisteminde yaşanan olumsuz gelişmeler ve beklentilerin olumsuza dönüşmesi sermaye piyasalarında da daralmaya yol açmış, azalan gelirler beraberinde artan rekabeti getirmiştir. Kriz sonrası 1 yılı takip eden dönemde ise bazı aracı kurumlar kendi istekleri ile bazıları ise SPK kararlarıyla sermaye piyasası sektöründen ayrılmak zorunda kalmışlardır.

4.4. Açık ve Bakiyeli Hesapların Gelişimi

Takasbank A.Ş. nezdinde sermaye piyasası aracı alım satımında bulunmak üzere hesap açtıran müşteri adedi ile bu müşterilerin ne kadarının hesaplarının bakiyeli olduğu piyasanın gelişimini ve beklentileri yansıtmaya bakımından önemli bir göstergedir. Bu göstergelerden daha önemlisinin sürekli işlem yapan müşteri adedi yani aktif müşteri hesapları olduğu düşünülmekle beraber, bu bilgiye gerek İMKB, gerek Takasbank A.Ş. kayıtlarından ulaşılması mümkün bulunmamaktadır. Bu çerçevede ulaşılabilen açık hesap ve bakiyeli hesaplara ilişkin veriler aşağıda verilmektedir.

Tablo 15
Takasbank A.Ş. Nezdindeki Açık ve Bakiyeli Hesap Sayıları

Dönem	Açık Hesap	Bakiyeli Hesap
11.01.2002	1.947.013	1.227.731
28.06.2002	2.022.912	1.223.760
03.01.2003	2.054.282	1.204.914
18.07.2003	2.077.312	1.161.536

Kaynak: İMKB Haftalık Bülten (2002-17/1, 2002-17/25, 2003-18/1, 2003-18/27)

Yukarıdaki tabloda son iki yıl içerisinde piyasaya dâhil olan ve tamamıyla piyasadan ayrılan hesaplara ilişkin bilgi edinmek de mümkündür. 2002 yılı başı ile 2003 yılının 7'nci ayı dikkate alındığında, açık hesap sayısında 130.299 adet artış olmuş, aynı dönemde bakiyeli hesap sayısında 66.195 adet azalış gerçekleşmiştir. Açık hesap sayısındaki artışa rağmen bakiyeli hesap sayısındaki azalma piyasadan girişlerden daha çok çıkış olduğunu göstermektedir. Piyasadan toplam çıkan yatırımcı sayısı, açık hesap ve bakiyeli hesaplar arasındaki farkların toplamına eşit olacak olup, bu tutar da 196.494'tür.

5. Sonuç

Ülkemizde yaşanan Kasım 2000 ve Şubat 2001 krizlerinin aracılık sektörüne olan etkilerinin incelendiği çalışmamızda, temel olarak aracılık sektörüne ait bilanço ve gelir tabloları ile sektörün faaliyetlerine ilişkin veriler değerlendirilerek aşağıdaki

sonuçlara ulaşılmıştır.

- Aracılık sektörü güçlü sermaye yapısına ve yüksek likidite oranlarına bağlı olarak kriz döneminde yaşanan sert yükseliş ve çıkışlardan yararlanmış, kriz sürecini şaşıracak ölçüde karlı kapatmayı başarmıştır. Krizin uzun sürerek ekonomik aktiviteleri etkilemesi, bekleyişlerin olumsuzla dönmesi ve piyasanın bir kısırdöngü içine girmesi sonucunda hareketsizleşmesine bağlı olarak kriz sonrası dönemde aracı kurumların gelir ve kar rakamlarında nominal olarak dahi gerileme yaşanmıştır.
- Kriz, sektörde %30 oranında istihdam düşüşüne neden olmuş, kriz döneminde ve devamındaki 1 yıl içerisinde faaliyetlerine son verilen aracı kurum olmamış, ancak krizin uzayarak reel sektöre yansımalarına bağlı olarak finansal yapının daralması, bankacılık sisteminde yaşanan olumsuz gelişmeler ve beklentilerin olumsuzla dönüşmesi sermaye piyasalarında da daralmaya yol açmış, azalan gelirler beraberinde artan rekabeti getirmiş, kriz sonrası 1 yılı takip eden dönemde, bazı aracı kurumlar kendi istekleri ile bazıları ise SPK kararlarıyla aracılık sektöründen ayrılmak zorunda kalmışlardır.
- Kriz döneminde aracılık sektörünün kısa vadede olumsuz etkilenmediği kriz sürecinde alacakların tahsil edilebildiği, sektörün daha likit bir mali bünye ile çalışmaya başladığı, daha kısa vadeli ve güvenilir plasmanlar gerçekleştirerek kendilerini karşı taraf, döviz kuru ve faiz riskinden korumayı başardıkları görülmüştür.
- Borçların pasif yapı içerisindeki payının kriz öncesinde arttığı, kriz sonrasında ise büyük ölçüde azaldığı, 30.06.1999 döneminde aktif toplama oranı %54 olan borçlar toplamının, 31.03.2003 döneminde %25'ler seviyesine kadar gerilediği anlaşılmıştır.
- Kriz öncesinde %46 seviyesinde olan öz sermayenin aktif toplama oranının, sürekli artış göstererek 2003 yılının ilk 3 ayında %75 olarak gerçekleştiği, bu tür bir sermaye yapısının sektörün karşı karşıya olduğu riski azaltırken, öz sermaye üzerinden elde edilen gelirlerin vergilendirilmesi problemini ortaya çıkardığı görülmüştür.
- Güçlü sermaye yapısına ve yüksek likidite oranlarına bağlı olarak, sektörün kriz dönemini karlı kapattığı, krizin uzun sürmesi ve reel sektöre sıçraması sonrasında ise gelir ve kar rakamlarında nominal olarak dahi gerileme yaşandığı, bu gerilemenin faaliyet giderlerinin kısıtlanması ile karşılanmaya çalışıldığı, giderler kaleminin nominal olarak kriz öncesi dönemin altında kaldığı sonucuna varılmıştır.

Kaynakça

- Aktan, C.C., H. Şen (1999), *Globalleşme, Ekonomik Kriz ve Türkiye*, Tosyöv Yayınları, Ankara.
- Allen, F. (2001), “Financial Structure and Financial Crisis”, *International Review of Finance*, Volume: 2, Sayfa: 1-19.
- Alp, A. (2000), *Finansın Uluslararasılaşması*, Yapı Kredi Yayınları, Yayın No: 1337, İstanbul.
- Alp, A. (2002), *Uluslararası Mali Piyasalardaki Gelişmeler ve Türkiye*, İMKB Yayınları, Ankara.
- Alper, E. (2001), “The Turkish Liquidity Crisis of 2000: What Went Wrong”, *Russian and East European Finance and Trade*, Vol: 37, No: 6, Sayfa: 51-71.
- Bayraktar, A. (2002), *Aracı Kurumlarda Sistemik Risk Yönetimi ve Krizlerin Sektöre Etkisi*, SPK Yeterlik Etüdü, Ankara.
- Boratav, K. (2001), “2000-2001 Krizinde Sermaye Hareketleri”, *İşletme ve Finans Dergisi*, Sayı: 186.
- Bulutoglu, K. (2002), *Yöresel ve Parasal Para Krizler*, Batı Türkeli Yayıncılık, İstanbul.
- Williams Collins and Sons & Co. Ltd. (1986), *Collins English Dictionary*, İkinci Baskı, London.
- Eren, A., B. Süslü (2001), “Finansal Kriz Teorileri Işığında Türkiye’de Yaşanan Krizlerin Genel Bir Değerlendirilmesi”, *Yeni Türkiye Dergisi*, Sayı: 4, Sayfa: 662-674.
- Ertuna, Ö. (2001), “Türkiye’de Ekonomik Krizler, Nedenleri ve Çıkış Yolu”, *Yeni Türkiye Dergisi*, Sayı: 41, Sayfa: 491-510.
- Hazine Müsteşarlığı (2000), *Enflasyonla Mücadele Programı Politika Metinleri*, Ankara.
- Işık, İ. (2001), “1994 Krizi ve Ticari Bankalar Üzerindeki Etkileri: Deneysel Bir Çalışma”, *İMKB Dergisi*, Sayı: 20.
- Kadioğlu, F., Z. Kotan, G. Şahinbeyoğlu (2001), *Kura Dayalı İstikrar Programı Uygulaması ve Ödemeler Dengesi Gelişmeleri: Türkiye 2000*.
- Kaminsky, G., C. Reinhart (1996), “Banking and Balance of Payments Crises: Models and Evidence”, *Working Paper*, Board of Governors of Federal Reserve, Washington.
- Karan, M.B., A.A. Karacabey (2003), *Türkiye’de Sermaye Piyasasının Mali Sistem İçindeki Yeri, Sorunları ve Geleceği*, SPK Yayınları, Yayın No: 140, Ankara.
- Kumcu, E., M. Eğilmez (2001), *Krizleri Nasıl Çıkardık*, Creative Yayınları, İstanbul.
- Mishkin, F. (2001), “Financial Policies and The Prevention of Financial Crisis in Emerging Market Countries”, *NBER Working Paper Series*, Working Paper 8087, January.
- Oruç, B. (2002), *Finansal Sistemlerin Ekonomik Kalkınma ve Krizler Üzerindeki Etkileri-*

Türk Sermaye Piyasaları, SPK Yeterlik Etüdü, Ankara.

Özatay, F. (1995), “1994 Krizinden Alınacak Dersler: Kamu İç Borç Yönetiminde Yapılan Yanlışlıklar ve Güven Bunalımı”, *İşletme ve Finans Dergisi*, Sayı: 109, Sayfa: 17-33.

S.P.K. (1996), *Aracı Kurumlar 1995*, SPK Yayınları, Yayın No: 18. Ankara.

S.P.K. (1997), *Aracı Kurumlar 1996*, SPK Yayınları, Yayın No: 45. Ankara.

S.P.K. (1998), *Aracı Kurumlar 1997*, SPK Yayınları, Yayın No: 72. Ankara.

S.P.K. – İ.M.K.B. (1999), *Aracı Kurumlar, Genel Bilgiler ve Mali Tablolar 1998*, İstanbul.

The New Palgrave (1988), *A Dictionary of Economics*, Macmillan Press Limited, Volume: 1, London.

Törüner, Y. (2001), “Kasım-Aralık 2000 Krizinin Hikayesi”, *Yeni Türkiye Dergisi*, Sayı: 41, Sayfa: 531-541.

T.S.P.A.K.B. (2002), *e-birlik/Aylık Bülten*, Sayı: 3, Kasım 2002.

T.S.P.A.K.B. (2003), *e-birlik/Aylık Bülten*, Sayı: 11, Temmuz 2003.

T.S.P.A.K.B. (2002), *Türk Sermaye Piyasası ve Aracı Kurumlar 2001*, Yıllık Rapor, İstanbul.

T.S.P.A.K.B. (2003), *Türk Sermaye Piyasası ve Aracı Kurumlar 2002*, Yıllık Rapor, İstanbul.

Uludağ, D. (2001), *Aracı Kurumların Mali Yapılarını Güçlendirmeye Yönelik Bir Yöntem: Sermaye Yeterliliği*, SPK Yayınları, Yayın No: 134, Ankara.

Uygur, E. (2001), *Krizden Krize Türkiye: 2000 Kasım ve 2001 Şubat Krizlei*, Ankara.

Yıldırım, S. (1991), *Sermaye Piyasalarında Kriz; Sistemik Risk ve Türkiye Üzerine Değerlendirmeler*, Sermaye Piyasası Kurulu Yeterlik Etüdü, Ankara.

<http://www.imkb.gov.tr>

<http://www.spk.gov.tr>

<http://www.takasbank.com.tr>

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

<http://www.tspakb.org.tr>

Doğrusal Olasılık ve Logit Modelleri ile Parametre Tahmini

M. Emin İnal
inal@nigde.edu.tr

Derviş Topuz
dervis_topuz@nigde.edu.tr

Okyay Uçan
okayyu@nigde.edu.tr

Linear Probability and Parameter Estimation with Logit Models

Abstract

The role of categorical (dummy) variables in regression modelling is investigated in this study. In this respect, it is shown, based on linear probability model and logit model, to what extent the values of dependent dummy variables change with respect to the values of independent variables.

The study aims at determining the probability that the students complete their university programs within the period of four years with respect to their scores from the quantitative section in the Turkish University Placement Test (OYS).

Key Words : Linear Probability, Logit Model, Regression.

JEL Classification Codes : C1, C5, C6.

Özet

Bu çalışmada regresyon modelinde dummy değişkenlerin kullanımı ele alınmaktadır. Bu doğrultuda, bağımsız değişkenlerin değerlerine karşılık bağımlı dummy değişkenlerin alacağı değerlerin nasıl değişmekte olduğu doğrusal olasılık ve logit modelleri bağlamında incelenmektedir.

Bu çalışmada, Türkiye’de Öğrenci Yerleştirme Sınavı’nda (ÖYS) öğrencinin yaptığı sayısal net sayısı, cinsiyet ve bitirdiği lise türü değişkenlerine göre, lisans eğitimini dört yılda tamamlama olasılıkları belirlenmeye çalışılmaktadır.

Anahtar Sözcükler : Doğrusal Olasılık, Logit Modelleri, Regresyon.

1. Giriş

Regresyon analizinde yaygın kullanıma sahip En Küçük Kareler tekniğinin parametre tahmininde kullanılacak varsayımlar, bu yöntemle elde edilen tahmin edicilerin özelliklerini belirlemede yararlı olmaktadır. Fakat günümüz koşullarında elde edilen veri kümeleri için istatistiksel modelin bu varsayımları sağlanmayabilir. Rassal hatalar anakütlenin normallik varsayımı geçersiz olduğunda En Küçük Kareler tekniği ile elde edilecek tahminler sapmalı sonuçlar verebilir. Özellikle uç değerlerin bulunduğu veri kümelerinde hatalara ilişkin dağılım, normal dağılıma uymamaktadır.

Bu çalışmada, **Niğde Üniversitesi İİBF İşletme ve İktisat** bölümlerinden 2000-2001 eğitim- öğretim döneminde mezun olmuş 130 öğrenciden 100'ü kolayda örnekleme yöntemiyle alınmış ve bu öğrencilerin **fakülteden dört yılda mezun olma olasılığı** bağımlı değişken (Y); bağımsız değişkenler, cinsiyetleri (X_1), mezun oldukları lise türü (X_2) ve ÖYS'de yaptıkları sayısal net sayıları (X_3) kullanılarak tahmin edilmeye çalışılmıştır.

Bağımsız değişken olarak, mesela **ÖSS veya ÖYS'de alınan puan türlerinden** birisinin alınmamasının temel nedeni, öğrenciler arasında bu puan türlerine göre çok belirgin farklılıkların olmaması, puanlara ait değişim aralığı değerinin çok düşük olmasıdır.

Bağımsız değişken olarak alınabilecek faktörlerden birisi de, öğrencilerin **fakülteyi kaçınıcı sırada tercih ettikleridir**. Bu değişkenle ilgili değerlerin, sağlıklı bir biçimde öğrenilememesi, bu değişkenin uygulamaya alınmamasını gerektirmiştir.

Öğrencinin geldiği şehir de, bağımsız değişken olarak alınabilecek bir diğer faktör olarak görülebilir. Ancak, şehirlerin sosyal ve kültürel dokularının heterojen olması, kozmopolit bir yapıda olmaları nedeniyle bu değişkenin de bağımsız değişken olarak belirlenmesi çok da anlam ifade etmeyecektir.

Hangi amaçla olursa olsun yapılacak olan çalışmanın özü, verilerden yararlanarak değerlendirmeler yapmaktır. Bu nedenle eldeki veri grubuna uygun analiz teknikleri ele alınarak çözümlemeler yapılmaktadır. Dolayısıyla araştırmacının veri gruplarını iyi bir şekilde tanıyıp birbirinden ayırt etmesi gerekir ki yapacağı çalışma için doğru bir yol izlemiş olsun.

Genel anlamda, değişkenler kendi içinde **nitel** ve **nicel** olmak üzere ikiye ayrılırlar. Nicel değişkenler de kendi içinde **sürekli** ve **kesikli** olmak üzere ikiye ayrılırlar. En basit tanımıyla ölçülebilen değişkene sürekli, sayılabilen değişkene ise kesikli değişken denir. Kesikli değişkenler tam sayı karakterindedir. Sürekli ve kesikli verilerle analizler yapılmasına rağmen bazı durumlarda bu tür verilere uygulanan istatistiksel teknikler yanıltıcı sonuçlar verebilir. Böyle durumlarda dummy verilerden yararlanmak gerekir.

Gözlem değerleri, kategoriler içine ayrıştırılmışsa veri kümesi dummy olarak adlandırılır. Bu bağlamda, ikili veri değerleri sonlu sayıya sahip değişkenlerden oluşur. Bu nedenle bilimsel araştırmaların bir çoğunda araştırmacının ilgilendiği değişkenler diğer bazı değişkenler tarafından etkilenip araştırma süresince farklı değerler almasına neden olmaktadır.

Regresyon analizi ekonomi, fizik, biyoloji ve ziraat gibi bilim dallarında kullanılan istatistik yöntemlerden birisi olup, aralarında sebep sonuç ilişkisi bulunan iki veya daha fazla değişken arasındaki ilişkiyi saptamada kullanılır.

Uygulamada genellikle çeşitli değişkenler arasında bir ilginin bulunduğu görülür. Bu ilginin fonksiyonel olarak ifade edilmesi regresyon teorisinin konusudur. Regresyonda bir veya daha çok bağımsız değişkenle, bir bağımlı değişken açıklanmaya çalışılır (Başar ve Oktay, 2000:71).

Regresyon, anakütle yerine örnekten yola çıkıldığında, açıklayıcı değişkenlerden yararlanarak bağımlı değişkenin tahmin edilmesi ve bu süreçte yapılan hataların ölçülmesidir. Korelasyon çözümlemesi ise bu değişkenler arasındaki ilişkinin yön ve derecesinin saptanmasıdır.

Regresyon modellerinde ele alınan değişkenlerin başlıca özelliklerinden biri, ölçülebilir (kantitatif) olmaları, bu nedenle süreklilik özelliğini içermeleridir. Ancak çok sık rastlanmasa da regresyon modellerinde nitel (kalitatif) değişkenleri de inceleme zorunluluğu ortaya çıkmaktadır. Yabancı kaynaklarda “**Dummy Variable**” veya “**Binary Data**” adları ile rastlanılan bu kalitatif değişken, bu çalışmada **dummy değişken** olarak geçecektir .

Dummy değişkenler regresyon modellerinde tıpkı nicel değişkenler gibi kolaylıkla kullanılabilirler. Gerçekte, bir regresyon modelinin bütün açıklayıcı değişkenleri özünde dummy ya da nitel değişken olabilir. Böyle modellere **varyans çözümlemesi modelleri** denir.

Dummy değişkenlerin doğal bir ölçüm skalası yoktur. Bu nedenle, bu değişkenlerin modele katkısının görülmesi için “bir sınıfa” bu tür değişkenlerin atanması gerekir. Bu sınıfı oluşturan değişkenlere **dummy değişkenler** denir. Dummy değişkenler, çoğunlukla 0 ve 1 değerlerini alır ve bu yeni değişkenlerin sayısal olarak hiç bir önemi yoktur. Çünkü, sadece gözlemlerin hangi kategoriye ait olduklarını gösterirler. Bu değişkenlerin çoğu iki sonucu içerir. Örneğin cinsiyet değişkeni (kadın/ erkek), hasta veya değil gibi iki kategoriye sahip değişkenlerdir. Bazılarının üç kategorisi vardır, yaşanan bölge olarak köy, kasaba, kent gibi. Bu tür değişkenler daha fazla sınıflı da olabilir. Eğer, ilgili değişkenin k tane sınıfı var ise, modelde bu değişken için, k-1 tane dummy değişken tanımlanır (Alpar, 1997:275). Dummy değişkenler açıklayıcı değişkenler olabildiği gibi, bağımlı değişken de olabilir. Bu durumda bağımlı değişken sadece iki değer alır. Bu

durumda, olayın varlığı için “1”, yokluğu için de “0” kullanılır.

Dummy değişkenin 0 ve 1 değerini aldığı durumların değişmesi, bu değişkenin katsayısını değiştirmeyip, sadece işaretini değiştirmekte ve sonuç değişmemektedir.

Dummy değişkenlerin kullanıldığı çalışmalarda, genellikle 0 değerini alan kategori; **temel** ya da **karşılaştırma kategorisi** olarak adlandırılır (Alpar, 1997:275).

Bu çalışmanın amacı, regresyon çözümlemesinde dummy bağımlı değişkenlerinin rolünü ele almaktır. Çoğunlukla gölge değişkenler diye adlandırılan nitel değişkenlerin işin içine katılmasıyla doğrusal regresyon çözümlemesinin, gözleme dayalı çalışmalarda karşılaşılan ilginç pek çok sorunun çözümüne yarayabilecek son derece esnek bir araç haline geldiği gösterilmeye çalışılacaktır.

Bu çalışmada, bağımlı değişken (0-1), dummy değişken olarak alınarak, yapı gereği iki değerli (dikotom) özelliğe sahip olduğu durumların olabileceği regresyon modeli uygulanacaktır.

2. Materyal ve Yöntem

2.1. Materyal

Bu çalışmada materyal olarak Niğde Üniversitesi İİBF İşletme ve İktisat Bölümleri Birinci ve İkinci Öğretiminden 2000-2001 eğitim- öğretim döneminde mezun olmuş 130 öğrenciden rasgele seçilen 100'ünün cinsiyetleri (X_1), mezun oldukları lise türü (X_2) ve ÖYS'de yaptıkları sayısal net sayıları (X_3) veri olarak kullanılmıştır. Örneğe alınan öğrencilerle ilgili veriler, fakülte öğrenci işlerinden sağlanmıştır.

Yapılan çalışmada dummy verileri analiz etmek için logit modeli kullanılmıştır. Bu bağlamda, Lojistik Regresyon Analizi sayesinde ilgili gruplar içinde yer alan değişkenlerin ilişkileri ortaya çıkarılmaya çalışılmıştır. İlgili modeller için çözüm de **S-PLUS 2000** ve **SPSS 10.0** paket programlarından yararlanılarak bulunmuştur.

2.2. Yöntem

Nitel veya nitel özellikte bir değişkenin belli bir ölçümsel düzeye erişmesine başka değişkenler etki edebilir. Bu bağlamda "**bağıntı**" en az iki değişik en arasında gözlenen, birlikte, uyumlu, ölçümsel büyüklük değiştirme özelliği olarak tanımlanır. Değişkenlerden biri, diğerindeki ölçümsel farklılaşmalara bağlı olarak farklılaşır önkabulü ile "**bağımlı değişken**" adını alır. Bağımlı değişkenin düzeyini etkilediği varsayılan bir veya daha fazla değişkene ise **bağımsız değişken** denir. Böylece değişkenler arasındaki

bağıntı, matematiksel olarak; $y=f(x, z, w,...)$ şeklinde belirtilir ve y'nin bağımlı değişken; x, z, w değişkenlerinin bağımsız değişkenlerinin bir fonksiyonu olduğu biçiminde ifade edilir.

Bilimsel araştırmalarda bağıntı soruşturması genellikle iki amaçla yapılır:

2.2.1. Nedensel Ögelerin Araştırılması

Belli bir sonuç değişkenin -bağımlı değişken-, bir dizi, nedensel olduğu düşünülen değişkenden kaynaklandığı, bunların düzeyine göre büyüdüğü veya küçüldüğü düşünülebilir. Araştırmacı, söz konusu nedensel ögelerden hangilerinin gerçekten sonuç değişkenin oluşmasında, doğrudan, tek başına ve istatistiksel olarak da anlamlı düzeyde etkin olduğunu saptamayı amaçlayabilir.

2.2.2. Tahmin Yapmak

Bağıntı değerlendirmesinde bir bağımlı öge, bir veya daha fazla bağımsız değişkene, parametreleri hesaplanabilen bir matematiksel fonksiyonla ilişkilendirilebilir.

Uygulanan yöntem, bağımlı değişkenin iki durumlu olduğu durumlarda, regresyon analizinde kullanılmasıdır. Burada, sadece iki durumlu bağımlı değişkenli modeller ele alınacaktır. Bunlar,

- Doğrusal Olasılık Modeli
- Logit (Lojistik) Modeli'dir (Tarı, 1999:233).

Bu uygulamada, üçüncü bir grubu oluşturan Probit modeli ele alınmayacaktır. Probit modelinin ele alınmamasının temel nedeni, logit modelin, probit modele göre daha iyi sonuçlar ürettiği düşüncesidir (Gujarati, 1995: 563).

2.2.2.1. Doğrusal Olasılık Modeli

Yapısı gereği bağımlı değişkenlerin kalitatif özelliğe sahip olduğu durumlar için, dummy bağımlı değişkenleri içeren bu yöntemin nasıl olduğunu inceleyebilmek için

$$Y = \alpha + \beta_i X_i + e_i \quad (1)$$

eşitliği ele alınır. Burada;

X_i : Bağımsız (açıklayıcı) değişken

Y_i : Bağımlı dummy değişken

$Y=1$, Fakülteden dört yılda mezun olma durumunu,

$Y=0$, Fakülteden beş veya daha fazla yılda mezun olma durumunu göstermektedir.

e_i : Hata terimi olup $N(0, \sigma^2)$ Ortalaması 0 ve varyansı σ^2 olan, bağımsız dağılımlı şans değişkenidir.

Bağımlı değişkenlerin Y_i kalitatif özelliğe sahip olduğu durumlar için açıklayıcı değişken X_i ' nin doğrusal bir fonksiyonu olarak tanımlayan (1) nolu modellere **doğrusal olasılık modelleri** denir.

Çünkü, X_i verildiğinde Y_i 'nin koşullu beklenen değeri $E(Y_i|X_i)$, X_i veriyken olayın gerçekleşmesinin koşullu olasılığı olarak yorumlanabilir (Tarı, 1999:234). Sapmasız tahmin edicilere ulaşmak için, e_i , ortalaması sıfır olan rassal bir değişken olarak varsayıldığında, $E(e_i) = 0$ olduğu için,

$$E(Y_i|X_i)=\alpha+\beta X_i \quad (2)$$

modeli elde edilir.

$Y_i = 1$ Dört yılda mezun olma durumu (olayın gerçekleşme) olasılığı (P_i),

$Y_i = 0$ Dört yılda mezun olamama (olayın gerçekleşmeme) olasılığı ($1-P_i$) olarak tanımlanırsa, matematiksel beklenen değer tanımından:

$$E(Y_i)=\sum Y_i P(Y_i)=0 \times (1-P_i)+1 \times (P_i)=P_i \quad (3)$$

değeri bulunur(Maskie, 2001:48). (2) nolu model ile (3)'nolu modeller karşılaştırılıp model (4) elde edilir.

$$E(Y_i|X_i)=\alpha+\beta X_i \quad (4)$$

olarak da ifade edilebilir.

Böylece, (1) no'lu modelin koşullu beklenen değeri, aslında Y_i 'nin koşullu olasılığıdır.

Bağımlı değişkenin bir olasılığı olarak doğrusal olasılık modeli aşağıdaki şekilde yazılabilir (İşyar, 1999:259):

$$P_i = \begin{cases} \alpha + \beta X_i & \text{eger } 0 < \alpha + \beta X_i < 1 \text{ ise,} \\ 1 & \text{eger } \alpha + \beta X_i \geq 1 \text{ ise,} \\ 0 & \text{eger } \alpha + \beta X_i \leq 0 \text{ ise.} \end{cases}$$

P_i olasılığı, 0 ile 1 arasında bulunacağından, $0 \leq E(Y_i | X_i) \leq 1$ veya $0 < \alpha + \beta X_i < 1$ şeklinde bir sınırlama zorunlu olduğundan koşullu olasılık 0 ile 1 arasında kalmalıdır.

Regresyon modellerinde parametrelerin en küçük kareler yöntemi ile bulunduğu bilinmesine karşın, bağımlı değişkenin dummy değişken olduğu durumda özel sorunlarla karşılaşılabilir. Doğrusal olasılık modelinin sunduğu bu bilgilere rağmen, bu modelin tahmini ve yorumuna ilişkin bazı eleştiriler vardır. Bunlar (Tarı, 1999:237):

2.2.2.1.1. Hata Teriminin (e_i) Normal Dağılımlı Olmaması

En Küçük Kareler yöntemi, hatanın normal olarak dağılmasını gerektirmez. Ancak normal dağılıma özelliği önem testleri yapabilmek için gereklidir. Y_i gibi, e_i 'ler de yalnızca iki değer (0 ve 1) aldığından, e_i için normalite varsayımı lineer olasılık modellerinde gerekli değildir.

$$\begin{aligned} e_i &= Y_i - \alpha - \beta X_i \\ Y_i = 1 \text{ için } e_i &= 1 - \alpha - \beta X_i \end{aligned} \tag{5}$$

$$Y_i = 0 \text{ için } e_i = -\alpha - \beta X_i \quad (6)$$

yazılabilir. e_i 'nin normal olarak dağıldığını varsaymanın zorluğuna karşın, örnek büyüklüğü sonsuz olarak arttıkça, en küçük kareler yöntemi ile yapılan tahminlerin genellikle normal olarak dağılmaya eğilimli olduğu (asimptotik özellik) gösterilebilir (Gujarati, 1995:543).

2.2.2.1.2. Hata Terimi (e_i) Değişen Varyanslıdır

$E(e_i) = 0$ olmasına karşın e_i 'lerin homojen varyanslı oldukları söylenemez (İşyar, 1999:261). Değişen varyanslı (Heteroscedastic) durumunda, en küçük kareler yöntemini kullanmak uygun değildir. Bunun yerine, bu sorunu çözen ve genelleştirilmiş en küçük kareler yönteminin bir ifadesi olan tartılı (ağırlıklı) en küçük kareler yöntemi kullanılabilir (İşyar, 1999:261). e_i 'lerin olasılık dağılımı aşağıda görüldüğü gibidir:

Tablo 1
 e_i Değerlerine İlişkin Olasılık Dağılımları

Y_i	e_i	Olasılık
1	$1 - \alpha - \beta X_i$	P_i
0	$-\alpha - \beta X_i$	$1 - P_i$
Toplam		1

Burada P_i , model (5)'in olasılığını ölçer. X_i 'nin sabit olması varsayımına göre e_i 'nin olasılık dağılımı Y_i 'nin olasılık dağılımına eşittir. Hata payı (e_i)'nin sıfır ortalamaya sabit olduğu varsayımına göre P_i olasılığı ile X_i arasındaki ilişki belirlenebilir.

$$E(e_i) = (1 - \alpha - \beta X_i) * P_i + (-\alpha - \beta X_i)(1 - P_i) = 0$$

$$P_i \text{ için çözerek, } \begin{aligned} P_i &= \alpha + \beta X_i \\ 1 - P_i &= 1 - \alpha - \beta X_i \end{aligned} \quad (7)$$

elde edilir.

Hata payının varyansı ise $E(e_i) = 0$ varsayımı ile

$$\text{Var}(e_i) = E(e^2) = (-\alpha - \beta_i X_i)^2 (1 - P_i) + (1 - \alpha - \beta_i X_i)^2 (P_i) \quad (8)$$

$$\text{Var}(\mu) = E[\mu - E(\mu)]^2$$

$$= E(\mu)^2$$

$$\text{Var}(\mu) = E(\mu^2) = (-\alpha - \beta_i X_i)^2 (1 - \alpha - \beta_i X_i) + (1 - \alpha - \beta_i X_i)^2 (\alpha + \beta_i X_i)$$

$$= (\alpha + \beta_i X_i) (1 - \alpha - \beta_i X_i)$$

$$\text{Var}(\mu) = E(Y_i | X_i) [1 - E(Y_i | X_i)]$$

$$= P_i (1 - P_i) \quad (9)$$

Burada, $E(Y_i | X_i) = \alpha + \beta_i X_i = P_i$ olmasından yararlanılmıştır (Gujarati, 1995:543; Maskie, 2001:50). (9) no'lu model, e_i 'nin varyansının değiştiğini gösterir (denklemler, hata payının heterojen varyanslı olduğunu göstermektedir). Çünkü Y_i 'nin koşullu beklenen değerine, o da X_i 'nin aldığı değere bağlıdır. En sonunda e_i nin varyansı X_i 'ye bağlıdır, dolayısıyla sabit değildir. Böylece e_i 'nin varyansı X_i 'ye bağlı olduğundan homojen varyanslı değildir. Bu nedenle, heterojen varyans problemini çözmenin çeşitli yolları vardır. Bunlardan en basit olanı,

a. (1) nolu modelin her iki yanını $\sqrt{W_i}$ gibi bir katsayıya (tartı değeri) bölerek,

$$\frac{Y_i}{\sqrt{W_i}} = \frac{\alpha}{\sqrt{W_i}} + \beta \frac{X_i}{\sqrt{W_i}} + \frac{e_i}{\sqrt{W_i}} \quad (10)$$

modeli elde edilir. Burada:

$$\sqrt{Wi} = \sqrt{E(Y_i|X_i)[1 - E(Y_i|X_i)]}$$

$$= \sqrt{Pi(1 - Pi)} \text{ dir.}$$

b. Böylece sabit varyanslılık sağlanır.

c. Gerçek $E(Y_i|X_i)$ bilinmediği için, w_i 'ler de bilinmemektedir. W_i 'leri tahmin için şu dört adımlı süreç izlenebilir:

Değişen varyans sorununa karşın, (1) nolu model klasik en küçük kareler yöntemi ile bulup $Y = \text{gerçek } E(Y_i | X_i)$ nin tahmini elde edilir.

- Sonra w_i 'nin tahmini $\hat{w}_i = \hat{Y}_i(1 - \hat{Y}_i)$ değeri bulunur.
- Tahmin edilen $\hat{w}_i$ kullanılarak, verileri (10) nolu model gibi dönüştürülür.
- Dönüştürülen verilere klasik en küçük kareler regresyon modeli uygulanarak parametre değerleri tahmin edilir.

2.2.2.1.3. $P_i = E(Y = 1 | X_i)$ Değerinin X_i İle Doğrusal Olarak Arttığının Varsayılması

Örnek büyüklüğü arttıkça hata terimi normal dağılıma yaklaşırsa ve değişen varyans durumunda, ağırlıklı en küçük kareler yöntemi kullanılsa da, yukarıdaki c ve ii-nci maddelerdeki sakıncalar ortadan kalkmamaktadır. Bu iki sakıncayı giderebilmek için logit ve probit modelleri geliştirilmiştir. Bu modeller, hem $0 \leq E(Y = 1 | X) \leq 1$ şartını sağlayabilmekte ve hem de P_i ile X_i arasındaki ilişkiyi doğrusallıktan kurtarabilmektedirler. Yani, logit ve probit modelleri, farklı bağımsız X değişkeninin olasılığının 0 ile 1 arasında kalmasını sağladıkları gibi; ayrıca, değişik bağımsız değişkene ait belli bir artış karşısında, bu bağımsız değişkenin kullanılma olasılığının değişik miktarda artmasını sağlamaktadırlar.

2.2.2.1.4. R^2 Değerinin Genellikle Küçük Çıkarak, İlişkinin Uyumunu Gösteren Bir Ölçü Olamaması

Geleneksel yolla hesaplanan R^2 , iki uçlu tepki değişkeni modellerinde sınırlı bir yarar sağlar. Belli bir X 'e karşılık gelen Y , ya 0 ya da 1'dir. Öyleyse bütün Y değerleri, ya X eksenine ya da 1'in hizasındaki doğru üzerinde yer alır. Genellikle klasik En Küçük Kareler yöntemi ile hesaplanan R^2 , böyle modellerde 1'den çok küçük çıkma eğilimindedir. Çoğu uygulamada R^2 , 0.2 ile 0.6 arasında yer alır. Tahmin edilen Y_i , ya 0'a ya da 1'e yakın çıkacaktır.

Bu nedenle John Aldrich ile Forrest Nelson 'Nitel bağımlı değişkeni olan modellerde, belirlilik katsayısının bir özetleme istatistiği olarak kullanılmasından kaçınılması gerektiğini ileri sürmektedir (Gujarati, 1995:546).

2.2.2.1.5. $0 \leq E(Y_i | X_i) \leq 1$ Koşulunun Sağlanamaması

Lineer olasılık modellerinde $E(Y_i | X_i)$, X verildiğinde Y_i 'nin koşullu olasılığı olduğunda 0 ile 1 arasında bulunmak zorundadır. $E(Y_i | X_i)$ 'nin bu koşulun dışına çıktığı görülebilir. Bu, lineer olasılık modellerinde, En Küçük Kareler ile tahmin yapmanın en önemli problemidir. **Bu problemi çözmenin iki yolu vardır. Birincisi** sıfırdan küçük P_i 'leri $P_i = 0$, birden büyük P_i 'leri $P_i = 1$ olarak almak. **İkinci yol** ise P_i 'nin 0 ile 1 arasında kalmasını sağlayacak olan aşağıdaki geliştirilmiş Logit Modeli tekniğini uygulamaktır.

2.2.2.2. Logit Model

Günümüzde nitel değişkenlerden oluşan dummy verileri analiz etmek için çeşitli teknikler kullanılmaktadır. Yapılan bu çalışmada dummy verileri analiz etmek için log-linear modeller kullanılacaktır. Log-linear modeller iki veya daha fazla dummy değişkenin koşullu ilişkisini analiz etmek için geliştirilmiştir. Bununla birlikte, log-linear modeller sayesinde, değişkenlerin oluşturduğu bileşik dağılımı, iki veya daha fazla değişkenin birbirine bağımlı olup olmadığını ve iki veya daha fazla değişken arasındaki ilişkiyi neden-sonuç ilişkisine dayandırmaksızın test etmek mümkündür (Özdamar, 1999:449-450).

Logit modeller, genelleştirilmiş doğrusal modelin belirli koşullar altında oluşturulmuş özel durumlarıdır. Bu durumda yapılacak olan çalışmada, eğer bağımsız değişkenlerin bazıları sürekli veya uygun (ilgili) sınıflar içine ayrıştırılamazsa, o zaman log-linear analiz yerine logistik regresyon kullanılmalıdır. Aynı zamanda eğer değişkenlerin bazıları bağımlı olarak ele alınırsa, o zaman **logit model** uygundur.

Böyle bir durumda 0'la 1 arasında kalma koşulunu sağlayabilmek için logit modelin uygulanması önerilmektedir (Gujarati,1995: 555). Logit model, bağımlı değişkenin tahmini değerlerini olasılık olarak hesaplayarak olasılık kurallarına uygun sınıflama yapma imkanı veren, tablolaştırılmış ya da ham veri setlerini analiz eden bir istatistiksel yöntemdir (Özdamar, 1999:476).

Logit model, bağımsız değişken değeri sonsuza gittiği zaman, bağımlı

değişkenin 1'e asimptot olduğu matematiksel bir fonksiyondur.

$$P_i = E(Y = 1 | X_i) = \alpha + \beta X_i \quad (11)$$

$$\begin{aligned} P_i = E(Y_i = 1 | X_i) &= \frac{1}{1 + e^{-(\alpha + \beta X_i)}} \\ &= \frac{1}{1 + e^{-Z_i}} \end{aligned} \quad (12)$$

Burada:

$$Z_i = \alpha + \beta X_i \text{ 'dir.}$$

P_i : açıklayıcı değişken (X_i) hakkında bilgi verirken i-nci bireyin belirli bir tercihi yapma olasılığını ifade etmektedir.

$$Z_i = \alpha + \beta X_i$$

$$e = 2,71828 \text{ 'dir (Özdamar, 1999:477).}$$

(12) nolu model logit model olarak adlandırılır. X hangi değerleri alırsa alsın fonksiyondaki eksponansiyel terim daima pozitif olacağı için P_i 'nin alt sınırı da 0 olur. Olasılık için gerekli olan $0 \leq P_i \leq 1$ koşulunu bu fonksiyon sağlamış olur. **Logit dağılım fonksiyonu** diye adlandırılan Z_i değişkeni $-\infty$ ile $+\infty$ arasında değer aldıkça P_i de 0 ile 1 arasında değerler alacak ve P_i ile Z_i arasındaki ilişki doğrusal olmayacaktır. Böylece $0 \leq P_i \leq 1$, ve Z_i ile P_i arasındaki ilişkinin doğrusal olmama şartları yerine gelmiş olacaktır. Fonksiyonun belirlenmesi için α ve β parametreleri en küçük kareler yöntemi ile doğrudan tahmin edilemez. Önce ilişki üzerinde bazı işlemler yaparak doğrusal bir ilişki elde etmeye çalışılacaktır. Bu amaçla (11) nolu model, α ve β 'ya göre çözülerek, modelin tahmini için;

P_i : Dört yılda mezun olma olasılığı

$1-P_i$: Dört yılda mezun olamama olasılığıdır.

$$P_i = \frac{1}{1 + e^{-Z_i}} \text{ eşitliğinin her iki yanı } (1 + e^{-Z_i}) \text{ ile çarpılarak}$$

$$(1 + e^{-Z_i})P_i = 1 \quad (13)$$

elde edilir. Şimdide P_i ile bölüp 1 çıkartılarak,

$$e^{-Z_i} = \frac{1}{P_i} - 1 = \frac{1 - P_i}{P_i} \quad (14)$$

elde edilir.

$$e^{-Z_i} = \frac{1}{e^{Z_i}} \text{ kullanılarak,}$$

$$e^{Z_i} = \frac{P_i}{1 - P_i} \quad (15)$$

gösterilebilir. Bu eşitlik bize dört yılda mezun olma olasılığının, dört yılda mezun olamama olasılığına olan oranını verir. Aynı zamanda bu oran bahis oranıdır (odds ratio). (15) nolu modelin e tabanına göre doğal logaritması alınarak,

$$\ln\left(\frac{P_i}{1 - P_i}\right) = \ln e^{Z_i} = Z_i = \alpha + \beta X_i \quad (16)$$

elde edilir. Yani, bahis oranının logaritması L_i , yalnız X' e göre değil, (katsayı tahmini bakımından) anakütle katsayılarına göre de doğrusaldır. L_i 'ye **logit** denir. (16) nolu modellerin adı olan logit modeli de buradan gelir. Bu, parametrelerin tahmininde

doğrusal bir ilişki işlemi görebilecek yarı logaritmik bir fonksiyondur.

Modeldeki parametreleri tahmin etmek için L_i fonksiyonu,

$$L_i = \ln\left(\frac{P(Y)}{1-P(Y)}\right) = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_p X_p \quad (17)$$

şeklinde yazılır. α ve $\beta_1, \dots, \beta_p$ regresyon, katsayılarıdır. $P_i=1$ ve $P_i=0$

değerleri logit L_i ' deki yerine koyulduğunda $\ln\left(\frac{1}{0}\right)$ ve $\ln\left(\frac{0}{1}\right)$ değerleri elde edilir ki

bunlar anlamsızdır. En küçük kareler yöntemi ile L_i fonksiyonundaki parametrelerin tahmin değerleri bulunamaz, fakat bu parametreler maksimum olabilirlik modeli ile tahmin edilebilir.

Sınıflama ve atama işleminin olduğu, normal dağılım varsayımı, süreklilik varsayımı ön koşulunun olmadığı gibi durumlarda verilerin Logit modeli ile analiz edilmesi gerekir.

Tablo: 2
Üzerinde Çalışılan Verilere Ait Örnek Veri Kümesi

Sıra	Mezuniyet Durumu (Y)	Cinsiyet (X1)	Lise Türü (X2)	Sayısal Net Sayısı (X3)
1	1	2	1	5,75
2	1	1	1	13,50
3	1	2	1	14,00
...				
98	1	1	2	5,25
99	1	1	1	5,00
100	0	1	1	9,50

Mezuniyet Durumu(Y): 1= Dört yılda

0= Beş ve üzeri yıl

Lise Türü:

1= Klasik

2= Meslek

3= Özel, Anadolu, Fen

Cinsiyet:

1= Bayan

2= Bay

3. Araştırma ve Bulgular

Örnek veri olarak Niğde Üniversitesi İİBF İşletme ve İktisat bölümlerinden alınan mezun olmuş durumda bulunan 100 öğrenciye ait değerler kullanılmıştır.

Verilerin SPSS 10.0 paket programında doğrusal regresyon işlemine tabi tutulmasıyla aşağıdaki değerler elde edilmiştir:

Tablo: 3
En Küçük Kareler Yöntemiyle (n=100) Tahmin Edilen Parametre Değerleri

Değişkenler	β	St. Hata	t	Anlam. Düz.
Sabit	0,334	0,226	1,478	0,143
Sayısal Net	0,02	0,010	1,978	0,051
Cinsiyet	-0,04	0,104	-0,373	0,710
Lise Türü	0,091	0,071	0,127	0,207
R^2	0,060			

Bu değerler ışığında oluşturulan doğrusal regresyon modeli aşağıdaki biçimdedir:

$$Y = \alpha + \beta X_i + e_i$$

$$\left\{ \begin{array}{l} 1 \text{ Öğrenci dört yılda mezun olmuşsa} \\ 0 \text{ Öğrenci dört yılda mezun olamamışsa} \end{array} \right.$$

X1=Öğrencinin cinsiyeti

X2=Öğrencinin mezun olduğu lise türü

X3 = Öğrencinin Üniversiteye giriş (ÖYS) sınavındaki sayısal neti

e_i = Hata terimi'dir.

$$\hat{Y} = 0.334 - 0.04X_1 + 0.091X_2 + 0.02X_3 \text{ denklemi kurulabilir.}$$

Örneğin, Cinsiyeti erkek (2), Lise türü Klasik lise (1) ve sayısal neti 5,75 puan olduğunda, öğrencinin ilgili fakülteden dört yılda mezun olma olasılığı,

$$\hat{Y} = 0.334 - 0.04(2) + 0.091(1) + 0.02(5.75)=0,46$$

%46 olarak bulunacaktır. Buna karşılık Cinsiyeti Kız (1), Lise türü klasik lise(1) ve sayısal neti 5,75 puan olduğunda öğrencinin ilgili fakülteden dört yılda mezun olma olasılığı,

$$\hat{Y} = 0.334 - 0.04(1) + 0.091(1) + 0.02(5.75) = 0,50$$

%50 olarak hesaplanacaktır.

Böylece farklı giriş puanları için farklı olasılıklar bulunabilir. $0 < E(Y_i|X_i) < 1$ şartının yerine gelmemesi durumu da söz konusu olabilecektir. Örneğin cinsiyeti: kız(1), Lise türü: klasik lise(1) ve sayısal neti:31.75 puan olan öğrenci için fakülteyi dört yılda bitirme olasılığı,

$$\hat{Y} = 0.334 - 0.04(1) + 0.091(1) + 0.02(31.75) = 1,02$$

%102 Olacaktır. Bu rakam 1' den büyük olduğu için $0 < E(Y_i|X_i) < 1$ şartına aykırıdır.

Lise türü bağımsız değişkeninin ışığında hesaplanabilecek bağımlı değişkene ilişkin olasılık değerleri de şöyle bulunabilir:

Bağımlı Değişken: Mezuniyet durumu	(Y ₁)
Öğrenci klasik lise mezunu ise	X ₂ =1,
Meslek lisesi mezunu ise	X ₂ =2
ve Özel lise, Anadolu veya Fen lisesi mezunu ise	X ₂ =3 olur.

En küçük kareler yöntemi ile elde edilen bazı örnek bulgular şöyledir:

a) Cinsiyeti: kız (1), Lise türü: Klasik lise (1)

Sayısal neti: 4 puan

$$\hat{Y} = 0.334 - 0.04(1) + 0.091(1) + 0.02(4) = \%46,5$$

b) Cinsiyeti: kız (1), Lise türü: Meslek lisesi (2)

Sayısal neti: 4 puan

$$\hat{Y} = 0.334 - 0.04(1) + 0.091(2) + 0.02(4) = \%55,6$$

c) Cinsiyeti: kız (1), Lise türü: Özel okul (3)

Sayısal neti: 4 puan

$$\hat{Y} = 0.334 - 0.04(1) + 0.091(3) + 0.02(4) = \%64,7$$

Buna karşılık; cinsiyet değişkeninin ve lise türü değişkenlerinin değiştirilmesi halinde;

a) Cinsiyeti: Erkek (2), Lise türü: Klasik lise (1)

Sayısal neti: 31.75 puan

$$\hat{Y} = 0.334 - 0.04(2) + 0.091(1) + 0.02(31.75) = \%98$$

b) Cinsiyeti: Erkek (2), Lise türü: Meslek (2)

Sayısal neti: 31.75 puan

$$\hat{Y} = 0.334 - 0.04(2) + 0.091(2) + 0.02(31.75) = \%107,1$$

c) Cinsiyeti: Erkek (2), Lise türü: Özel okul (3)

Sayısal neti: 31.75 puan

$$\hat{Y} = 0.334 - 0.04(2) + 0.091(3) + 0.02(31.75) = \%116,2$$

olacaktır. Burada kullanılan bağımsız değişken değerleri ve bunlar karşılığında bulunan değerlerle ilgili tablo aşağıdadır:

Tablo: 4
En Küçük Kareler Yöntemiyle (n=100) Elde Edilen Bazı Tahmin Sonuçları

Cins.	Lise Türü	Say. Net	Dört Yılda Bit. Olas. (%)
E(2)	Klasik(1)	5,75	46
K(1)	Klasik(1)	5,75	50
K(1)	Klasik(1)	31,75	102
E(2)	Klasik(1)	31,75	98
E(2)	Meslek(2)	31,75	107,1
E(2)	Ö-AL-FL(3)	31,75	116,2
K(1)	Klasik(1)	4,00	46,5
K(1)	Meslek(2)	4,00	55,6
K(1)	Ö-AL-FL(3)	4,00	64,7

Yukarıdaki bulgulardan da görülebileceği gibi, **doğrusal regresyon modelinden elde edilen bazı olasılık değerleri 1 (%100) rakamının sağına düşmektedir. Oysa olasılık değerinin 1'den büyük olamayacağı ortadadır.**

Burada $0 < E(Y=1|X) < 1$ şartını sağlayabilmek için logit modeli uygulanacaktır. Doğrusal olasılık modeline göre öğrencinin fakülteden dört yılda mezun olma olasılığı ile sayısal net arasındaki ilişki

$P_i = E(Y = 1 | X_i) = \beta_1 + \beta_2 X_i$ şeklinde gösterilmişti. Öğrencinin fakülteden dört yılda mezun olma olasılığı ile sayısal net arasındaki ilişkiyi aşağıdaki gibi gösterilebilir:

$$\hat{L} = 0,213 + 0,158 X_1 - 0,953 X_2 + 0,095 X_3$$

O zaman denklem aşağıdaki biçimde olacaktır:

$$\hat{P}_i = \frac{1}{1 + e^{-(0,213 + 0,158 X_1 - 0,953 X_2 + 0,095 X_3)}}$$

SPSS paket programın da Logit Li için şu regresyon bulunur:

Tablo: 5
Logit Modeliyle Elde Edilen Tahmin Değerleri

Değişkenler	β	St Hata	Sd	Anlam. Düz.
Sabit	0,213	1,036	1	0,837
Sayısal Net	0,095	0,052	1	0,067
Cinsiyet	0,158	0,465	1	0,734
Lise Türü1	-0,953	0,839	1	0,256
Lise Türü2	-0,595	0,934	1	0,524
Lise Türü3	0	0	2	0,451

Yukarıdaki değerler ışığında, bulunacak olasılık değerlerinin % 100 değerinin ötesine düşüp düşmediği kontrol edilir. Örneğin;

Cinsiyeti: **Kız(1)**, Lise türü: Klasik lise(1) ve sayısal neti: 31.75 puan olan bir öğrenciyi ele alalım. Klasik lise mezunu olan bu öğrencinin fakülteden dört yılda mezun olma olasılığı,

$$\hat{P} = \frac{1}{1 + e^{-2.434}} = 0,919 \% 91,9 \text{ olur. Herhangi bir giriş puanı için}$$

mezun olma olasılığı tahmin edilebilir.

Örneğin, Cinsiyeti: **Erkek(2)**, Lise türü: Klasik lise(1) ve sayısal neti: 31.75 puan olan bir öğrenciyi ele alalım. Öğrencinin fakülteden dört yılda mezun olma olasılığı,

$$\hat{P} = \frac{1}{1 + e^{-2.5925}} = 0,9304 \% 93,04 \text{ olur.}$$

Örneğin; Cinsiyeti: **Kız(1)**, Lise türü: Klasik lise(1) ve sayısal neti: 9 olan bir öğrenciyi ele alalım. Bu öğrencinin fakülteden dört yılda mezun olma olasılığı,

$$\hat{P} = \frac{1}{1 + e^{-0.273}} = 0,5678 \% 56,78 \text{ olur.}$$

Örneğin; Cinsiyeti: **Erkek(2)**, Lise türü: Klasik lise(1) ve sayısal neti: 9 olan bir öğrenciyi ele alalım. Bu öğrencinin fakülteden dört yılda mezun olma olasılığı,

$$\hat{P} = \frac{1}{1 + e^{-0.431}} = 0,606 \% 60,6 \text{ olacaktır.}$$

Örneğin; Cinsiyeti: Kız(1), **Lise türü: Meslek lisesi(2)** ve sayısal neti: 9 olan bir öğrenciyi ele alalım. Bu öğrencinin ise, fakülteden dört yılda mezun olma olasılığı, ilgili formül ışığında

$$\hat{P} = \frac{1}{1 + e^{-0.036}} = 0,501 \text{ \%}50,1 \text{ olacaktır.}$$

Örneğin; Cinsiyeti: Kız(1), **Lise türü: özel lise(3)** ve sayısal neti: 9 olan bir öğrenciyi ele alalım. Bu öğrencinin fakülteden dört yılda mezun olma olasılığı,

$$\hat{P} = \frac{1}{1 + e^{-1.226}} = 0,7731 \text{ \%}77,31 \text{ olacaktır.}$$

Örneğin; Cinsiyeti: Erkek(2), **Lise türü: özel lise(3)** ve sayısal neti: 9 olan bir öğrenciyi ele alalım. Öğrenci özel lise mezunu ($X_i=3$) ise, öğrencinin dört yılda fakülteden mezun olma olasılığı,

$$\hat{P} = \frac{1}{1 + e^{-1.384}} = 0,7996 \text{ \%}79,96 \text{ olacaktır.}$$

Örneğin; Cinsiyeti: Erkek(2), **Lise türü: Klasik lise(1)** ve Sayısal neti: 9 olan bir öğrenciyi ele alalım. Bu öğrencinin fakülteden dört yılda mezun olma olasılığı,

$$\hat{P} = \frac{1}{1 + e^{-0.431}} = 0,6061 \text{ \%}60,61 \text{ bulunur.}$$

Örneğin; Cinsiyeti: Erkek(2), **Lise türü: Meslek lisesi(2)** ve sayısal neti: 9 olan bir öğrenciyi ele alalım. Öğrenci meslek lisesi mezunu ($X_i=2$) ise, öğrencinin dört yılda fakülteden mezun olma olasılığı,

$$\hat{P} = \frac{1}{1 + e^{-0.194}} = 0,5483 \text{ \%}54,83 \text{ tir.}$$

Örneğin; Cinsiyeti: Erkek(2), Lise türü: Klasik lise(1) ve **sayısal neti: 22** olan bir öğrenciyi ele alalım. Öğrenci düz lisesi mezunu ($X_i=1$) ise, öğrencinin fakülteden dört

yılda mezun olma olasılığı,

$$\hat{P} = \frac{1}{1 + e^{-1.666}} = 0,8410 \text{ \%}84,1 \text{ olur.}$$

Örneğin; Cinsiyeti: Erkek(2), Lise türü: Meslek lisesi(2) ve sayısal neti: 22 olan bir öğrenciyi ele alalım. Görüldüğü gibi, bu öğrencinin fakülteden dört yılda mezun olma olasılığı,

$$\hat{P} = \frac{1}{1 + e^{-1.429}} = 0,8067 \text{ \%}80,67' \text{ dir.}$$

Örneğin; Cinsiyeti: Erkek(2), Lise türü: Özel lise(3) ve sayısal neti: 22 olan bir öğrenciyi ele alalım. Bu öğrencinin de fakülteden dört yılda mezun olma olasılığı olarak ,

$$\hat{P} = \frac{1}{1 + e^{-2.619}} = 0,9321 \text{ \%}93,21 \text{ bulunur.}$$

Kullanılan bağımsız değişken değerlerine ve bunlar karşılığında bulunan tüm bu değerlere ilişkin tablo aşağıdadır:

Tablo: 6
Logit Modeliyle Elde Edilen Tahmin Sonuçları

Cins.	Lise Türü	Say Neti	Dört Yılda Bit. Olas.(%)
K(1)	Klasik(1)	31,75	91,90
E(2)	Klasik(1)	31,75	93,04
K(1)	Klasik(1)	9,00	56,78
E(2)	Klasik(1)	9,00	60,60
K(1)	Meslek(2)	9,00	50,10
K(1)	Ö-AL-FL(3)	9,00	77,31
E(2)	Ö-AL-FL(3)	9,00	79,96
E(2)	Klasik(1)	9,00	60,61
E(2)	Meslek(2)	9,00	54,83
E(2)	Klasik(1)	22,00	84,10
E(2)	Meslek(2)	22,00	80,67
E(2)	Ö-AL-FL(3)	22,00	93,21

Bu tablodan da görülebileceği gibi bulunan tüm değerler 0 ile 1 aralığında olmakta ve böylelikle **doğrusal regresyon modelince sağlanamayan olasılık değerlerinin 0 ile 1 aralığında olma kuralı böylelikle sağlanmış olmaktadır.**

X=22 puan ile X=9 puan arasındaki fark ($\Delta X = 13$) için

$$\Delta \hat{p} = 0.799 - 0.932 = 0.133$$

X= 31.75 ile X=9 arasındaki fark

$$(\Delta x = 22.75 \text{ için } \Delta \hat{p} = 0.919 - 0.567 = 0.352 ; \text{ değerleri bulunur.})$$

Farklı sayısal net puanları, puandaki belli bir miktar artış (örneğin $\Delta X = 13$) mezun olma olasılığını değişik miktarlarda artırmaktadır. Bu olasılık düşük puanlarda az, orta ve yüksek puanlarda eşit miktarda artmaktadır.

Bu model için elde edilen bulgulara göre de, öğrencinin mezun olduğu lise türü öğrencinin fakülteden dört yılda mezun olma olasılığını büyük ölçüde artırmakta olduğu

söylenebilecektir.

Aynı şekilde, öğrencinin cinsiyetinin de fakülteden dört yılda mezun olma durumunu kısmen etkilediği söylenebilecektir. Kız öğrencilerin erkek öğrencilere göre belirgin bir üstünlüğü görülmektedir.

Okullar arasında da başarı konusunda ilk sırayı üçüncü kategori (Anadolu, Fen, Süper Liseler) almakta, bunu meslek liseleri izlemektedir. Öğrencinin fakülteyi dört yılda bitirebilmesi konusunda klasik lisenin etkisi diğerlerine göre minimum olmaktadır.

ÖYS’de yapılan sayısal net sayısı, büyüklüğü oranında öğrencinin fakülteyi dört yılda bitirme olasılığını etkilemektedir.

4. Sonuç ve Öneriler

İki veya daha fazla değişken arasında ilişki olup olmadığı, varsa bunun derecesi veya birinin bir ölçü birimi değişmesine karşılık, ötekinin değişeceği miktar, ya da değişkenlerden birinin, herhangi bir değerine öteki değişkenlerden hangi değerlerin tekabül edeceği gibi problemler regresyon analizi ile çözülebilir.

Dummy değişkenin katsayısı, “1” ile gösterilen karakteristik ile regresyondan dışlanan “0” ile gösterilen karakteristik arasındaki farkı göstermek yerine çeşitli grupların örnek ortalamasına göre farklarını yansıtır.

Regresyonda bir veya birkaç sürekli değişkenin bulunması halinde katsayıların yorumları güçleşir.

Günümüzde Logit modelin parametrelerini tahmin için MINITAB, SYSTAT, STATISTICA, SPSS, SAS, S-PLUS vb. bazı istatistik paket programlar kullanılmaktadır. Önemli olan modeli ve bu model çerçevesinde elde edilecek bulguları iyi yorumlayıp değerlendirebilmektir.

Esas kullanım alanı ve orijini biyolojik bilimler olan bu model, özellikle son yıllarda bilgisayar teknolojisinin ve paket programların gelişmesi ile de önem kazanarak bir çok bilim dalında kullanılır hale gelmiştir.

Regresyon modelinde, bağımlı değişkenin dummy değişken olması durumunda yönetime özgü sorunlarla karşılaşmaktadır:

1. Açıklanan (bağımlı) değişkeni “**evet-hayır**” ya da “**var-yok**” yanıtlarından oluşan regresyon modelleri, iki uçlu ya da dummy bağımlı değişkenli modeller olarak bilinir. Çok çeşitli alanlarda uygulanabilirler, anket ya da sayım verileriyle yaygın olarak

kullanılırlar.

2. Bu tür modelleri tahminde kullanılan modellerden ikisi, Doğrusal Olasılık Modeli ve Logit modelleridir.

3. Bu iki modelden kullanımı daha basit olan Doğrusal Olasılık Modelidir. Bu çalışma ile de ortaya konulduğu gibi, şu eksiklikleri vardır:

- a. Hata teriminin normal dağılması,
- b. Değişen varyans,
- c. Tahmin edilen olasılığın $0 \leq E(Y_i | X_i) \leq 1$ sınırları dışına düşebilmesi,

Bu sorunlar çözülsün bile, doğrusal olasılık modeli koşullu olasılıkların, açıklayıcı değişkenle birlikte doğrusal olarak arttığını varsaydığı için mantıksal olarak çok çekici bir model değildir. Açıklayıcı değişkenlerin değerleri sonsuza doğru arttıkça ya da azaldıkça olasılıkların gittikçe düşmesi daha beklenir bir şeydir. Öyleyse burada gerekli olan, birikimli dağılım fonksiyonunun S biçimli özelliğini taşıyan bir olasılık modelidir.

4. Birikimli dağılım fonksiyonu için seçenekler çoksa da uygulamada Logit modelin daha geçerli bir metod olduğu bu çalışma ile de ortaya konulmaktadır.

5. Tahmin edilen olasılıkların 0-1 aralığına düşmesi konusunda logit model daha güvenilir sonuçlar vermektedir.

Bu uygulama ile temel olarak şu gösterilmeye çalışılmıştır: Doğrusal olasılık modelinden elde edilen sonuçlar, bazen 0-1 aralığının dışına düşebilmektedir. Bu durumu ortadan kaldıran ve tüm olasılık değerlerinin 0-1 aralığında yer almasını sağlayacak yöntemlerden birisi logit modelidir.

Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme ve İktisat Bölümleri'nden 2000-2001 eğitim- öğretim yılında mezun olmuş bulunan 130 öğrenciden 100'ünden elde edilen verilere göre kurulan bu modelden elde edilen bulgular ışığında, **öğrencinin mezun olduğu lise türü**, öğrencinin fakülteden dört yılda mezun olma olasılığını büyük ölçüde artırmakta olduğu söylenebilecektir.

Ayrıca, öğrencinin **cinsiyetinin** de fakülteden dört yılda mezun olma durumunu kısmen etkilediği söylenebilecektir. Bu verilere göre, kız öğrencilerin erkek öğrencilere göre belirgin bir üstünlüğü görülmektedir.

Okullar arasında da başarı konusunda ilk sırayı üçüncü kategori (Anadolu liseleri, özel okullar, fen liseleri) almakta, bunu meslek liseleri izlemektedir. Öğrencinin fakülteyi dört yılda bitirebilmesi konusunda klasik lisenin etkisi diğerlerine göre minimum

olmaktadır.

ÖYS’de yapılan sayısal net sayısı da, büyüklüğü oranında öğrencinin fakülteyi dört yılda bitirme olasılığını etkilemektedir.

Bu çalışmayla, logit modelin diğer tahmin yöntemlerine göre daha doğru sonuçlar ürettiği ortaya konulmuştur. Araştırmacıların bu ve buna benzer çalışmalarda, logit modelini kullanmaları daha sağlıklı sonuçlar elde etmelerini sağlayacaktır.

Kaynakça

- Alpar, R. (1997), *Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistiksel Yöntemlere Giriş-1*, Kültür Ofset, Ankara.
- Başar, A. ve Oktay E. (2000), *Uygulamalı İstatistik-2*, Aktif Yayınevi, İstanbul.
- Genceli, M. (1989), *Ekonometride İstatistik İlkeler*, Filiz Kitabevi, İstanbul.
- Gujarati, D. N. (1995), *Basic Econometrics*, McGraw –Hill Inc., Int. Eds. 3. ed., İstanbul.
- İnal, C. vd. (1983), *İstatistik Terimleri Sözlüğü*, T.D.K. Yayınları, Ankara.
- İşyar, Y. (1999), *Ekonometrik Modeller*, VİPAŞ AŞ, 2. bs., Bursa.
- Kılıçbay, A. (1986), *Ekonometrinin Temelleri*, İstanbul Üniv. Film Merkezi ve Matbaası, İstanbul.
- Krause, A.ve Olson, M. (2000), *The Basics of S and S-PLUS*, 2. eds., New York.
- Maskie, G. (2001), “Analisis Model Logistic”, *Lintasan Ekonomi*, 18(1), p. 48-53.
- Nakip, M. (2003), *Pazarlama Araştırmaları, Teknikler ve (SPSS Destekli) Uygulamalar*, Seçkin Yay., Ankara.
- Özdamar, K. (1999), *Paket Programlarla İstatistiksel Veri Analizi*, c. 1, 2. bs., Kaan Kitabevi, Eskişehir.
- Püskülcü, H. ve İkiz, F. (1986), *İstatistiğe Giriş*, Ege Üniv. Basımevi, İzmir.
- Tarı, R. (1999), *Ekonometri*, Alfa Yayınevi, İstanbul.

Dış Borçlanmaya Teorik Bir Bakış ve Dış Borçların Ekonomik Etkileri

Murat Şeker

mseker@istanbul.edu.tr

A View Theoretical Point to External Debt and Economic Effects of External Borrowings

Abstract

External borrowing is a source of financing that especially developing countries which have low economic performance and scantiness of resources apply. Developing countries and developed countries have tried to raise their national economies with external borrowing for years. But some of countries could use external debt actively, some of them couldn't use. In this work, external borrowing will be examined with theoretical framework.

Key Words : External Debt, Debt Burden, Economic Development.

JEL Classification Codes : H00, H63, O10, O11.

Özet

Dış borçlanma özellikle ekonomik performansları düşük ve kaynak yetersizliğine sahip gelişmekte olan ülkelerin başvurduğu bir finansman yöntemidir. Gerek gelişmekte olan ülkelerin gerekse gelişmiş ülkelerin dış borçlanmaya giderek, ülke ekonomilerine bir ivme kazandırma çabalarına yıllar boyunca rastlanmıştır. Ancak kimi ülkeler dış borçlanmayı etkin bir şekilde kullanırken, kimileri ise aynı etkinliği sağlayamamıştır. Bu çalışmada dış borçlanma teorik bir bakışla incelenecektir.

Anahtar Sözcükler : Dış Borç, Borç Yüğü, Ekonomik Kalkınma.

1. Giriş

Küreselleşen dünya ekonomisinde uluslararası ekonomik ilişkiler giderek yoğunlaşmaktadır. Bu yoğunluğun sonuçlarından birisi de yapılan dış borçlanmaların ekonomilere olan etkisidir. Dış borçlar geçmişte sadece olağanüstü dönemlerde başvurulması öngörülen bir gelir kaynağı iken, artık ülke ekonomilerinin gelişmesinde kullanılan bir finansman çeşididir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerin sıkça başvurduğu bir finansman çeşidi olan dış borçlanma ile bu ülkeler ekonomik kalkınmalarını tamamlamaya çalışmaktadırlar.

Bu çalışmanın ilk kısmında dış borçlanmanın teorik altyapısı, dış borçlara ilişkin görüşler ve modeller çerçevesinde ortaya konulacaktır. Bu noktada Klasikler, Neo-Klasik Model, Ricardian Denklik Teoremi, Keynesyen ve Parasalcı görüşten faydalanılarak, görüş ve modeller arası karşılaştırmalar sayesinde teorik altyapı oluşturulacaktır. Burada yapılan karşılaştırmaların sonucunda dış borçlanmayla ilgili görüşlerin tarihi seyri de görülebilecektir. Tarihi seyir boyunca, dış borçlanmanın finansman kaynağı çeşidi olarak geçirdiği süreç ortaya konulacaktır.

Çalışmanın ikinci kısmında ise dış borçlanma nedenleri ve borçlanmanın ekonomik etkileri üzerinde durulacaktır. İlk olarak dış borçlanmanın fiyatlar üzerindeki etkisi hem enflasyonist hem de deflasyonist açıdan incelenecektir. Dış borçlanmanın tasarruf, tüketim ve yatırım üzerine etkileri irdelendikten sonra, ödemeler dengesi-dış borç ilişkisi açıklanacaktır. Böylece dış borçlanmanın makro boyutta etkileri ortaya konulacaktır. Dış borçlanmada ortaya çıkan önemli sorunlardan birisi olan gelir dağılımı konusuna değinildikten sonra, ekonomik kalkınma aşamasında dış borçlanmanın yeri tartışılacaktır. Bu kısımda, son olarak borç yükü – gelecek kuşaklar ilişkisi açıklanacaktır.

2. Teorik Çerçeve Dış Borçlanma

Dış borçlanma, bir devletin ya da bir kamu kuruluşunun çeşitli dış kaynaklardan gelir sağlamasıdır. Daha geniş bir anlamda ülke içindeki yerleşik kuruluş ve kişilerin, ülke dışındaki yerleşik kuruluş ve kişilerden dış krediler yoluyla gelir elde etmesidir (Evgin, 2000: 1). Borçlanma, hem devlete gelir sağlayan hem de borcun anapara ve faiz ödemeleri ile harcama yaratan çift karakterli bir finansman çeşididir. Borç verenden, borçlanana doğru bir satın alma gücü transferidir (Türk, 1992: 460).

Ülkelerin ekonomik yapılarını önemli bir şekilde etkileyen dış borçlanma, 1960'lı yıllardan itibaren çoğu iktisatçı tarafından incelenmektedir. 1962 yılında Rosentein – Rodan tarafından yapılan ilk ampirik çalışma ile ekonomik literatüre giren dış borçlanma konusunda günümüze kadar bir çok çalışma yapılagelmıştır. Başka bir açıdan bakıldığında dış borçlar gelişmiş ülkelere gelişmekte olan ülkelere doğru bir sermaye akımı olarak

değerlendirilebilir. Küreselleşmenin son derece etkili hissedildiği son yıllarda, gelişmekte olan ülkeler kaynak ve tasarruf açıklarını kapatmak ve ekonomilerinde refaha ulaşmak için gelişmiş ülkelerden borç talep edebilmektedirler.

Ancak borçlanma, yalnız gelişmekte olan ülkelerin değil gelişmiş ülkelerin de başvurduğu önemli bir gelir kaynağıdır. Borçlanma esas yapısı itibariyle istisnai ve olağanüstü koşullar altında başvuru bir gelir kaynağı olmasına karşın, zamanla sürekli bir gelir kaynağı olarak ülkelerin tercih sebebi olmuştur (Akdoğan, 1993: 366).

Devlet borçlanmasına ilişkin literatürde çeşitli görüşlere rastlanılmaktadır. Çalışmanın bu bölümünde dış borçlara ilişkin teorik görüş ve modeller açıklanarak, birbirleriyle olan etkileşimleri ve karşılaştırmaları ifade edilecektir.

2.1 Klasikler

Klasik düşünceye sahip iktisatçıların görüşlerine göre devlet hiçbir zaman borçlanmamalıdır. Devletin faaliyet alanı sınırlı olmalı, eğitim, savunma, sağlık, adalet gibi temel görevlerini yerine getiren bir görünüm çizmelidir. Bütçede açıklara yer verilmemeli, denk bütçe politikasına göre hareket edilmelidir. Dolayısıyla Klasiklerde giderlerin sadece normal gelirlerle karşılanması beklenmektedir. Devletin sadece olağanüstü durumlarda borçlanmaya gidebilmesini savunan Klasikler, borçlanmanın gelecek nesillere bir yük olarak yansıtılmasından bahseder, alınan borcun ödeme aşamasında faiz ve masraflarla daha yüksek miktarlara ulaşacağını savunurlar.

Klasiklerin bakış açısına göre devlet muhasebesi ile bir kişi ya da özel firmanın muhasebesi arasında bir fark yoktur. Borçlanma, borç alana ödemeleri erteleme imkanı veren bir gelir artırma aracıdır. Borçlanmaya başvurmak, yalnızca tekrarlanmayan ya da olağanüstü talepler veya geçici olması beklenen kamu harcamasına ilişkin gereksinimlerin göstergesidir (Buchanan, 3).

Klasiklere göre eğer kamu borcu ile elde edilen kaynak, üretimde kullanılmazsa devletin maddi gücü aynı oranda azalacaktır. Borçlanma borcun vadesine kadar faiz ve taksitleri ile devlet gelirlerini azaltır. Devletin temel gelir kaynağı halkın vergi ödeme kapasitesidir. Alınan borç iktisadi kaynakların geliştirilmesinde kullanılmazsa halkın vergi ödeme gücü düşecektir. Fakat Klasikler, devlet borçlarından elde edilen gelirlerin yatırım projelerinde kullanılarak, toplumun refah seviyesinin artabileceğini, aynı zamanda yapılacak yatırımlar sonucu toplam vergi gelirinde bir artış sağlanarak borcun ödenme aşamasında ileriki nesillerin karlı bir ortamda bulunabileceği ihtimalini göz ardı etmişlerdir.

2.2. Neo-Klasikler

Neo-Klasikler, klasiklerin bakış açılarını tekrar yorumlayarak, makroekonomik analizlere ulaşmaktadırlar. Analizlerinde Klasiklerden farklı olarak matematiği kullanmışlardır. Beklentilerin ön planda tutulduğu ve rasyonel davranıldığı neo-klasik yaklaşımın dayandığı üç ana varsayım vardır (Bernheim, 1989: 55-57):

- Sınırlı bir yaşam süresine sahip olan bireyler, bunu dikkate alarak tüketimlerini şekillendireceklerdir. Her birey belli bir nesle aittir.
- Bireylerin tüketimi; piyasadaki faiz oranlarından, borçlanma ve ödünç vermenin mümkün olduğu anlarda, zamanlararası optimizasyon problemine bir çözüm olarak belirlenecektir.
- Tüm zamanlarda piyasalar kendi kendine dengeye gelebilecektir.

Neo-Klasikler kişilerin az veya çok ileri görüşlü ve akılcı davrandığını varsayar, fakat kişiler sonlu bir ömre sahiptirler ve sadece kendi yaşam süreleri boyunca plan yaparlar. Neo-Klasik görüş, Ricardian görüşten bu noktada ayrılır ve bireylerin rasyonel ama sınırlı bir planlama içinde olduğundan bahseder (Verbon, 1993: 14).

Neo-Klasiklere göre, uzun dönemde borçlanma sonucu oluşan faizlerin ödenebilmesi için vergiler artırıldığında bireylerin tüketimleri kısıtlanmış olacaktır. Borçların ödenmesi için vergilerin artırılması tasarrufların azalmasına yol açacak ve gelecek nesillere daha az sermaye stoku bırakılmasına neden olacaktır.

Neo-Klasik yoruma göre, kamu açıklarının finansmanında borçlanma ya da vergilerin tercihi aynı sonuçları doğuracak yaklaşımlardır. Her ikisinde de özel sektörden kamu sektörüne bir kaynak aktarımı söz konusu olacaktır. Devletin borçlanmaya gitmesi, kamu kesimi ile özel kesim arasında bir rekabete yol açacaktır. Yatırımlar için ayrılan kaynakların kamu kesimi tarafından vergiler yolu ile alınması özel yatırımların faiz oranlarındaki değişmeye bağlı olarak dışlama etkisine (crowding-out) uğramasına yol açacaktır (Rosen, 1995: 458).

2.3. Ricardian Denklik Teoremi

İngiliz iktisatçı David Ricardo, bütçe açıklarının vergi ya da borçlanma ile karşılanmasının ekonomi üzerinde herhangi bir etki yaratmayacağını, iki durumda da sonuçların eşdeğer olacağını ileri sürmüştür. Ricardian denklik teoreminin dayandığı temel varsayımlar sıralanacak olunursa (Bernheim, 1987: 63):

- Nesiller bir sonraki nesil için yaptıkları fedakarlıklarla birbirlerine bağlıdırlar.
- Bireyler, devlet gibi aynı oranda borç alıp verebilirler.
- Tüketici rasyoneldir.
- Vergilerin ertelenmesi gelirin yeniden dağılımına neden olmaz.
- Vergiler götürü usuldedir ve piyasayı bozucu etkisi yoktur.
- Açıkların kullanımı herhangi bir değer yaratmayabilir.
- Açık finansmanın kullanımı siyasi süreci etkilemez.

Robert Barro tarafından geliştirilen bu model temel olarak, bireylerin sınırlı bir yaşam yerine sonsuz bir yaşam süresi varmışçasına hareket edecekleri varsayımına dayanır.

Barro, Ricardo denkliğine getirilen eleştirileri, insanların sonsuz yaşam süresine sahip olmadıklarından kendilerinden sonraki alınan vergileri önemsemeyecekleri yani ilgilenmeyecekleri, sermaye piyasalarının kusurlu olduğu, gelecekteki gelirlerin ve vergilerin belirsizliği, Ricardo denkliğinin geçerliliğinin tam istihdam şartlarına bağlılığı gibi ana noktalarda toparlamıştır (Barro, 1990: 216-217).

2.4. Keynezyen Görüş

Keynesyen iktisatçılara göre ekonomilerde bütçe dengesinin sağlanması zorunlu değildir. Açık bütçe politikası, modern iktisatçıların savunduğu bütçe politikasıdır. Durgunluk dönemlerinde başarılı bir şekilde uygulanan açık bütçe politikaları ülkelerin ekonomik kalkınmalarına olumlu etkilerde bulunmaktadır. Borçlanma ile iç kaynakların gerçekleştiremeyeceği kadar büyük yatırımlar finanse edilmektedir. Etkin bir şekilde yapılan yatırımlar zaman içinde milli geliri artırıcı etkide bulunarak, borçların ödenme aşamasında sıkıntılar yaşanmasını engelleyebilmektedir. Keynesyen düşünceye göre, borçların yükü gerçek anlamda gelecek dönemlere yansımaz. Çünkü bugün alınan bir borç, gelecek nesillerin daha iyi şartlarda yaşamasına olanak tanıyacaktır. Daha iyi şartlarda yaşamının karşılığı olarak da faiz miktarı kadar ek yük taşıyacaktır.

Keynesyen düşünce, ekonomik daralma zamanlarında talep artırıcı açıkların tek finansman aracı olarak kamu borçlanması olarak gören politikalara yönelmiştir (Buchanan, 4). Borçlanmayı bir gelir olarak kabul eden Keynesyen görüş, devletin ekonomik hayata müdahalesinin gerekliliğini ve bunun yüksek oranlarda olmasını savunmaktadır. Özellikle durgunluk dönemlerinde piyasada talebin artırılması için bütçe açıklarına izin verilmekte

ve borçlanmada artış gözlenmektedir. Ancak bu noktada açık bütçe sürekli borçlanma ile finanse edilen bütçe açıklarının, borçların faizleriyle birlikte giderek artmasına neden olacağına dair bazı görüşler de mevcuttur. Bu görüşe göre, başta bir gelir kaynağı olarak görülen borçlanma, ödeme aşamasında faiziyle birlikte ek yükler getirmektedir. Bu ek yüklerin karşılanmasında vergilere başvurulacaktır. Böylece ekonomide olumsuz bir etki yaratılacaktır. Ancak alınan borçlar etkin şekilde kullanılırsa Milli Gelire katkı sağlanacak ve faizden kaynaklanan ek yük otomatik olarak çözümlenebilecektir.

2.5. Parasalcı Görüş

1960'lı yılların sonunda stagflasyonun ortaya çıkışı ile Keynesyen görüşün savunduğu toplam talebi artırıcı politikaların yetersizliği maliye politikasının uygulanmasına yönelik eleştirileri artırmış ve parasalcı görüş daha ön plana çıkmıştır. Parasalcı görüş, Keynesyen görüşün savunduğu maliye çarpanına karşı çıkarak, artışın ancak para stoklarına ve paranın dolanım hızına bağlı olacağını ileri sürmüştür.

Miktar teorisi olarak isimlendirilen bu teoriye göre, paranın dolaşım hızı sabit olarak düşünüldüğünde, para arzındaki artış geliri de aynı oranda etkileyebilir. Ancak gelirin değişmediği düşünüldüğünde, para arzındaki artış fiyat seviyesini de aynı oranda artıracaktır (Stiglitz, 1993: 390). Kamu açıklarından kaynaklanan yüksek borçlar, borç yükü hafifletilmeye çalışılırken enflasyonun artışına neden olacak ve para politikasının işleyişini olumsuz etkileyecektir. Aynı zamanda borçlanma ile birlikte artan faiz oranları borç yükünü daha da artıracak etkide bulunacaktır (Susam, 2005: 65).

3. Dış Borçlanma İhtiyacı ve Borçlanmanın Ekonomik Etkileri

Devletin ancak olağanüstü dönemlerde dış borca başvurabileceğini savunan Klasik iktisatçılardan sonra, devletin borçlanmasının iktisat politikalarının gerçekleşmesi için bir araç olarak kullanabileceğini ifade eden iktisatçılar ön plana çıkmıştır. Örneğin, Alvin H. Hansen, kamu borçlarının şu faydaları doğurabileceğini savunmaktadır (Ratchford, 1941: 464):

- XIX. Yüzyılda İngiliz Devlet Borçları, bazı mali kuruluşların gelişmesinde bir rol oynamış, bankalar, borsa ve hayat sigortası ortaklıkları gibi kurumlar bu sayede gelişmelerine katkı sağlamışlardır.
- Ayrıca bu borçlar, tersine müterakki bir vergi sistemi ile birlikte tüketimin kısılmasını ve birikimlerin artmasını sağlamıştır.

Bu bölümde dış borçlanmanın ekonomik dengeler üzerindeki etkisi, bazı temel dinamikler çerçevesinde ele alınacaktır.

3.1. Dış Borçlanma Nedenleri

Devletin borçlanması temel nedeninin devletin gelir kaynaklarının harcamaları karşılayamaması olduğu çalışmanın başında belirtilmiştir. Başka bir deyişle borçlanmanın ana nedeni bütçe açıklarıdır. Bütçe açıklarının çeşitli sebeplerinin olması borçlanmanın da çeşitli sebepler doğrultusunda gerçekleşmesi anlamına gelir.

Gelişmekte olan ülkelerde piyasa kuvvetlerinin kendiliğinden işleyişi, bu ülkelerin kalkınması için gerekli yatırım hacmini yaratmamaktadır. Ayrıca kaynakların optimal dağılımı da söz konusu değildir (Kazgan, 1991: 311). Bu noktada gelişmekte olan ülkelerin artan dış kaynak sorunun azaltılması tüketim kısıtlamaları yerine üretim artışlarına dayalı ihracat stratejilerinin uygulanmasına bağlıdır. Üretim hacminin genişletilmesi gereklidir (Minibaş, 1992: 64).

Gelişmekte olan ülkelerin dış borçlanma ihtiyacının tahmin edilmesinde mikro ve makro yaklaşımlar kullanılmaktadır. Mikro yaklaşım, sektör planlarına ve proje analizlerine dayanmaktayken; makro yaklaşım toplayıcı ekonometrik modellere dayanır. Makro yaklaşımda, milli gelir artışı sermaye stokuna yapılan ilavenin fonksiyonu olarak kabul edilir (Görgün, 1973: 53).

Devleti dış borçlanmaya iten sebepleri en genel anlamda ikiye ayırabiliriz. Bunlardan birincisi, kamu harcamalarını karşılamak için içeriden yeterli miktarda gelir elde edilebilecek olmasına rağmen, harcamaların mal ithalatını gerektirmesi ve bu gereksinimin ülkenin ödemeler dengesinde açıklara yol açmasıdır. Örneğin savaş halinde iken, ithal edilecek savaş malzemelerinin, ülkenin altın ve döviz gelirlerini aşabilecek potansiyelde olması; ülkeyi dışarıdan borçlanmaya mecbur kılabilir. Dış borca yönelten ikinci genel neden ise; ülkenin iç kaynaklarının kamu harcamalarını karşılayamamasıdır. Bu ana sebeplerin haricinde devlet iç ve dış borçlanma arasında bir tercihte bulunarak da dış borçlanmaya yönelebilir (Yaşar, 1981: 54-55).

Açıkların giderilmesinde iç borçlanmada bir sıkışıklık meydana gelirse genelde dış borçlanmaya başvurulur. KKFA'nın dış borçlanma ile finanse edilmesi enflasyonist süreci hızlandırır ve etkili kılar. Dış borçlanma sonucu elde edilen döviz gelirlerinin, açıkların finansmanında kullanılması emisyon artışına yol açar ve çoğaltan etkisiyle toplam talep genişler. Ancak dış borçlanma faiz oranlarını frenlediğinden ve sağlanan dövizlerin bir bölümünün ithalatın finansmanında kullanılmasından dolayı toplam arz üzerinde olumlu etki yaratır. Bu durum enflasyonist baskının azalmasını sağlar (Duran, 1996: 450-451).

Gelişmekte olan ülkeler sürekli olarak finansman sıkıntısı çekerler. Borçlanma, ülke içinde vergi oranlarının artırılmasıyla veya yeni vergilerin koyulmasıyla elde edilecek gelire karşın siyasilerin daha tercih edilebilir bulduğu bir finansman kaynağıdır. Özellikle uzun vadeli alınan dış borçlar ekonomileri belli bir süre rahatlatmakta, fakat ilerde tekrar bozulacak dengelere ulaştırmaktadır. Devletin, sermaye birikimini sağlamak için vergi

gelirlerini artırması gerekir. Ancak gelişmekte olan ülkelerde vergi gelirlerinin artışı için yapılan çabalar hem yetersiz kalmakta hem de uygulama aşamasında çeşitli güçlüklerle karşılaşmaktadır.

Gelişmekte olan ülkelerin, petrol ihraç eden ülkeler dışında, döviz gelirleri döviz giderlerinden daha azdır. Cari işlemler bilançosu sürekli açık vermektedir. Dış ticaret açısından ise ithalatları ihracatlarından yüksektir. Cari işlemler bilançosunun sürekli açık vermesi dövizde olan ihtiyacı artırır. Bu ihtiyaç ancak kalıcı bir şekilde ihracatın artması ve yeni döviz kaynakların sağlanması yoluyla azalabilir. Dış borçlanma bu sorunu çözmek için geçici bir çözümdür (Korkmaz, 1988: 20).

Dış borçlar GSMH'nin büyüklüğünü etkiler. Dış borç alındığında GSMH artar, ödendiğinde ise azalır. Dış borçlar ekonomide verimlilik artışına veya azalmasına neden olur. Bununla beraber iç borçlar, dış borçlar ile ödenirse veya bütçe açıkları kapatılırsa verimlilik düşer. Dış borç doğru alanlarda kullanılırsa verimlilik artar ve büyümeye olumlu katkıda bulunulur. Dış borç sayesinde büyümeyi olumsuz yönde etkileyen döviz darboğazı aşılabılır (Korkmaz, 2004: 23).

Sermaye kaçışlarının arttığı, tasarruf oranlarını yüksek tutanlarının dahi tasarruflarını etkin alanlarda kullanamadığı, gösteriş tüketiminin var olduğu GOÜ'lerde, iç finansmanın yetersizliğinin yanı sıra mevcut tasarrufların da verimli bir şekilde değerlendirilemediği görülmektedir (Bal, 2001: 8).

Ancak göz ardı edilmemesi gereken nokta ekonominin bir bütün olarak ele alınmasıdır. Ekonomik anlamda hiçbir faktör birbirinden bağımsız değildir. Dolayısıyla ekonomik sorunları kronik bir hal alan ülkelerde borçların sürdürülebilirliği oldukça zordur. Özellikle gelişmekte olan ülkeler borç faizlerini ödeyebilmek için tekrar borçlanırlar ve borç sarmalına girerler (Herekman, 1996: 210).

Bu açıklamalardan sonra GOÜ'lerin dış borçlanma ihtiyacının nedenleri şu şekilde sıralanabilir (Sayılcan, 2003: 12-13);

- Yeterli sermaye birikimine sahip olunmaması ve iç tasarrufların yetersizliği,
- Sanayileşme ve kalkınma hareketlerinin yüksek miktarda finansman gerektirmesi,
- Sanayi yapısının girdileri açısından ithalata yani dışa bağımlı olması,
- Gelişen dünyadaki yüksek teknolojinin transferinin finansman ihtiyacı ve bu teknolojilerin gelişmiş ülkelerin tekelinde olması,
- Bilgi birikiminin eksikliği ve ülke ekonomilerin yönetiminde yapılan

hatalar,

- Süreklilik gösteren bütçe açıkları,
- Savunma harcamalarının büyük boyutlara varması,
- Yeterli hammadde ve ara maddelere sahip olunmaması, coğrafi koşulların olumsuzluğu ve doğal kaynakların yetersizliği,
- Ödemeler dengesindeki açıkların borçlanmayı zorunlu kılacak seviyelere ulaşması,
- Dış ticaret açıkları ve döviz girdilerinin yetersizliği.

Dış borç veren gelişmiş ülkelerin borç verme nedenleri ise şu şekilde sıralanabilir (Erdem, 1996: 51-56):

- *Siyasi ve askeri nedenler:* İkinci Dünya Savaşı'ndan sonraki dönemde dünya genelinde sıcak savaşlar soğuk savaşlara dönüşmeye başlamıştır. Gelişmiş ülkeler kendi siyasi hedefleri çerçevesinde gelişmekte olan ülkelere yardım yapar hale gelmiştir. Borç veren ülkelerin, borç verme nedenlerindeki genel siyasi amaç; gelişmekte olan ülkelere çeşitli yardımların yapılarak kendi ittifaklarına dahil edilme sürecine ilişkindir. Aynı zamanda askeri nedenlerden dolayı borç verme eğilimi de yine siyasi amaçlar paralelindedir. Literatürde bu borçlara “politik borçlar” denir.
- *Ekonomik nedenler:* Gelişmiş ülkeler daima ürettikleri malları satabilecek yeni pazarlar arayışındadır. Ekonomik sorunlar yaşayan bir ülke iyi bir pazar niteliğinde değildir. İşte bu sebepten dolayı gelişmiş ülkeler, gelişmekte olan ülkelerin ekonomik yapılarına olumlu etkilerde bulunarak kendilerine yeni pazar alanları yaratmak arzusundadırlar.
- *Tarihi ve kültürel nedenler:* Bu durum genelde sömürgeci-sömürge ilişkisine dayanmaktadır. Önceleri sömürgesi olan ülkelere, sömürge dönemleri bitse bile sömürgecileri tarafından çeşitli yardımlar yapılabilmektedir.
- *Ahlaki nedenler:* Bazı ülkelerde yaşanan yoksulluk, açlık ve buna benzer olumsuzluklar diğer ülkeleri rahatsız etmektedir. Bu nedenle yapılan yardımlarda, Birleşmiş Milletler ve bağlı kuruluşların öne çıktığı görülmektedir.

3.2. Dış Borçlanmanın Ekonomik Etkileri

Bu kısımda dış borçlanmanın ekonomik etkileri, borçların fiyatlar üzerindeki etkisi, ödemeler dengesi ve gelir dağılımı açısından ortaya konulacaktır. Sonrasında borç yükünün gelecek kuşaklara aktarılmasına ilişkin teorik tartışmalara değinilecektir.

3.2.1. Fiyatlara Etkisi

Devletin dış borçlanmasının fiyatlar üzerine etkisi konusunda birbirine zıt olan iki görüş bulunmaktadır. Bunlardan ilkinde göre alınan borçlar ekonomide enflasyonist bir ortam yaratır. İkinci görüş ise borçlanmanın ekonomide daraltıcı bir rol oynayıp deflasyonist etkide bulunacağını savunmaktadır.

Finansman olarak borçlanma ile vergileme arasında bir karşılaştırma yapılırsa borçlanma vergilemeye göre daha az anti enflasyonisttir. Tam istihdam dönemlerindeki geniş çaplı borçlanmalar, enflasyonist baskıların sürmesini sağlar (Due, 1968: 227).

Borçlanmanın enflasyonist etki yaratacağını savunan ekonomistlerin başında gelen Prof.Dr. Edward Nevin'e göre, devletin borçlanma ile topladığı fonlar, yine mal ve hizmet alımı yoluyla ekonomiye yeniden dönmüş olacaktır (İnce, 2001: 351). Devlet borçlanmasının, toplumda yarattığı psikolojik etkisinin de, enflasyonist sürecin başlamasına ve devam etmesine katkısı büyüktür. Devletin borçlanması bireyler üzerinde gelir ve servet etkisi yaratır. Borçlanmanın eşit miktarda alınacak vergiye kıyasla toplam talep üzerinde daha az daraltıcı oluşunu Lerner, büyük miktardaki borçların özel harcamaları artırıcı yöndeki etkileriyle açıklamaktadır (Yaşa, 1981: 141).

Sürekli yükselen dış borçlar, fiyatlar genel düzeyi üzerinde enflasyonist bir etki yaratabilmektedir. Dış borçların ödenmesi, ülkenin ihracat, turizm ve işçi gelirlerinden oluşan döviz girişlerine bağlıdır. Bu kalemlere, yeni alınan dış borçları ve yatırım amaçlı yabancı sermaye girişi de eklenebilir. Ancak son iki kaynak geçici nitelik taşıdığı ve bir süre sonra geri ödenmesi nedenleriyle ülkelerin öz kaynağı değildir (Erol, 2004: 78).

Dış borç yükünün artması, özellikle ihracat üzerinde bir baskı yaratmaktadır. Bu ise, ihracat gelirlerini olumsuz yönde etkilemektedir. Çünkü, ihracatı artırma baskısı, uluslararası piyasada ihraç malları fiyatlarını şiddetle düşürmektedir (Kazgan, 1985: 190). Dış ticaret oranlarının da borçlu ülkeler aleyhine dönmesi, bu ülkeleri kısır bir çabanın içine sürüklemektedir. İhracat dövizleri girişleri azaldıkça, ihracat miktarı arttırılmaya çalışılmaktadır. İhraç edilen mal ve hizmet miktarlarının yükselmesi ise, üretim kapasitelerinin sınırlı olması nedeniyle, iç pazara mal sunumunu azaltmaktadır. Bu yetersizliğin sonucunda, karşılanmayan talep, fiyatlar genel düzeyinin yükselmesine neden olmaktadır. Dolayısıyla enflasyonist bir etki yaratılmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerin son yıllarda ihracat oranlarını artırma nedenlerinin çoğu, fiyatlar genel düzeyinin yükseltilerek

yaratılan bir iç pazarın varlığına dayanmaktadır (Erol, 2004: 78).

Dış borçlanma ile elde edilen gelirler doğrudan tüketim amaçlı kullanıldığında ekonomi üzerinde enflasyonist bir etki meydana getirmektedir.

Borç servisi sorunu yaşayan ülkelerde vergi tabanları, gelecekteki borç anapara ve faiz ödemelerini karşılayabilmek için eşit olmayan bir şekilde artmaktadır. Yüksek oranlarda vergilendirme uygulanmaktadır. Vergi oranlarının arttığı ve bunun yanında döviz kurunun belirsiz oluşu ile ihracat olanaklarının artmadığı bir toplumda enflasyonist bekleyişler de artmaktadır. Bu beklentilerin artması, yatırımları olumsuz etkilemekte ve dolayısıyla büyüme oranlarını azaltmaktadır (Dooley, 1990: 6). Dış borçları yükselen bir ülke borcun finansmanı için iç borçlanmaya giderek, sıkı mali politikalar uygulayarak veya para basarak kaynak yaratmaya çalışır. Ayrıca dış dengenin sağlanması için devalüasyonlara da gidebilir. Bir ekonomide borç servisi ve reel devalüasyonlar arttıkça enflasyon oranı yükselecektir. Dış borç faiz ödemeleri iç borçlanma veya para arzı artışları ile finanse edilirse enflasyonist bir etki başlatılmış olmaktadır (Dornbusch, 1993: 20-21).

Dış borçların artışının süreklilik kazanması, bütçe açıklarına neden olacaktır. Enflasyon, bütçe açıklarının artan bir fonksiyonudur:

$$p = (ag-y) / (1-bg) \text{ eşitliğinde;}$$

$$p = \text{Fiyatlar genel seviyesi,}$$

$$g = \text{Bütçe açıkları / GSYİH oranı,}$$

$$y = \text{Reel GSYİH'nin büyüme oranı,}$$

$$b = \text{Dış borç / GSYİH rasyosu,}$$

a = Paranın dolanım hızını ifade ederse; yüksek faiz oranları ve reel devalüasyon oranları nedeniyle giderek artan borç servisinin bütçe açıkları, para arzı ve enflasyon oranı üzerinde artırıcı bir etkide olduğu görülür (Dornbusch, 1993: 390).

Borçlanmanın ekonomi üzerinde deflasyonist etkide bulunacağı görüşünü savunanların başında E.R. Rolph gelir. Rolph'a göre, borç miktarındaki yeni bir artış, eski borçların fiyatını ve dolayısıyla para değerini etkiler. Bu şekilde yeni borçlanma ile, eski borçların fiyatı düşmüş, borcun verimi artmıştır. Böylece kamu borçlarında oluşan deflasyonist etki tüm ekonomiye yayılmaya başlar. Devlet borçlarının artması özel harcamaları dolayısıyla toplam harcamaları azalmasına yol açacağından deflasyonist etkiler yaratır (İnce, 2001: 355). Devlet, borçlanma yoluyla elde ettiği geliri harcamıyorsa, borçlanmanın ekonomiye olan net etkisi, toplam para arzını daraltarak likiditeyi azalttığından, deflasyonist etki yaratacaktır.

3.2.2. Ödemeler Dengesi – Dış Borç İlişkisi

Gelişmekte olan ülkeler, tasarruf düzeyleri düşük olduğundan ekonomik kalkınmaları için gerekli olan yatırımları gerçekleştirememektedir. Bu yatırımların gerçekleşmesi için dış finansmana ihtiyaç duymaktadırlar. Yine bu ülkelerin çoğunda, dış borca yönelmenin sebeplerinden birisi de ödemeler bilançosunun cari işlemler hesabında ortaya çıkan dengesizliklerdir. Cari işlemler açığının yurtiçi tasarruflarla giderilememesi sonucu dış kaynak ihtiyacı kaçınılmaz hale gelmektedir.

Cari işlemler açıklarının oluşmasındaki en önemli etken dış ticaret açıklarıdır. Dış ticaret açıkları, bütçe açıkları ile paralel bir seyir izlemektedir. Bu durum bütçe açıkları ile dış ticaret açıkları arasında nedensellik ilişkisini ortaya çıkarmıştır. Bütçe açığının cari işlemler açıkları ile ödemeler dengesini bozması, dış kaynağa olan ihtiyacı artırmaktadır (Bakkal, Oktayer, 2003: 217).

Dış borcu yüksek ve gelişim yolunda olan ülkelerde, iç tasarruf azlığı ve yüksek kamu harcamaları yolu ile milli gelirin üzerinde bir harcama yapısıyla karşılaşılması halinde dış borç sürekli olarak artacaktır. Ödemeler dengesine parasal yaklaşım, sorunun çözümünü ödemeler dengesini destekleyici iç ekonomik politikalar ve gerçekçi kur politikasının uygulanmasında görmüştür. Temel itibariyle bir döviz sorunu varlığının altı çizilmektedir. Ödemeler dengesine mali yaklaşım açısından bakan görüşe göre (Evgin, 2000: 9-11):

$CA = (G+R+T) + (I\ddot{O}-S\ddot{O})$ denkleminde;

CA = Cari işlemler açığı ya da fazlasını,

G = Kamu harcamalarını,

R = Kamudan yapılan transfer harcamalarını (faiz ödemeleri),

T = Kamu gelirlerini,

$I\ddot{O}$ = Özel sektör yatırımlarını,

$S\ddot{O}$ = Özel sektör tasarruflarını ifade etmektedir.

Özetle, kamu harcamaları ile gelirleri arasında denkliği sağlayan ve/veya özel sektör tasarruflarını yatırımlarının üzerinde gerçekleştiren ülkelerin dış borç sorunları minimum seviyeye inmektedir. Bir ülkenin dış borçlarındaki artış şu şekilde gösterilebilir:

Dış Borçlardaki Artış = Cari İşlemler Açığı - Bağış ve Bedelsiz İthalat + Döviz

Rezervlerindeki Artış

Döviz rezervleri aynı kalmış, dışarıdan yıl içinde ithalat ve bağış gibi dış borç gerektirmeyen yardım almamış bir ülkenin o yıl için dış borç birikimi, cari işlemler açığına eşittir.

3.2.3. Gelir Dağılımına Etkisi

Dış borçlanmanın getirdiği yüklerin, toplumu oluşturan bireyler üzerinde nasıl dağıldığı ve ne etkiler doğurduğu gelir dağılımı açısından oldukça önemlidir. “Borç bir kez ortaya çıktıktan sonra, borçlanmanın amacı ne olursa olsun, istihdam ve gelir dağılımı üzerinde etkileri kendini gösterecektir”(Hansen, :305-307).

Dış borçlar, ekonominin üretim gücünün veri olması varsayımı ile, artan tüketim hacmini ithalat yoluyla karşılama olanağı sağlayarak, fiyatlar genel düzeyinde doğabilecek artışları frenleyici etki yaratır. Bu yönüyle dış borçlar, mal ve hizmet sunumundaki açığı ithalat yoluyla gidererek, fiyatlar genel düzeyinin artmasına engel olmak suretiyle deflasyonist bir etki yaratırlar (Erol, 2004: 79). Yatırım amacıyla alınan dış borçlar eğer çok büyük bir hacme sahip olmadığı sürece, meydana gelen yeniden gelir dağılımı çok etkili bir yapıda gerçekleşmez. Devlet, ekonomiyi bir depresyondan kurtarmak için giderlerini artırır, gelirlerini azaltır ve aradaki farkı alınan kredilerle kapatırsa gelir dağılımı daha büyük ölçüde etkilenir (Haller, 1985: 261-262).

Borç faizleri ve anaparanın ödenme aşamasında vergilere başvurulacaktır. Sonuç olarak devlet borçlanması, gelecekte alınacak vergilerin bir anlamda bugünden alınması olarak ifade edilebilir. Devlet borçları genel anlamda vergi mükellefleri tarafından ödenecektir. Vergiyi ödeyenler ile, devlete borç verenler aynı kişi ya da kurumlarsa herhangi bir yük ve gelir dağılımı adaletsizliği olmayacaktır. Ancak tersi durumda gelir dağılımında adaletsizlik ortaya çıkacaktır.

Dış borç ödemelerinde, ülke içinden sağlanan gelirlerin bir kısmı, ülke dışına yani dış ülkelere gidecektir. Borcu ödeyen ülkenin ekonomisinde bir refah azalışı söz konusuyken, borcu veren ülkenin ekonomisinde bir refah artışı olacaktır. Dış borçlardan elde edilen gelirlerin verimli yatırımlarda kullanılamaması refah azalışının daha fazla olmasına neden olacaktır.

Bir ülkede vergi sistemi ağır ve adaletsiz bir şekilde uygulanıyorsa dış borçların gelir dağılımına olan olumsuz etkisi daha fazla hissedilecektir. Çünkü sonuçta vergi gelirleriyle yapılan geri ödemelerde, adaletsiz bir vergi sisteminin varlığı gelir dağılımını bozucu bir yapıda olacaktır. Adaletsiz bir vergi sistemi, gelir dağılımının da adaletsiz olmasına yol açacaktır. Ayrıca vergi kaçakçılığının yaygın olduğu bir ülkede, yine aynı sebeplerden dolayı dış borçlanmanın gelir dağılımına olan olumsuz etkisi daha da

artacaktır.

3.2.4. Ekonomik Kalkınma ve Dış Borçlar

Gelişmekte olan ülkeler için, dış borçlar ekonomik kalkınma politikalarının bir aracı olarak kullanılabilir. Özellikle II. Dünya Savaşı'ndan sonra dış destek ile kalkınma modeli çok yaygın ve adeta normal bir hal almıştır. Dış borçların ekonomik kalkınmanın bir aracı olarak kullanılması için, kalkınma amaçlı uygulamalara yer verilmelidir. Çeşitli ülkelerden ve uluslararası kuruluşlardan sağlanan dış borçların alındığındaki uygulamalar ne kadar önem taşıyorsa, borçların ödenme aşamasındaki uygulamalar da o kadar önem taşımaktadır. Ekonomik kalkınmanın sağlanması için sadece alınan borçların kalkınma amacına yönelik uygulamalara kanalize edilmesi yetmeyecektir. Borçlanmayla güdülen amaca ulaşmak için etkin bir borç yönetimi şarttır. Dış kaynaklardan sağlanan fonlar nedeniyle (Akdoğan, 1993: 375):

- Zorunlu yatırımların gerçekleşme şansı artmaktadır.
- Yatırımların gerçekleşmesiyle ekonomide çoğaltan ve hızlandıran etkileri harekete geçmekte ve konjonktürel bir yükseliş sağlanmaktadır.
- Bu yükseliş kalkınma hareketinin, dış yardım alınmayan zamana göre daha hızlı bir gelişme gösterdiğine işarettir.
- Dış borçların ödemeler dengesine olumlu etkileri olmaktadır. Ancak borcun ödenmesinde sorunlar yaşanırsa bu etki olumsuz bir hale dönüşecektir.

Ancak dış borçların ekonomik kalkınmaya olumlu etkileri olabilirken, sakıncalı tarafları da söz konusudur:

- Ekonomide dışa bağımlılık artar.
- Ülke içinde israf riskini artırır.
- Alınan dış borçların etkin kullanılmamasının olumsuz sonuçları kaçınılmazdır.
- Borcun ödenmesi aşamasında, ödemeler dengesinde sorunlar yaşanabilir.

3.2.5. Borç Yüğü ve Gelecek Kuşaklar

Borç yükü, vergi yükü gibi ülkede üretilen mal ve hizmetlerden, hükümetçe alınan bir miktar niteliğindedir. Borç yükü, bireylerin olanaklarının azalması sonucunu

doğurur. Devletin şu an aldığı borçları gelecek zamanlarda ödeyecek olması, sonraki kuşaklara da borç yükünün bırakılacağı anlamına gelir. Borç yükü toplum refahına olumsuz bir etkiye bulunacağından, negatif bir kavramdır.

Bir ülkenin borç stoku denildiğinde, herhangi bir dönem içerisindeki iç ve dış borçlarının toplam miktarı anlaşılır. Borç yükü ise, bir ülkenin belirli dönemdeki toplam borç stokunun o dönemdeki GSMH'ye oranı demektir (Eğilmez, 2004: 155).

Devletin borç alarak aldığı para hem kamu geliridir, hem de harcanırken kamu gideridir. Borç geri ödenirken, devletin kaynakları, o günkü vergi yükümlülerince karşılanacaktır. Dış borçlar ödenirken, ülkenin ulusal gelirinin bir kısmı, başka ülke insanının refahını arttıracak şekilde transfer edilecek, böylece borçlu ülkede refah eksilmelerine neden olacaktır (İnce, 2001: 296).

Hugh Dalton'a göre borç yükü, borçlanma nedeniyle toplum gönencinde meydana gelen azalıştır (Dalton, 1971: 181-184). Bernard Herber ise, borç yükünü "gerçek borç yükü" ve "borcun mali yükü" olarak ikiye ayırır. Gerçek borç yükü, tüketim ve sermaye mallarının üretiminde kullanılacak kaynaklardan, borç finansmanına ayrılan ve kaybedilen kısımdır. Borcun mali yükü ise, kaynakların kullanımı ile değil, para transferi ile ilgilidir (Herber, 1971: 544). Prof.H.A.Wolf'a göre borç yükü değişik açılardan ele alınmalıdır (Wolf, 1966: 364-367):

1. Kamu hizmetlerinin görülmesi yönünden borç yükü
2. Borçların yarattığı psikolojik etkileri yönünden borç yükü
 - Borç miktarındaki değişimler olarak borç yükü
 - Borçların para politikası üzerindeki zayıflatıcı etkileri olarak borç yükü
 - Faiz ödemelerinin ağırlığı olarak borç yükü

Borç yükünün gelecek kuşaklara yansıtılmasına ilişkin görüşler üç grupta toplanabilir:

- Klasik Görüş
- Keynesyen Görüş
- Yeni Klasik Görüş

Klasik görüşü savunan Amerikalı H.C. Adams, İngiliz C.F. Bastable ve Fransız P. Leroy-Beaulieu gibi iktisatçılara göre, bütçe açığının arttırılan vergi oranlarıyla veya

yeni vergilerle giderilmesi yerine borçlanma ile giderilmesi cari birikim düzeyini azalacaktır. Borçlanma, vergilemeye göre birikimi daha çok, tüketimi daha az kısımtadır. Birikimlerin kısılması gelecek kuşaklara daha az sermaye stokunun bırakılması sonucunu doğurur. Klasiklere göre özetle, borçlanmanın yükü gelecek kuşaklara daha az ulusal gelir aktarımına neden olacaktır (İnce, 2001: 301).

Borç yüküne ilişkin Keynesyen görüşü savunan iktisatçıların başında Prof.A.C. Pigou, Abba P. Lerner ve Paul Samuelson gelmektedir. Keynesyen düşünceye göre ulusal gelirde artış sağlandığı sürece borç artışının bir önemi yoktur. Çünkü borcun yükü, borçlanılan dönemin kuşakların üzerinde kalmaktadır. Açık bütçe politikasının savunan Keynesyen görüş, Klasiklerin aksine, borçlanmanın tasarruftan değil, tüketimden yapıldığını ve dolayısıyla tüketim düzeyini etkileyeceğini ileri sürmektedir.

Richard Musgrave ise, kamusal malların borçlanmaya dayanılarak finanse edilmesi durumunda, borç yükünün gelecek kuşaklara yansıtılacağını savunmaktadır (Musgrave, 1959: 563-564).

Borç yükü ve bunun gelecek kuşaklara aktarılması konusunda, Yeni Klasik görüşün en önemli temsilcisi James M. Buchanan'dır. Buchanan'a göre; borç yükü gelecek kuşaklara transfer edilmektedir. Burada kullanılan "yük" kavramının da tanımını yapan Buchanan, "yük, bir anlamda, borçlanmanın finanse ettiği kamu harcamasının, yapılmadığı takdirde tüketilebilecek mal ve hizmetlerden fedakarlıktır" (Buchanan, 1958: 48). Dolayısıyla gelecek kuşaklar yapacakları harcamalardan fedakarlık ederek bu yükü yüklenmiş olacaktır.

J.F. Due'nin borç yükü ile ilgili görüşleri ise şu şekildedir (Due, 1967: 541):

- Borçlanma sermaye oluşumu oranını azalttığı ölçüde gelecek kuşakların sermaye malları stoku ve potansiyel milli gelir düzeyi daha düşük olacaktır.
- Borçlanma, gelecek kuşaklara faiz ve anaparanın karşılanması için zorunlu olan vergilerden dolayı ekonomi üzerinde olumsuz etkiler (deflasyonist ve enflasyonist etkiler gibi) yaratır.

Görüldüğü gibi borç yükü konusunda Klasiklerin görüşü, borç yükünün gelecek kuşaklara yansıtılacağı doğrultusunda, Keynesyen görüş bunun aksini savunmaktadır. Keynesyen görüşten sonra gündeme gelen Yeni Klasik ekolde ise borçlanmanın, yükü gelecek kuşaklara aktaracağı görüşü yeniden öne çıkartılmıştır.

4. Sonuç

Dış borçlanmanın teorik altyapısı incelendiğinde görülmüştür ki, bir finansman çeşidi olan dış borçlanma zaman içerisinde gelişen ihtiyaçlara göre farklı şekillerde

konumlandırılmıştır. Klasik görüş borçlanmaya sadece olağanüstü dönemlerde gidilmesi gerektiğini savunurken, dış borçların ekonomiye olabilecek olumlu etkilerini gözardı etmiştir. Dış borçlanma ile elde edilen gelirler, yatırım projelerinde kullanılarak toplumun ekonomik ve sosyal refahının artırılması sağlayabilmektedir. Yatırımlar sonucu artan üretimin vergi hasılatına yapacağı olumlu katkı da Klasikler tarafından göz önünde tutulmamış noktalardan birisidir. Beklentileri ön planda tutan ve rasyonel davranılan Neo-Klasik görüş ise, kamu açıklarının finansman şeklinde borçlanma ile vergilendirmenin aynı sonucu doğuracağını savunmaktadır. Bu görüşe göre borcun anapara ve faizinin ödenmesi aşamasında vergilerin arttırılması bireylerin tüketiminin kısılmasına neden olacaktır. Literatürde bu görüşlerin yanısıra Keynes ekolünün de dış borçlanma ile ilgili üzerinde durulması gereken görüşleri mevcuttur. Açık bütçe politikasını benimseyen Keynesyen görüş, dış borçlanma ile ekonomiye müdahale edilebileceğini ve bunun da yüksek oranlarda tutulması gerektiğini savunmaktadır. Alınan borçların etkin bir şekilde kullanılmasının Milli Gelire katkı sağlayacağını ifade eden Keynesyen görüşe, parasalcı görüş karşı bir fikir öne sürmüştür. Parasalcı görüşe göre, artış ancak para stoklarına ve paranın dolanım hızına bağlıdır.

Dış borçlanmanın ekonomik etkileri, ekonominin çeşitli dinamikleri ile irdelenmiştir. Dış borçlanmanın fiyatlar üzerindeki etkisi incelenerek ve genel kanının borçlanmanın enflasyonist etkisinin daha ağır olduğu görülmüştür. Öte yandan borçlanmayla elde edilen gelirler, ekonomiye kanalize edilmiyorsa deflasyonist etkinin kaçınılmaz olacağı açıktır. Dış borçların ülkedeki iç tasarruf yetersizliği sonucu gerçekleştirilemeyen yatırım projelerinde kullanılması, büyümeyi, istihdamı ve döviz rezervlerini arttıracaktır. Ancak burada önemli olan harcamaların etkin ve verimli olmasının gerekliliğidir. Dış borçlanmanın gelir dağılımına etkisi iki şekilde olmaktadır. Birincisi, borç alan ülkeden borç verene doğru sermaye akışının gelir dağılımını olumsuz etkilemesidir. İkincisi ise borcun ödenmesi sırasında vergilerin arttırılmasının söz konusu olmasıdır. Adil bir vergi sisteminin olmadığı durumlarda bu tür vergi artışları, gelir dağılımını bozucu etkiye sahiptir. Borç alındığı dönemde bir rahatlık yaratabilirken, ödendiği dönemlerde sıkıntılara neden olabilmektedir. Bu noktada karşılaşılan borç yükü kavramı ve gelecek nesillere aktarılan bu yükün ekonomik etkileri oldukça önemlidir. Klasikler borç yükünün gelecek kuşaklara yansiyacağını savunurken, Keynesyen görüş bunun tersi doğrultusundadır. Keynesyen görüşe göre, alınan dış borçlar sonucu yapılacak yatırımlar ve bunların yaratacağı katma değerler, gelecek nesillerin daha rahat yaşamalarına imkan tanıyacaktır.

Dış borçlanma özellikle gelişmekte olan ülkeler için önemli bir finansman kaynağıdır. Gelişmekte olan ülkeleri dış borçlanmaya iten nedenlerin başında, iç tasarrufların yetersizliği ve varolan kronik ekonomik sorunlar gelmektedir. Ayrıca sanayi üretimi açısından dışa bağımlı olan bu ülkelerin, döviz ihtiyaçları da ülke ekonomisini dış borçlanmaya yönlendirmektedir. Teknoloji transferi için yeterli sermayeye sahip olamayan bu ülkelerin, dış ticaret ve bütçe açıkları dış borçlanmaya olan ihtiyacı arttırmaktadır. Ekonomik ve siyasi istikrarsızlıkların olduğu gelişmekte olan ülkelere, etkin ve verimli projelerin ve politikaların uygulanamaması tüm bu olumsuz etkenlere yenilerini

eklemektedir.

Kaynakça

- Akdoğan, A. (1993), *Kamu Maliyesi*, Gazi Büro Kitabevi, 4.bs., Ankara.
- Bakkal, U.; Oktayer, N. (2003), “Dış Borçlanma ve Ödemeler Dengesi İlişkisi”, 18. Türkiye Maliye Sempozyumu, Türkiye’de Kamu Borçlanması, *Marmara Üniversitesi Maliye Araştırma ve Uygulama Merkezi*, Yayın No:16, Kıbrıs.
- Bal, H. (2001), *Uluslararası Finansman, Dış Borç Yönetimi ve Türkiye*, TBB Yayın No : 222, İstanbul.
- Barro, R.J. (1990), *Macroeconomic Policy*, Harvard University Press, London.
- Bernheim, D.B. (1989), “A Neoclassical Perspective on Budget Deficits”, *Journal of Economic Perspectives*, Vol: 3, No: 2.
- Bernheim, D.B. (1987), “Ricardian Equivalence: an Evaluation of Theory and Evidence”, *NBER Working Paper Series*, Working Paper No:2330.
- Buchanan, J.M. (1958), *Public Principles of Public Debt*, Richard D.Irwin Inc., Homewood, Illinois.
- Buchanan, J.M., *Kamu Borçlanması*, Çev: Haluk Tandırcıoğlu, http://www.canaktan.org/ekonomi/kamu_maliyesi/maliye-genel/diger-yazilar/tandircioglukamu-borclanmasi.pdf.
- Dalton, H. (1971), *Principles of Public Finance*, Routledge and Kegan Paul Ltd., London.
- Dooley, M.; vd. (1990), “Debt Reduction and Economic Activity”, *Occasional Paper* No:68, Washington D.C., IMF.
- Dornbusch, R. (1993), *Stabilization, Debt and Reform-Policy Analysis for Developing Countries*, London, Harvester-Wheatsheaf.
- Due, J. F. (1968), *Government Finance Economics of Public Sector*, (Çev: Ö. Faruk Batırel, Adnan Tezel), Richard D. Irwin Inc., Fourth Ed.
- Due, J.F. (1967), *Maliye: Bir İktisadi Analiz*, (Çev:Sevim Görgün-İzzettin Önder), İktisat Fakültesi Yayını, İstanbul.
- Duran, M. (1996), “Kamu Finansman Açıklarının Optimal Finansmanı”, 10.Türkiye Maliye Sempozyumu, Kamu Kesimi Finansman Açıkları, *İktisat Fakültesi Maliye Araştırma Merkezi Yayınları*, No:80, İstanbul.
- Eğilmez, M.; Kumcu, E. (2004), *Ekonomi Politikası (Teori ve Türkiye Uygulaması)*, Remzi Kitabevi, 7.bs., İstanbul.
- Erdem, M. (1996), *Devlet Borçları*, Ekin Kitabevi, Bursa.
- Erol, A. (2004), “Borçlanmanın Ekonomik Etkileri”, *Finans-Politik & Ekonomik Yorumlar*, Sayı: 479, İstanbul.
- Evgin, T. (2000), *Dünden Bugüne Dış Borçlarımız*, T.C.Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı

- Ekonomik Araştırmalar Genel Müdürlüğü, Ankara.
- Görgün, S. (1973), “İktisadi Gelişmenin Dış Borçlarla Finansmanı ve Türkiye’nin Dış Borçları (1923-1970)”, *Yayımlanmamış Tez*, İstanbul.
- Haller, H. (1985), *Maliye Politikası (Teorik Esasları ve Temel Problemleri)*, (Çev: Salih Turan), Gür-Ay Matbaası, 2.bs., İstanbul.
- Hansen, A.H., *Fiscal Policy and Business Cycles*.
- Herber, B. (1971), *Modern Public Finance*, The Study of Public Sektor Economics, Richard D.Irwin Inc., Homewood.
- Herekman, A. (1996), *Kamu Maliyesi (Devlet Faaliyetleri ve Finansman Teknikleri) Cilt I*, Sevinç Matbaası, Ankara.
- İnce, M. (2001), *Devlet Borçları ve Türkiye*, Gazi Kitabevi, Ankara.
- Kazgan, G. (1985), *Ekonomide Dışa Açık Büyüme*, Altın Kitaplar Yayınevi, 1.bs., İstanbul.
- Kazgan, G. (1991), *İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi*, Remzi Kitabevi, 5.bs., İstanbul.
- Korkmaz, E. (1988), *Gelişmekte Olan Ülkelerde Dış Borç Sorunu*, Profesörlük Takdim Tezi, İstanbul.
- Korkmaz, E. (2004), *Krizin Bilançosu : Zengin Devlet Fakir Millet*, Enes Matbaacılık, İstanbul.
- Minibaş, T. (1992), *Az gelişmiş Ülkelerde Kalkınmanın Finansman Politikaları ve Türkiye*, Der Yayınları, İstanbul.
- Musgrave, R. (1959), *The Theory of Public Finance*, MC Graw Hill Book Co.Inc., Tokyo.
- Ratchford, B.U. (1941), *American State Debts*, Dke University Press, Durhan.
- Rosen, H.S. (1995), *Public Finance*, 4th Ed., USA, Richard Irwin Inc..
- Sayılgan, Ş. (2003), “Kamu Borçlanmasında Stratejik Yöntem: Dış Borçlanma”, *Finans Dünyası*, Sayı:166.
- Stiglitz, J.E. (1993), *Principles of Macroeconomics*, New York, W.W. Norton Company.
- Susam, N. (2005), “Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerde Kamu Açığı ve Cari Açıkların İlişkilendirilmesi (İkiz Açıklar) Türkiye Üzerine Değerlendirmeler”, *Yayımlanmamış Doktora Tezi*, İ.Ü. S.B.E. Maliye Anabilim Dalı, İstanbul.
- Türk, İ. (1992), *Kamu Maliyesi*, Turan Kitabevi, 1.bs., Ankara.
- Verbon, H.; Van, W.F. (1993), *The Political Economy of Government Debt*, Elsevier Science Publishers B.V., Amsterdam, The Netherlands.
- Wolf, H.A. (1966), *Monetary and Fiscal Policy*, Charles E.Merrill Books Inc., Columbus, Ohio.
- Yaşa, M. (1981), *Devlet Borçları*, Has Kutulmuş Matbaası, İstanbul.

Integrating the Informal Sector into the Formal Economy: Some Policy Implications

Vuslat Us

vuslat.us@tcmb.gov.tr

Kayıt Dışı Ekonominin Kayıt Altına Alınması: Bazı Politika Önergeleri

Abstract

This study presents a survey of studies on informal sector with special emphasis on country experiences on integration of informal economic activities. Informal sector is a controversial topic since for many scholars, informal economic activities distort economy while according to others, it may contribute to economic growth. Yet, there is a growing consensus on the necessity to promote the informal sector on account of its importance with respect to employment and poverty issues alike. The previous experiences on integrating informal sector into the formal economy show that formalization schemes are not guaranteed from the viewpoint of the organized sectors, but rather by the benefits that access to formality may bring in fostering the development of informal activities and the relevant parties. Yet, oversight campaigns targeting informal activities are often overrated by the need to widen the tax base, cut down on tax evasion and punish illegality. In the Turkish economy context, the low levels of tax revenues despite high tax rates suggest that Turkish economy is on the right side of the Laffer curve. Therefore policymakers should seek ways to extend the tax base.

Key Words : Informal Sector, Integration, Employment, Poverty, Turkish Economy, Laffer Curve.

JEL Classification Codes : E26, H21, H26, O17.

Özet

Bu çalışma kayıtdışı ekonomiye ilişkin yapılmış çalışmaları, kayıtdışı kalan ekonomik faaliyetlerin kayıt altına alınması ülke deneyimlerine özel vurgu yaparak ele almaktadır. Kayıtdışı ekonomi tartışmalı bir konudur; şöyle ki, kayıtdışı ekonomik faaliyetler, kimi akademisyenlere göre ekonomiyi bozmakta; bazı akademisyenlere göre ise ekonomik büyümeye katkıda bulunmaktadır. Öte yandan, kayıtdışı ekonominin istihdam ve yoksulluğa ilişkin öneminden dolayı, teşvik edilmesi gerektiği yolunda giderek artan bir görüş birliği mevcuttur. Kayıtdışı ekonominin kayıtlı ekonomiyle bütünleşmesi deneyimleri, kayıt altına alma tasarılarının örgütlendirilen sektörler açısından garantide olmadığını; ancak, kayıtlı ekonomiye olan erişimin kayıtdışı ekonomik faaliyetlerin gelişimini hızlandırması yoluyla ilgili taraflara fayda sağladığını göstermektedir. Öte yandan, kayıtdışı faaliyetleri hedef alan hatalı kampanyalar, vergi tabanını genişletme, vergi kaçırmayı azaltma ve yasadışı cezalandırma gereğine fazlaca önem vermektedir. Türkiye ekonomisi çerçevesinde, yüksek vergi oranlarına rağmen düşük olan vergi gelirleri, ekonominin Laffer eğrisinin sağ tarafında olduğunu göstermektedir. Bu sebeple, politika yapımcılar vergi tabanını artırmanın yollarını aramalıdır.

Anahtar Sözcükler : Kayıt Dışı Ekonomi, Bütünleşme, İstihdam, Yoksulluk, Türkiye Ekonomisi, Laffer Eğrisi.

1. Introduction

Since the 1970s, the informal sector has grown remarkably in many developing countries. As the informal sector has grown, it also imposed many scholars to a new challenge- to revise the former definitions of informal sector over and over.

The earliest work on informal sector is Hart (1973), which defines the informal economy to be composed of economic activities in which the workers operate in unregulated markets, use labor intensive technology and local resources, and learn their business skills outside the school. Accordingly, the scale of production is small in the informal economy. Furthermore, enterprises are often family owned and minimal amount of capital is required. Finally, informal business makes it relatively easy to create a job in the informal sector.

In another pioneering work on informal sector, it was highlighted that the informal activities are not the result of unemployment, but rather, they are the result of having to make a living with inadequate income from the formal employment (ILO, 1972). This feature of informal activity is asserted to be common in less-developed countries.

In succeeding works, informal sector activities are stated to be the consequence of pressure exerted by labor surplus for scarce good jobs which therefore lead to search for low-productivity income solutions by producing or selling anything that provide survival (Tokman, 1995).

Another contributing factor to informal economic activities is increasingly unstable demand, which hence necessitates the modern enterprises, to introduce more flexible productive systems and decentralize productive and labor processes in order to cut production costs and externalize demand fluctuation (Portes et al, 1989; Portes, 1996).

Recent research also focused on the importance of informal sector's operation beyond the prevailing legal and institutional frameworks (De Soto, 1986). However, a conclusion has not yet been reached on whether operating outside the institutional boundaries is the cause or the consequence of the informal economic activities (Tokman, 2001).

Another attempt to define informal sector regards the role of state in distinguishing between formal and informal sector. More specifically, formal sector is subject to regulations such as tariffs, quotas and selective monetary controls, whereas the informal sector does not have access to such benefits or formal credits (Moser, 1994).

Informal sector can also be defined as small-scale units engaged in the production and the distribution of goods and services with the primary objective of generating employment and incomes to their participants notwithstanding the constraints

on capital, both physical and human and also technical know-how.

A final definition is Rakowski (1994) where informal sector is characterized by small-scale firms, workshops and micro enterprises that are illustrated by use of low capital inputs and intensive labor, mostly self-employed workers, unprotected work conditions, extralegal activities, and lack of an accounting system. Informal sector is therefore recognized by the lack of separation between labor and ownership of the means of production.

Even though efforts to explain the informal sector have been varied over the years, the motive of survival has been continuously seen as a major factor in the development of informal activities. Yet, there is also an increasing amount of informal activities generated by the motive of decentralization, particularly in the context of rapid economic opening which therefore places this extra-regulatory behavior an important aspect in terms of analysis and policy implications.

Despite the different definitions adopted, the characteristics of the informal sector are similar in terms of scale of operation, use of technology, capital intensity such that the informally operating enterprises are small, use unsophisticated technologies, have low capital requirements per worker. Informal sector also features limited sharing of the ownership of the means of production and a majority of wagedworkers laboring without contracts and protection. Hence, the mix of the following factors can best explain the persistence of the informal sector. The rate and pattern of growth, including the labor-intensity and sectoral composition of growth; economic restructuring or economic crisis, including privatization of public enterprises and cutbacks in public expenditures; and global integration of the economy, including the restructuring of global production through outsourcing or subcontracting help to explain the persistence and expansion of the informal economy. However, urbanization and globalization in particular are seen as major factors that contribute to the process of informalization. More specifically, many of those who migrate to cities in search of jobs rather find work in the informal economy. Similarly, global integration and competition also seem to be associated with the erosion of both the employment arrangements of workers and the competitiveness of micro businesses. Therefore, home-based production at lower cost as subcontractors to large formal businesses are of common practice in today's economy.

After this brief introduction, the aim of this paper is to present a survey of studies on informal sector with special emphasis on country experiences on integration of informal economic activities. Following the overview on informal sector in this section, we will continue with discussing different views about informal sector in the following section. In the third section, we will provide some basic figures and facts about the informal economy. Consequently, we will discuss different approaches proposed for the integration of the informal economy to the formal economy as well as the strategies to regulate the informal sector. In the next section, we will briefly mention about the international experiences in integration process. Following that, we will discuss the tax

policy implications of informal economy and integration. Finally, the paper will conclude.

2. A Closer Inquiry to the Informal Sector

As the informal sector has expanded to meet the needs of more and more people, it has become a focal of attraction in the economic literature. According to one extreme view, informal sector is believed to stall formal economy while on the other extreme; it may foster the economic growth. A more systematic approach to study the informal sector is based on structuralist view, the underground economy view and the legalist/neo-liberal view.

The structuralist view, which is sometimes called the ILO-PREALC approach or the neo-classicist approach, perceives the informal sector as a solution to poverty and economic weaknesses in developing countries. According to this view, informal sector creates employment, contributes to capital accumulation while also encouraging domestic production. The structuralist view also acknowledges that economic development is nevertheless provided by the expansion of the formal sector but this view also asserts that informal sector enhances the formal sector in maintaining development. Therefore, the state should intervene to boost the informal economy since informal economy improves the welfare of the poor without hurting the rich (Moser, 1994).

The underground economy approach, contrary to the structuralist view, opposes the informal economy. This view perceives the informal sector as economically beneficial to capitalists while trapping workers in unfavorable labor conditions. The underground economy view claims that formal economy regulations have made labor force threatening and expensive for capitalists. In order to be exempt from these burdensome regulations therefore, capitalists choose to go underground thereby achieving immunity from legal restrictions. Hence, the informal economy benefits the capitalists but not the workers.

Finally, the legalist/neo-liberal view conjectures that the informal sector generates income for the national economy and promotes the well being of the poor. This view states that the informal sector improves a country's human resources since the poor becomes skilled as employment is created in the informal sector. However, this view also asserts that the gains to the economy of the informal activities only accrue if the state removes all the restrictions from the economy, including taxes and legislations especially on labor. Even if the state would not be completely neo-liberal, the informal sector would still serve to the interests of the overall economy by operating as a safety valve for easing potential social conflicts (Portes, 1996; Bromley, 1994).

3. Some Basic Facts About the Informal Economy

Informal sector has become a major source of employment in many developing

countries. More specifically, Latin American countries witnessed an informal employment rate of 40% in 1980s. (Rakowski, 1994; Aguilar, 1995). The growth rate of the informal sector in Central America surpassed the growth rate of the formal sector during the 1970s. By 1997, informal sector provided about 57 percent of total urban employment in Latin America (ILO, 1999). ¹ Informal sector has been remarkably important in 1980s such that between 1950 and 1980, about 4 out of every 10 new jobs were created by the informal sector. On the other hand, since 1980, 80 out of 100 new jobs created have been informal. Hence, the percentage of informal workers with respect to non-agricultural employment grew from 40 percent in 1980 to 57 percent in 1997 (Tokman, 2001).

Until the Asian crisis in 1997, it was only the rapidly growing economies of East and Southeast Asia that experienced substantial growth of modern sector employment. However, in the aftermath of the crisis, most of these countries also experienced a decline in formal wage employment and a prominent rise in informal employment. Even before the crisis however, the informal sector accounted for nearly half of total non-agricultural employment in these regions, and as much as 80 percent in other parts of Asia and in Africa. In terms of urban employment, the informal sector accounted for well over half in Africa and Asia and a quarter in Latin America and Caribbean (Chen, 2001).

The contribution of the informal sector in income terms is significant in many regions. More specifically, in several African countries it accounts for nearly 30 percent of total income and over 40 percent of total urban income, the contribution of the informal sector to national income is also sizable. The share of the informal sector in non-agricultural GDP is between 45 to 60 percent (Chen, 2001).

The current picture of the informal sector presents a growth rate in micro enterprises (enterprises with 5 to 10 workers) surpassing the growth rate of the informal sector. About half of informally employed population works in micro enterprises. Even though, these enterprises provide a valid job creation option in terms of income offered, they still fail to tender acceptable working conditions in terms of job stability as well as labor and social protection.

As the informal sector has expanded, governments started to pay closer attention to the needs of the informal sector. For example, in Latin American countries, since the

¹ *The informal sector is defined as including self-employed with less than thirteen years of education, unpaid family members, employees and employers in establishment of less than ten employees (depending on country data availability) and domestic servants. In 1999, a new series was estimated, since improvements in national statistics allowed excluding from the informal sector establishments with more than five employees. The size of the informal sector in Latin America with this new series was 48 percent of non-agricultural employment in 1998, while 6 out of each 10 new jobs created between 1990 and 1998 were informal (Tokman, 2001).*

mid-1980s, governments could not ignore the informal sector such that in order to address informal sector concerns, several government institutions were established that devote resources to solve the problems of the informal sector.

Correspondingly, governments also focused on the growth of the informal sector during 1970s and 1980s as the informal sector was seen as an inexpensive way to create new jobs (McKean, 1994). More specifically, promotion of the informal sector was believed to provide a remedy for rising unemployment and homelessness. Consequently, the strategy to develop the sector has focused on the relaxation or removal of restrictions, with the provision of working capital and training programs for businesses operating in informal sector. Therefore, international organizations like United States Agency for International Development, Inter-American Development Bank, the World Bank, the Inter-American Foundation and finally the Ford Foundation subsidized the informal sector in developing countries through donations loans or micro credits (Otero, 1994).

4. Formalizing the Informal Sector into the Formal Economy

There is a growing consensus on the necessity to promote the informal sector on account of its importance with respect to employment and poverty issues alike. The aforementioned programs of the previous section are only some of the many, which aim at supporting informal activities in highly diverse national contexts. More specifically, policy measures are taken with the active support of social actors, in particular among entrepreneurial and trade union organizations. These measures are also backed with the view that promoting informal sector is especially viable and profitable during economic downswings. However, the effectiveness of the policy measures for the promotion of the informal sector is controversial. While such measures are often adequate on individual basis, they fail to be sufficient and only produce limited effects on a more comprehensive level.

The absence of an agreement on defining informal sector contributes to the decreased effectiveness of the promotion programs. Since informal sector has grown too heterogeneously, its complex nature made it increasingly difficult for one to adhere to one single strategy to implement for integrating it with the formal economy.

Integrating the informal sector into the formal economy is an alternative to designing a survival support strategy conceived as a policy to fight poverty with a welfare bias (Tokman, 2001).² Integration of the informal sector into the formal economy may be achieved through various but complementary ways. The widespread view on integration favors a three-pronged approach. More specifically, the first approach consists of

² *The terms formalizing, integrating or incorporating are used interchangeably in this context.*

providing support to help the productive development of micro enterprises by facilitating their access to the market and productive resources through the means of credit programs, as well as training and promotional programs, which strengthen organization skills and marketing practices.

The second approach involves the social welfare of the informal workers and as such, policy options usually get mixed with poverty alleviation policies. The third approach focuses on the regulatory framework of the informal sector. This approach considers the informal sector activities to be generated not as a result of regulatory inadequacies, but rather by the failure of the economic system to create enough productive employment. Yet, controversies exist among those who argue in favor of the view asserting that legislative or procedural changes are enough to overcome the present problems and those who deny the role of regulatory arrangements with respect to the economic activities.

5. Strategies to Regulate the Informality

The factual evidence suggests that informal sector is not a black market and the formal sector is not a white market. Gray areas prevail where in informal sector, limited compliance with regulations exist while tax obligations are neglected, and similarly in formal economic activities of countries with poor fiscal discipline and inspection capabilities, reckless compliance with labor law may be common. Therefore, gray areas in both formal and informal sectors might be widespread.

The Latin American experience indicates that due to built-in occupational instability, amendments to labor laws enable enterprises to draw atypical contracts usually characterized by high degree of precariousness. The Argentine experience during the 1990s show that almost all the new jobs created involved no contracts even offered by the large-sized enterprises. The percentage of workers without contracts is 38 percent, 68 percent, 40 percent, 32 percent, 18 percent and 24 percent of the total number of wage labor in Brazil, Paraguay, Peru, Colombia, Chile and Uruguay respectively.³ In addition to the existence of unregistered contracts as a regular practice, some contracts, even though they exist, may under declare wages in order to cut down the contributions for health and pension plans.

These evidences clearly indicate the complexity in finding a strategic option to integrate the informal sector into the formal economy. Yet, another issue arises as to whether gains from integrating would outweigh the cost from complying with the requirements of the regulatory system. More specifically, high cost of formality exists also confirmed by figures such that bringing an informal enterprise in line with regulations;

³ *These figures are borrowed from Tokman, 2001.*

entrepreneurs must go through at least eleven different administrative procedures in Brazil. Similarly, in Peru, Colombia, and in Chile, an entrepreneur would have to bear the cost of undergoing nine, six and four procedures respectively. Furthermore, a formal enterprise would have to pay at least ten, seven and eight different taxes and social insurance contributions in Brazil, Colombia and Peru respectively.

Finally, a study conducted in Peru estimated that only 35 percent of micro enterprises employing 5 or fewer workers and 60 percent of those employing between 6 to 10 workers could comply with the social security regulations (ILO, 1997). It was also estimated that full compliance would represent over a 50 percent cut of the profits of 75 percent of these enterprises. Additionally, the proportion of compliant enterprises would significantly drop as low as 35 percent if the burden of complying with income and other taxes were to be added. Clearly, depending on the number of regulations, the competence of the bureaucratic system and the nature of the country's administrative and institutional organizations, the number of procedure and the time devoted to meeting the requirements of the procedures might vary. Given these above facts therefore, strategic options seeking to formalize informality should concentrate their efforts on productive units that show some potential in terms of achieving productive modernization.

Regardless of the various factors involved, taking informal sector as the less advanced side of the overall economy and with the goal to integrate it into the modernization process, various alternatives can be considered. The first option in so doing would be to design an ad hoc regulatory system that would involve adopting dual or preferential regimes (Revilla, 1998) Yet, this approach is rejected as it may induce tax evasion. Furthermore, implementation of preferential schemes is believed to lead unfair practices in labor rights (ILO, 1991). Therefore, the implementation of single system rather than such a proposed dual system is preferred. Yet, the implementation of a single system with differential tax procedures like a non-taxable basic income, simplified tax declaration or tax estimations based on presumptive income may be adopted to promote informal sector and integrate it with the formal economy. Similarly, the system can be augmented with credit programs at preferential interest rates.

Another option to formalize the informal sector is through a non-exclusionary strategic option that consists in adapting formalizing requirements to bring them closer to the capabilities of informal entrepreneurs, in terms of the costs of formality and formalization procedures and machinery are concerned. Such a scheme would entail cutting down the cost of legalizing the informal activities without affecting the single regime principle. As such, simplifying bureaucratic procedures is another way of integration of informal sector with the formal economy. The current trend emphasizes the implementation of a single-registry window regime where the cost of formalization would be minimized though its feasibility is still debatable (Tokman, 2001). The single-registry window regime foresees creating a single authority that would facilitate the dissemination of information and avoid overlapping and sometimes contradictory regulations,

administrative procedures.

A final option for formalization is the recognition of property titles as a mechanism to have access to credit (De Soto, 1995). The proposal seeks to simplify the release of a legal property title and to adapt it to prevailing conditions of the ownership. Hence, the proposal also entails disregarding contractual preconditions and providing proof of property using alternative means of recognition such as long-term usufruct, calling on witnesses and having boundaries recognized by third parties that might have conflicting interests. Thus entitlement paves the way for integrating the informal sector since major obstacle to having access to credit is collateral requirement, which usually involve assets.

6. International Experiences on Integration of the Informal Sector

After discussing the various approaches offered for integrating informal sector to the formal economy, and also mentioning strategies for regulating the informal sector in the previous sections, this section will focus on country experiences on integration of the informal sector.

The Indian Experience

Access to global markets is critical to the economic security of many of the world's poor working in the informal sector. Likewise, in India, the informal sector workers include home-based workers, vendors, manual laborers and service providers by accounting for up to 70 percent of GDP and over 40 percent of exports. Additionally, 93 percent of the total labor force operates within the informal sector, and 60 percent of the informal sector workers are women.

The Self-Employed Women's Association (SEWA) of India is an example to how integrating informal sector activities take place. SEWA helps many Indian women meet their business needs. More specifically, in order to alleviate the barriers to business that Indian women face like laws and customs that discriminate against women, insufficient access to credit, lack of social benefits like health insurance and pension plans, lack of child care, lack of education and training and insufficient knowledge about export markets, SEWA has established several organizations. One such organization is the SEWA Bank, a cooperative with over 125,000 members that provide credit. Furthermore, other six self-financed organizations under the SEWA domain provide insurance, pensions, medical and child care for SEWA members. For education and training purposes, SEWA Academy was established where every year 20 thousand women participate to various education programs, focusing on literacy, training, research and communication provided by the Academy (ITC, 2003a).

In order to promote exports by providing access to national and global markets

and thus ensuring lasting stability, SEWA also set up a Trade Facilitation Center owned by the members themselves. The center standardized the production technology through quality control mechanisms, introducing common production centers and central designing.

SEWA uses technology to help anchor the process of integration as a means of providing business training and education, facilitating networking and improving quality management and production efficiency. It also develops information and training software both for skill building and to increase literacy as well.

SEWA also uses audio-visual media to connect with its rural members for training and capacity building, mentoring and export guidance. Thus networking plays an important role in the success of the SEWA. Networking is provided nationally as well globally through Global Trade Facilitation Center. This center is designed to strengthen, support and expand market opportunities for grass-roots producer organizations in the informal sector with a particular focus on women. The center also aims at aiding informal sector workers in lesser-developed countries.⁴

The South African Experience

The rapid expansion of South Africa's new black bourgeoisie has significantly altered the country's class structure. Simultaneously, the state and private sectors have embarked upon concerted programs to privatize and deregulate the hitherto heavily bureaucratized economy, and to ensure the survival of capitalism as the dominant mode of production. Such a program featured the promotion of black business through the semi-formalization of informal manufacturing activities in industrial parks where the environment is very different from that in the segregated urban townships from where they originated. The promotion of black-run informal businesses within industrial parks in white areas has initially had largely beneficial effects on them. The deregulated environment, incentives and support facilities provided by the parks have assisted development by partially overcoming existing constraints such as restrictive regulations and the lack capital and technology. Moreover, away from the restrictions imposed by the poverty of the township environment, the firms have benefited from wider access and new opportunities for diversification and expansion.

Yet, these businesses also displayed a high degree of internal differentiation while the quality of goods produced was also varied. On the other hand, the number of new

⁴ *Similar cooperatives were established in South Africa, Nepal and Cameroon where self-employed women gather to overcome economic and social vulnerability by providing business trading, establishing contacts with other networks and designing export strategies for its members (ITC, 2003b; 2003c; 2003d).*

jobs created over a short period was far higher than expected on the basis of experience with conventional informal sector activities. Furthermore, the interaction with formal and informal operations increased as a result of assistance and promotional efforts in the parks. Moreover, little evidence was found to support the view that informal sector was subordinated to and exploited by the more powerful formal sector. On contrary, the noteworthy level of subcontracting was found to contribute significantly to increased turnover and the regularity and reliability of income for many firms. These small firms thus seemed generally complementary rather than subservient to the formal sector.

The Mexican Experience

Between 1993 and 1994, the government of Mexico City implemented the most ambitious market construction program since the 1960s in the downtown area known as the Historical Center. This area, designated as a cultural and historical landmark by the UNESCO, has been until recently taken over by more than 10,000 street vendors that disloyally competed with formal commercial businesses, evaded taxation, sold contraband goods, and presented a health threat for the general public due to lack of sanitary facilities and health department supervision of food stalls.

The market construction program was therefore designed to remove vendors from the street, to make the vendors subject to tax codes and health regulations. The planning of the market program was taken over by an agency- COABASTO (Coordinación de Abasto y Comercio Popular), which was given full authority to negotiate credit guarantees to secure financial backing for the project. A special credit institution, the Fondo de Desarrollo Económico y Social del Distrito federal (FONDEDIF) was opened as a subsidiary of Nacional Financiero, S.A. – a state bank, to manage the financial side of the program, allocating about 175 million US dollars at 1994 exchange rates, while still most of the financing was provided by the Banco Nacional del Comercio Interior, another state bank.

Since street vendors generally neither had a proof of their income nor were they able or willing to put up other property as a collateral to the debt they were to incur which ranges between US\$5,000-10,000 depending on the size and type of stall, of which 10 percent was to be paid as a down payment, with monthly installments extended to over 6 years, the city had to function as the guarantor of all the financial credits provided by the market program. Thus the market program exposed the city to incur a tremendous financial risk.

Actions Taken by International Organizations

During the 1980s, various trade unions, grassroots organizations, and non-governmental organizations working with home-based workers and street vendors began to establish linkages. In the mid-1990s, these organizations gathered to form international alliances of women in the informal economy: one of home-based workers called the

HomeNet, the other of street vendors called Street Net.

In view of the increased power of joint action of grassroots organization, research institutions, and international development agencies, the founders of HomeNet and StreetNet and representatives from United National Development Fund for Women (UNIFEM) established a global network to promote better statistics, research programs and policies in support of women in the informal economy. This network, called WIEGO (Women in Informal Employment: Globalizing and Organizing) was founded in early 1997. WIEGO identifies five priority areas for its work: urban policies to promote and protect street vendors, global trade and investment policies to maximize opportunities and minimize threats associated with globalization for home-based workers, social protection measures for women who work in the informal economy, organization of women in the informal economy and their representation in relevant policy making bodies and institutions at the local, national and international levels, and statistics on the size and contribution of the informal economy.

WIEGO has affiliates in over 25 countries as well as project partners and activities in over a dozen countries. At the international level, WIEGO has been effective at raising the visibility of the informal economy in public policy fora and at working with the ILO and the UN Statistics Division to improve data on the informal economy.

7. Tax Policy and the Informal Sector

The analysis of this paper so far demonstrates that informal sector activities are inherently related to the development of the official economy such that these activities are more peculiar to less developed countries. The corollary that follows this argument therefore stresses the need to eradicate underdevelopment in order to integrate the informal sector activities with the official economy. This naïve approach is related to the Keynesian cure for recession that proposes stimulating demand. Yet, many under developed countries are also prone to high inflation. Obviously, anti-inflationary policies prescribe curbing demand, but it is obviously impossible to do decrease inflation by restricting demand yet stimulating demand both at the same time. This led Robert Mundell to propose, in 1971, that the job of ending inflation be assigned entirely to monetary policy (similar to what is now called “inflation targeting”, while the toolkit of fiscal policy should be expanded to include a microeconomic focus on the supply side--i.e., through tax incentives, privatization and deregulation to enhance potential supply.

Previous studies on estimating the size of the informal sector in the Turkish economy underline the fact that informal economic activities in Turkey have been mostly driven by high inflation, unstable economic environment as well complexity of the tax scheme in addition to high tax burden (Us, 2004; Ilgın, 2002; Sarılı, 2002; Önder, 2001; Mavral, 2001; Ögünç and Yılmaz, 2000; Gümüş, 2000; Özsoylu, 1998; Toptaş, 1998). Even though a lower tax rate may motivate informal economic actors to integrate with the

registered economy, in the face of fiscal dominance, concerns over raising high tax revenue have been so predominant that such a proposal to lower the taxes may well seem like a radical action. Yet, there is evidence that lower tax rates lead to more rapid expansion of investment, increased productivity, more employment opportunities and hence increased economic growth (Marsden, 1983). The same author also concludes that expansion of the tax base leads to higher tax revenues and therefore lower budget deficits.

Reynolds (1985) notes that among the 20 lowest income countries according to World Bank categorization, the individual income tax accounts for only 7 percent of the government revenue. By presenting evidence on the inverse correlation between the corporate profits tax and the growth of the private economy or capital formation, the author concludes that in highly taxed economies, strong Laffer curve effect is present. Additionally, it is also documented that in high-tax industrial countries like Sweden, Belgium and Netherlands, real tax revenue growth has not been experienced due to little growth of real GNP whereas in lower tax economies, a higher economic growth was observed.

The tax statistics provide evidence that Turkey has continuously been below the OECD average in terms of the share of tax revenues in GDP. Yet, in terms of the highest statutory income tax rate, Turkey falls above the average region (Tables 1-2 in Appendix). These evidences therefore providence evidence that tax rates in Turkey are above the optimal level in the sense that excessive tax rates distort the economy and encourage tax avoidance and even evasion.

As Lindbeck (1983) emphasizes, higher marginal tax rates create disincentives for the intensity of work, the ambition to strive for promotion, the willingness to shift from one job or geographical region to another, and the desire to invest in human capital. Furthermore, the author also states that both households and firms may be then induced to substitute productive effort in the underground economy for work in official markets or search for tax loopholes. As Reynold (1985) notes, in order to avoid high tax rates, large-scale enterprises are often forced to be small enough to be either exempt from tax or to be exposed to lower tax rates. Overtaxed economies therefore revert to primitive technologies thus decreasing the potential productivity and increasing the informal economic activities.

8. Concluding Remarks

The formalization schemes proposed in the previous sections are not guaranteed from the point of view of the organized sectors, but rather by the benefits that access to formality may bring in fostering the development of informal activities and the relevant parties. Yet, oversight campaigns targeting informal activities are often overrated by the need to widen the tax base, cut down on tax evasion and punish illegality. Even though these objectives are valid, they are also believed to be ineffectual since the marginal tax

revenue would also require marginal cost of collecting it.

It is often debated therefore that instead of changing the regulatory framework in terms of bringing more penalties, there should be increased flexibility in order to provide the integration of the informal sector to the formal economy. The same principle also holds true regarding labor market regulations such that instead of punishing informal sector working group by depriving them from access to labor protection, having respect to certain labor rules would be more contributory for the integration process.

A similar argument is also valid in the recognition of ownership titles for the purpose of gaining access to credit. In the specific case of street vending, the recognition of ownership may be interpreted as providing a stable and lawful place of business, which is likely to reduce the cost of informality and provide access to new markets and productive resources.

Integrating the informal sector micro enterprises into the formal sector requires fundamental alteration of the behavior of the informal sector entrepreneurs. Even though these businesses operate in flexible ways, they are culturally unprepared to produce for demanding markets since the tradition of working in informal sector require doing business driven by the imperative of succeeding by any means. When incorporated into the formal sector however, these entrepreneurs will have to seek the benefit of pooling productive resources as well as associate with other producers in their efforts to gain access to the marketplace. Furthermore, rather than working on an individual basis, these entrepreneurs will be expected to produce with professionalism, in timeliness and in good quality. The micro entrepreneurs therefore will have to experience a cultural change when integrated to the formal sector.

The cultural change also concerns collective representation. Micro entrepreneurs do not join business or trade union organizations. However, the integration process also requires these entrepreneurs to get acquainted with ways and means of collective representation when securing benefits.

In the more specific Turkish economy context, given the high empirical evidence on the tax aspect of the informal activities as well as the previous literature on promoting supply-side policies to integrate the informal sector with the formal sector, the policymakers should seek ways to extend the tax base. Even though, the low levels of tax revenues despite high tax rates suggest that Turkish economy is on the right side of the Laffer curve, further research should focus on a more comprehensive micro level study on tax regime. Yet, this is beyond the scope of this paper.

REFERENCES

- Aguilar, E. (1995); "El Sindicato Nos Tiene con Vida Aqui: Occupational Organization, Political Behavior, and the Informal Sector in Costa Rica", Dissertation, University of North Carolina, Chapel Hill.
- Bromley, R. (1994); "Informality: De Soto Style: From Concept to Policy", in Rakowski C. (ed.): *Contrapunto: The Informal Sector Debate in Latin America*, Albany: State University of New York Press.
- Chen, M. A. (2001); "Women in the Informal Sector: A Global Picture, the Global Movement", *SAIS Review*, Vol: XXI No: 1 71-82.
- De Soto, H. (1986); *"El Otro Sendero. La Revolucion Informal"* Lima: Instituto Libertad y Democracia.
- _____ (1995); "Por que Importa la Economia Informal?", in Tokman, V. E. (ed.): *El Sector Informal en America Latina*, Dos Decados de Analisis, Mexico, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.
- Gümüş, T. (2000); "Dışsallık ve Kayıtdışı Ekonomi Kavramına İlişkin Bir Değerlendirme", *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Vol: 2 No: 3 63-70.
- Hart, K. (1973); "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana", *Journal of Modern African Studies*, Vol: 11 No: 1 61-89.
- <http://www.house.gov/>
- İlgin, Y. (2002); "Kayıtdışı Ekonomiyi Tahmin Yöntemleri ve Türkiye’de Durum", *DPT Planlama Dergisi*, Special Issue 145-55.
- ILO (1972); "Employment, Income and Equality. A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya", Geneva: ILO.
- _____ (1991); "Dilemma of the Informal Sector", report of the Director General presented at the 78th International Labor Conference.
- _____ (1997); "News Latin America and the Caribbean, 1997", *Labor Overview*, No: 4, Lima, ILO Regional Office.
- _____ (1999); "News Latin America and the Caribbean, 1999", *Labor Overview*, No: 64, Lima, ILO Regional Office.
- ITC (2003a); "In India, Integrating the Informal Sector into the Global Economy", ITC, Iss: 4, International Trade Centre.
- _____ (2003b); "In South Africa, Crafts Revival Boosts Exports", ITC, Iss: 4, International Trade Centre.
- _____ (2003c); "Women’s Business Association Encourages Exporters in Cameroon", ITC, Iss: 4, International Trade Centre.
- _____ (2003d); "Nepalese Businesswoman Assists New Exporters", ITC, Iss: 4, International Trade Centre.
- Lindbeck, A. (1983); "Budget Expansion and Cost Inflation", *American Economic Review*,

Vol: 73 No: 2 285-90.

- McKean, C.S. (1994); "Training and Technical Assistance for Small and Microenterprise: A Discussion of Their Effectiveness, in Rakowski", C. (ed.): Contrapunto: The Informal Sector Debate in Latin America. Albany: State University of New York Press.
- Marsden, K. (1983); "Links Between Taxes and Economic Growth: Some Empirical Evidence", World Bank Working Paper No: 605.
- Mavral, Ü. (2001); "Karapara Kayıtdışı Ekonomi İlişkisi ve Türkiye'ye Yansımaları", Vergi Denetmenleri Derneği, Ankara.
- Moser, C. O.N. (1994); "The Informal Sector Debate, Part I, 1970-1983", in Rakowski, C. (ed.): Contrapunto: The Informal Sector Debate in Latin America. Albany: State University of New York Press.
- Mundell, R. A. (1971); "The Dollar and The Policy Mix", Princeton Essays in International Finance, Princeton University.
- OECD (2004); Revenue Statistics 1965-2003, Paris, OECD.
- Otero, M. (1994); "The Role of Governments and Private Institutions in Addressing the Informal Sector in Latin America", in Rakowski, C. (ed.): Contrapunto: The Informal Sector Debate in Latin America. Albany: State University of New York Press.
- Öğünç, F and G. Yılmaz. (2000); "Estimating the Underground Economy in Turkey", CBRT Research Department Discussion Paper No: 43.
- Önder, İ. (2001); "Kayıtdışı Ekonomi ve Vergileme", *İ.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, No: 23-24.
- Özsoyly, A. F. (1998); "2000'li Yıllara Doğru Türkiye'nin Önde Gelen Sorunlarına Yaklaşımlar", Türkiye Genç İşadamları Derneği, İstanbul.
- Sarılı, M.A. (2002); "Türkiye'de Kayıt Dışı Ekonominin Boyutları, Nedenleri, Etkileri ve Alınması Gereken Tedbirler", *Bankacılar Dergisi*, No: 41 32-50.
- Portes, A., M. Castells, L. Benton. (1989); "The Informal Economy: Studies in Advanced and Less-Developed Countries", Baltimore and London, The Johns Hopkins University Press.
- Portes, A. (1996); "The Informal Economy, in Pozo", S. (ed.): Exploring the Underground Economy: Studies of Illegal and Unreported Activity, Michigan: W.E. Upjohn, Institute for Employment Research.
- Pozo, S., (ed.) (1996); "Exploring the Underground Economy: Studies of Illegal and Unreported Activity", Michigan: W.E. Upjohn, Institute for Employment Research.
- Rakowski, C., (ed.) (1994) "Contrapunto: The Informal Sector Debate in Latin America" Albany: State University of New York Press.
- Revilla, A. (1998); "La Modernizacion del Sector Informal y las Cargas Tributarias y

Administrativas a las Empresas n el Peru”, ILO Working Paper No: 92.

Reynolds, A. (1985); “Some International Comparisons of Supply-Side Tax Policy”, *Acto Journal*, Vol: 5 No: 2 543-69.

Tokman, V.E. (1995); “Las Relaciones Entre Los Sectores Formal e Informal. Una Exploracion sobre su Naturalez”, in Tokman, V.E. (ed.): *El Sector Informal en America Latina. Dos Decades de Analisis*, Mexico, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.

_____ (2001); “Integrating the Informal Sector into the Modernization Process”, *SAIS Review*, Vol: XX I No: 1

Us, V. (2004); “Kayıtdışı Ekonomi Tahmini Yöntem Önerisi: Türkiye Örneği”, *Turkish Economic Association Discussion Paper No: 17*.

Appendix

Table 1
Total Tax Revenues as Percentage of GDP

Member Country	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Canada	35.9	35.6	35.9	36.7	36.7	35.9	35.6	35.1	33.9	33.9
Mexico	17.3	16.7	16.7	17.5	16.6	17.3	18.5	18.9	18.1	19.5
United States	26.7	27.6	27.9	28.3	28.9	28.9	29.7	28.9	26.4	25.4
Australia	29.3	29.7	30.3	30.0	30.0	30.8	31.5	30.1	31.5	n.a.
Japan	30.0	27.6	27.5	27.9	26.8	26.4	27.5	27.3	25.8	n.a.
Korea	19.1	20.5	21.4	22.7	22.9	23.6	26.1	27.2	24.4	25.5
New Zealand	37.6	37.0	34.9	35.5	34.1	33.9	33.8	33.8	34.9	34.8
Austria	40.4	41.6	43.5	44.4	44.1	44.0	43.3	45.4	44.0	43.0
Belgium	43.2	44.6	44.9	45.3	45.9	45.3	45.7	45.8	46.4	45.8
Czech Republic		40.1	39.3	38.6	37.9	38.9	38.9	38.4	39.3	39.9
Denmark	47.1	49.4	49.9	49.8	50.1	51.5	49.5	49.8	48.9	49.0
Finland	44.6	45.1	47.4	46.2	46.0	47.0	47.3	46.1	45.9	44.9
France	43.0	44.0	45.0	45.2	45.1	45.7	45.2	45.0	44.0	44.2
Germany	32.9	38.2	37.4	37.0	37.1	37.7	37.8	36.8	36.0	36.2
Greece	29.3	32.4	40.2	34.0	35.8	37.0	37.5	36.9	35.9	n.a.
Hungary		42.4	40.7	39.0	38.8	39.1	39.0	39.0	38.3	n.a.
Iceland	31.5	31.8	33.0	32.9	34.8	37.2	38.3	36.5	38.1	40.3
Ireland	33.5	32.8	32.8	32.2	31.5	31.0	31.2	29.9	28.4	30.0
Italy	38.9	41.2	42.7	44.2	42.5	43.3	41.9	42.0	42.6	43.4
Luxembourg	40.8	42.3	42.4	41.5	40.2	40.1	40.4	40.7	41.8	41.6
Netherlands	43.0	41.9	41.5	41.9	40.0	41.2	41.1	39.5	39.2	38.8
Norway	41.5	41.1	41.1	41.8	42.7	40.4	39.0	43.3	43.5	43.9
Poland		39.6	39.4	38.8	37.6	35.0	34.3	33.6	32.6	n.a.
Portugal	29.2	32.5	32.3	32.8	33.3	34.0	34.3	33.5	33.9	n.a.
Slovak Republic					35.9	34.4	34.9	32.3	33.1	n.a.
Spain	33.2	32.8	32.6	33.5	34.0	35.0	35.2	35.2	35.6	35.8
Sweden	51.9	48.5	50.4	51.6	52.0	52.3	54.0	51.4	50.2	50.8
Switzerland	26.9	28.5	29.0	28.5	29.7	29.8	31.2	30.6	30.3	29.8
Turkey	20.0	22.6	25.4	27.9	28.4	31.3	33.4	36.5	31.1	32.9
United Kingdom	36.8	34.8	34.8	34.9	36.7	36.1	37.2	37.3	35.8	35.3
OECD Total	34.8	36.0	36.6	36.6	36.5	36.8	37.1	36.9	36.3	
OECD America	26.6	26.6	26.9	27.5	27.4	27.4	27.9	27.6	26.1	
OECD Pacific	29.0	28.7	28.5	29.0	28.5	28.7	29.7	29.6	29.1	
OECD Europe	37.2	38.6	39.3	39.2	39.1	39.4	39.6	39.4	38.9	
EU 15	39.2	40.1	41.2	41.0	40.9	41.4	41.4	41.0	40.6	

Source: OECD Revenue Statistics, 2004

Table 2
Highest Statutory Tax Rates in OECD Countries

Member country	Taxes on Income and Profits/GDP*	Tax Rate**
Switzerland	13.1	13.0
Norway	19.0	19.5
Sweden	17.7	25.0
Iceland	16.7	26.1
France	10.5	27.7
Canada	15.7	29.0
Spain	10.4	29.2
Czech Republic	9.7	32.0
Mexico	5.2	34.0
United States	11.8	35.0
Finland	18.6	35.5
Korea	6.2	36.0
Japan	7.9	37.0
Luxembourg	15.3	38.0
Slovak Republic	7.0	38.0
New Zealand	20.6	39.0
Greece	8.9	40.0
Hungary	10.1	40.0
Poland	9.5	40.0
Portugal	9.4	40.0
Turkey	7.7	40.0
United Kingdom	13.5	40.0
Ireland	11.1	42.0
Italy	13.8	45.0
Australia	17.4	47.0
Germany	10.1	48.5
Austria	13.0	50.0
Belgium	18.3	50.0
Netherlands	10.6	52.0
Denmark	28.9	59.0
OECD Average	12.9	37.6

*Taxes on income and profits as percentage of GDP is available only in 2002 for all OECD countries.

**Estimated rate for 2003

Source: <http://www.house.gov>

Gray shaded rows indicate countries with highest statutory tax rates that are above the OECD average. Countries that fall below the OECD average in terms of Taxes on Income and Profits to GDP ratio, yet remaining above the OECD average in terms of highest statutory tax rates are typed as bold face.

Afganistan Vergi Mevzuatı ve Türk Müteahhitlik Firmaları Üzerindeki Etkisi

Vedat Acar
vacar@atilim.edu.tr

Afghanistan Tax Legislation and Its Effects on Turkish Construction Companies

Abstract

Turkish construction companies have been performing in many regions of the world. For contractor companies, after market potentials of these regions, the most important issue is the laws and regulations and especially tax legislations. Because of this, examination of Afghanistan Tax Legislation and the last changes on Tax Laws are of vital importance for our companies constructing all over Afghanistan. Along with The Income Tax Law which has changed in March 20, 2004, many exemptions are abolished by the tax authorities and on November 26, 2005 the Income Tax Law was transformed into its current conditions. Detailed information regarding the related tax legislation and its possible effects on Turkish companies will be explained.

Key Words : Afghanistan Tax Legislation, Taxation of Corporate Income, Taxation of Wages and Salaries, Effects on Turkish Construction Companies.

JEL Classification Codes : F21, F23, M13, M41.

Özet

Türk inşaat şirketleri, dünyanın bir çok bölgesinde faaliyet göstermektedir. Müteahhitlik şirketleri için bu bölgelerdeki pazar potansiyelinden sonra en önemli konu ise, ülkelerin yerel kanunları ve özellikle de vergi mevzuatıdır. Bu nedenledir ki, Afganistan'da yoğun faaliyet gösteren şirketlerimiz için Afganistan Vergi Mevzuatının incelenmesi ve son değişikliklerin takip edilmesi hayati bir önem taşımaktadır. 20 Mart 2004 tarihinde değişen Afganistan Gelir Vergisi Kanunu ile birlikte, yabancı şirketlere tanınan muafiyet ve istisnalar kaldırılmış ve 26 Kasım 2005 tarihinde yapılan son değişiklik ile kanun son halini almıştır. Aşağıda bu kanuna ilişkin önemli hususlar ve bunların inşaat taahhüt şirketlerimize olan etkileri konusunda açıklamalar yer almaktadır.

Anahtar Sözcükler : Afganistan Vergi Mevzuatı, Kurum Gelirlerinden Alınan Vergiler, Ücret Üzerinden Alınan Vergiler, Türk Müteahhitlik Firmalarına Etkileri.

1. Giriş

Toplum halinde yaşayan insanların birbirleriyle ve toplumla ilişkilerini düzenleyen ve kendilerine uyulması devletin zorlayıcı gücü ile güvence altına alınan kurallara hukuk kuralları denilmektedir (KIRBAŞ, 1992: 19). Vergi mevzuatı ise, vergi konusunda yürürlükteki kanun, tüzük ve yönetmelik gibi yazılı hukuk kurallarından oluşmaktadır. Nasıl ki toplum halinde yaşayan insanlar arasındaki ilişkileri düzenleyen hukuk dalları (Medeni Hukuk, Ticaret Hukuku vb.) sosyal ve kültürel değişikliklere göre sürekli olarak kendisini uyarlamak zorunda kalıyorsa, devlet ile insanlar arasındaki ilişkileri düzenleyen hukuk dallarından birisi konumunda olan vergi hukukunun da, gelişen dünyayla ve uluslararası ilişkiler nedeniyle sürekli olarak kendini yenilemesi ve değişikliklere uyum sağlaması gerekmektedir. Bu bağlamda tüm gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi, gelişmemiş ülkelerde de benzer hukuki gelişmeler kaçınılmazdır. Gelişmemiş ve uluslararası askeri müdahale sonrasında sosyal ve ekonomik anlamda yıkımdan çıkmış bir ülke olan Afganistan, bu duruma en iyi örnektir.

Halen NATO'nun uluslararası yardım gücü (NATO-ISAF) ile Amerika Birleşik Devletleri (ABD) ve İngiltere, Kanada, İtalya, Japonya gibi gelişmiş ülkelerin sağladığı yardımlarla ekonomik ve sosyal alanda gelişmeye çalışan Afganistan, bir yandan da bu gelişmelerin sağlanabilmesi için en önemli adımlardan birisi olan hukuki düzenlemeleri de yapmaya çalışmaktadır. Bu kapsamda ilk düzenlemelerden birisi de Vergi Mevzuatına ilişkindir.

Afganistan vergi mevzuatının önemli bir kısmını oluşturan ve 1965 yılında yayımlanmış olan Gelir Vergisi Kanunu, 20 Mart 2004 tarihinde tadil edilmiş ve bununla birlikte özellikle yabancı kurum ve kuruluşlar ile şirketlere, çeşitli alanlarda verilen ve süreleri 8 ila 10 yıl arasında değişen vergi muafiyetleri de kaldırılmıştır (Announcement, New Tax Incentives For Investors, 2005: 1). Bu durum, Afganistan'da faaliyet gösteren yabancı şirketler arasında yeralan Türk firmalarını ve özellikle de yoğun inşaat taahhüt faaliyetlerinde bulunan inşaat şirketlerimizi önemli oranda etkilemiştir. Aşağıda, vergi mevzuatında yapılan önemli değişiklikler ile bu değişikliklerin Türk inşaat firmalarının faaliyetlerine olan etkileri ve şirketlerimiz tarafından yapılması gerekenler konusunda detaylı açıklamalarda bulunulacaktır.

2. Gelir Vergisi Kanunu

Gelir Vergisi Kanunu ilk olarak 1965 tarih ve 25 sayılı Resmi Gazete'de (Afghanistan Gazette number 25 of 1965) yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Kanun, 20 Mart 2004 tarihinde önemli oranda değiştirilmiş ve aşağıda açıklanan son halini, 26 Kasım 2005 tarihinde 867 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan değişiklik ile almıştır.

Türkiye'deki durumun aksine Afgan vergi mevzuatında, gerçek kişiler (şahıslar)

ve şahıs işletmeleri ile tüzel kişiliğe sahip sermaye şirketleri için ayrı düzenlemeler yapılmamış ve şahıs ve işletmelere ilişkin Gelir Vergisi Kanunu (Income Tax Law) adı altında tek bir düzenleme yapılması yoluna gidilmiştir.

Gelir Vergisi Kanunu'nda yapılan son değişiklikler, daha önce geniş teşvik ve muafiyetler içeren çeşitli kanun ve yönetmeliklerdeki hükümleri de ortadan kaldırmıştır. Bu durum son yıllarda milyar dolar seviyelerinde cirolara ulaşan Türk inşaat taahhüt firmalarını da yakından etkilemiştir. Bu nedenle Gelir Vergisi Kanunu'nda yapılan düzenlemeler konusunda açıklamalar yapılırken, mümkün olduğunca firmalarımız için önemli olan hususlara değinilecektir. Bu kapsamda genel olarak, verginin konusu, mükellefi, muafiyet ve istisnalar ile kazancın tespitinde dikkate alınan gelir ve gider unsurları ile firmalarımızca yapılması gerekenler konusunda açıklamalardan sonra, sonuç ve öneriler başlığı altında firmalarımıza tavsiyelerde bulunulacaktır.

2.1. Verginin Konusu ve Mükellefi

Gelir vergisinin konusu, bu kanun hükümleri uyarınca Afganistan sınırları içerisinde ikamet etsin ya da etmesin, tüm kişiler ile limited şirketlerin ve diğer yasal kurum ve kuruluşların Afganistan'dan doğan ve bir mali yıl içerisinde elde ettiği gelirlerdir. Mali dönem Kanun'un 3. maddesinde 21 Mart'ta başlayıp, ertesi yılın 20 Mart'ında biten dönem olarak tanımlanmaktadır. Bu bağlamda Gelir Vergisi Kanunu'nun 2. maddesi (Afghanistan Income Tax Law, 2005: 1), gerçek kişiler için;

- Mali yılın herhangi döneminde Afganistan sınırları içerisinde evi olması,
- Mali yıl içerisinde yüz seksen üç gün süresince Afganistan sınırları içerisinde bulunması,
- Mali yılın herhangi bir döneminde Afganistan dışında görevlendirilmiş devlet memurları ve çalışanı olması,

hallerini, Afganistan'da ikamet etme (mukim) olarak tanımlamış ve bu kişilerin Afganistan içinde ya da dışında elde edilmiş olsun, tüm gelirlerinin verginin konusunu oluşturacağını hüküm altına almıştır. Gerçek kişi dışındaki kurum ve kuruluşlar ile şirketlerin ise, Afganistan'da kurulması ve mali yıl içerisinde herhangi bir dönemde Afganistan sınırları içerisinde yönetim merkezinin bulunması hallerinde, Afganistan'da mukim olarak addedileceğini öngörmüş ve Afganistan sınırları içerisinde elde etmiş oldukları gelirlerini de verginin konusu olarak kabul etmiştir. Yukarıda belirtilmiş olan kişi, kurum, kuruluş ya da şirketlerin, Afganistan'da mukim olarak kabul edilmediği durumlarda, söz konusu kişi, kurum, kuruluş ya da şirket, sadece Afganistan sınırları içerisinde elde etmiş olduğu gelirler dolayısıyla verginin konusuna girecektir. Muafiyet ve istisnalar ise aynı muafiyet ve istisnaların ilgili ülkelerin Afgan vatandaşlarına da tanınması

hallerinde geçerli olacaktır.

Yukarıda ifade edilen hükümler çerçevesinde, Türk inşaat taahhüt şirketleri için şu genellemelerde bulunmak faydalı olacaktır:

- Türk şirketleri, şantiyeleri yoluyla genellikle bir takvim yılında yüz seksen üç günden daha uzun süreli faaliyette bulunmaktadır,
- Genellikle yönetim merkezi Afganistan sınırları içerisinde bulunmamasına ve sözleşmelerin üçüncü bir ülke kurum, kuruluş ya da şirketleri ile (NATO, UN, USAID, US Corps of Engineers, Fluor Intercontinental Inc., Perini Corp. vb.) yapılmasına ve hakediş gelirinin de Türkiye'ye direkt transfer edilmesine karşın, gelir Afganistan'dan elde edilmiş sayılmaktadır.

Yukarıda sayılan nedenlerden dolayı, Türk inşaat şirketlerinin kazancı, kanunda sayılan muafiyet ve istisnalar dışında, Gelir Vergisi'nin konusuna girmekte ve şirketler Gelir Vergisi mükellefi olmaktadır.

2.2. Vergi Tarifesi

Yeni yürürlüğe giren Gelir Vergisi Kanunu ile vergi oranları bir önceki yıla göre önemli oranda indirilerek, en yüksek vergi diliminin oranı %40'dan %20'ye düşürülmüştür (Announcement, Personel Income Tax Rates Reduced and Wage Withholding Provisions Re-Introduced, 2005: 1). Buna göre Gelir Vergisi Kanunu'nun 4. maddesinde, şahıs şirketleri ile limited ve anonim şirketlerin gelir vergilerinin, mali yıl içerisinde elde etmiş oldukları vergilendirilebilir kazançlarının %20'si olarak hesaplanacağı hüküm altına alınmıştır. Ancak söz konusu kazançların yabancı para cinsinden elde edilmiş olması halinde, yabancı paranın öncelikle Afgan para birimine (Afgani) çevrileceği (1 ABD Doları ortalama 50 Afgani olarak çevrim yapılmaktadır) öngörülmüştür.

Tüzel kişilerde, yukarıda da belirtilmiş olduğu üzere sabit vergi oranı geçerli iken, gerçek kişilerde ise gelir vergisinin aşağıdaki tarifeye göre hesaplanacağı belirtilmiştir (Afghanistan Income Tax Law, 2005: 2):

Vergilendirilebilir Gelir	Vergi Oranı
Aylık 1 Afgani'den 12.500 Afgani'ye kadar	Muaf
Aylık 12.501 Afgani'den 100.000 Afgani'ye kadar	%10
Aylık 100.001 Afgani ve üstü 8.750 Afgani'ye ilaveten	%20

2.3. Muafiyet ve İstisnalar

Son değişiklikleriyle birlikte 26 Kasım 2005 tarihinde 867 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe giren Gelir Vergisi Kanunu ile genel olarak tüm vergisel imtiyaz, muafiyet ve istisnalar, 21 Temmuz 2004 tarihinden geçerli olmak üzere kaldırılmıştır. Kanun kaldırılan genel nitelikli muafiyetler yerine, şartları sağlayan kişi, kurum, kuruluş ve şirketlere 10 ve 11. maddelerde (Afghanistan Income Tax Law, 2005: 3-4) belirtilmiş muafiyetler getirmiştir. Bu bağlamda Kanun’un 10. maddesine göre, yabancı hükümetlerin, uluslararası organizasyonların ve Afganistan vatandaşı olmayan çalışanlarının, Afganistan’daki gelirlerinin vergilendirilmesi, devlet ile yapılan mevcut anlaşma ve sözleşmelerin hükümleri tarafından belirlenecektir. Ayrıca vergiden muaf organizasyonların kanunda belirtilen nitelikleri ve koşulları sağlamaları halinde, faaliyetlerinden doğan gelirlerinin vergiden istisna olacağını hükme bağlamıştır. Bu koşullar ise şunlardır:

- Organizasyon, resmi ve yasal olarak Afganistan Kanunları altında organize edilmiş olmalıdır,
- Organizasyon sadece eğitim, kültür, edebiyat, bilimsel veya yardım kuruluşu amacına yönelik olarak organize edilmiş olmalıdır,
- Organizasyon, faaliyetleri veya feshi süresince herhangi bir katılımcı, ortak, üye ve görevli hesabına kar veya gelir elde etmek için çalışmayan veya işletilmeyen bir organizasyon olmalıdır.

Yukarıdaki şartlarda elde edilen bir gelir, muafiyet için başvurulması halinde vergiden istisna edilecektir. Bu başvuru, Maliye Bakanlığı tarafından hazırlanmış Gelir Vergisi Kılavuzunda (Income Tax Guide 7) belirtilmiş olan esaslar çerçevesinde yapılacaktır. Bu rehber, tek veya çok taraflı anlaşmalara göre muaf olduklarını düşünen hükümet organizasyonlarını, temsilciliklerini, müteahhitlerini ve taşeronlarını, Afganistan’daki faaliyetlerinin vergilendirilmesi ile ilgili özel muafiyet ve istisnalar alabilmeleri amacıyla, Maliye Bakanlığı’na nasıl başvuracakları hakkında bilgilendirmek amacıyla hazırlanmıştır. Buna göre, çok taraflı, iki taraflı veya askeri anlaşmaları kullanarak vergi muafiyeti alabilmek için Maliye Bakanlığı’na başvuru süreci üç adımdan oluşmaktadır:

- a) Organizasyona/işe uygulanacak anlaşma yada anlaşmaların fotokopilerinin temin edilmesi,
- b) Aşağıdaki bilgilerle birlikte (a) maddesinde belirtilmiş anlaşmaların Maliye Bakanlığı’na (Maliye Bakanlığı Gelirler Genel Müdürlüğü

Kabil/Afganistan) gönderilmesi,

- Organizasyonun veya işin tam adı,
 - Vergi Kimlik Numarası (Tax Identity Number),
 - Daha fazla bilgi talep edilmesi halinde, doğrudan irtibat kurulabilecek, yetkili kişinin adı,
 - Organizasyonun veya işin Afganistan'daki faaliyetlerinin uygulanabileceği uluslararası anlaşmanın uygulanabilirlik yorumu (hangi proje anlaşmaları veya fonlama düzenlemeleri, hangi uluslararası anlaşma kapsamında idare edilmektedir, bu anlaşma ile ne tür vergilerden muaf olunması düşünülmektedir vb.)
 - Proje anlaşmaları (inşaat taahhüt sözleşmeleri) veya fonlama düzenlemeleri gibi belgelerin fotokopileri.
- c) Maliye Bakanlığı, tüm gerekli bilgilerin alınmasını takiben cevabi yazısını, 21 takvim günü içerisinde karar vererek, ilgililere gönderecektir (Afghanistan Ministry of Finance, Guide 07, Applying For an Exemption From Taxation, Using Bilateral or Multilateral Agreement, 2005:2-3). Bu kararda hangi faaliyetlerin ve hangi türdeki vergilerin muaf tutulacağını da açıkça belirtecektir.

Yukarıda ayrıntılı olarak açıklanmış olan yeni vergi mevzuatı kapsamında kaldırılan genel muafiyetler dışında, özellikle imalat yapan yabancı yatırımcılarla ilgili olarak 1384/4 sayılı yönetmeliğe göre beyanlarda, Maliye Bakanlığı tekrar değerlendirme yapmaya gerek görmeden muafiyeti kabul edecektir (Afghanistan Ministry of Finance, Public Ruling 1384/4, 2005: 1-3). Genel anlamda 2003 tarihli Afganistan'da Yerli ve Yabancı Yatırımlar Kanunu dahilinde tescil edilmiş ve faaliyetlerine 22 Kasım 2003 tarihinden önce başlamış olan onaylanmış bir işletme için vergi muafiyetlerinin devam etmesi öngörülmektedir. Yani bakanlık, tüm yasal şartlara uyduğuna dair elinde belgeli kanıt bulunan, onaylanmış bir işletmeden vergi muafiyetini kaldırmamaktadır. Kanunda onaylama işlemlerini Özel Yatırımlar Dairesi yerine getirir, denilmektedir. Ancak bugüne kadar bu görev AISA (Afghan Investment Support Agency) tarafından yerine getirilmiştir. Onaylı kuruluşlardan da uluslararası standartlara göre mali tablo hazırlamaları ve kayıt tutmaları vb. yükümlülükler istenilmekte ve bu belgeleri de AISA'ya vermeleri gerekmektedir. Onaylı kuruluşların kendilerine verilen vergi muafiyet süreleri sona erene kadar ya da 21 Haziran 2004 tarihine kadar (hangisi önce ise), bu şartlara uydukları varsayılacaktır. Sonrasında ise vergiye tabi tutulacaktır.

Ancak gerek AISA ile gerekse Maliye Bakanlığı danışmanları ile yapılan

görüşmeler ve incelemeler neticesinde edinmiş olduğumuz izlenime göre, özellikle imalat yapan işletmeler AİSA yada Özel Yatırımlar Dairesi tarafından, yeni hazırlanacak olan yönetmelikler çerçevesinde tekrar vergi muafiyetine dahil edilebilecektir. Bu konuda söz konusu kuruluşlar ile temasların devam etmesi ve yeni çıkarılacak yönetmeliklerin dikkatle takip edilmesi gereklidir.

Türk inşaat şirketleri, genellikle uluslararası yardım kuruluşlarının (UNOPS, USAID, JAYCA, NATO-ISAF vb.) ve ABD, İngiltere, Kanada vb. ülkelerin, kendi yardım bütçelerinden sağlamış oldukları fonlarla yaptırdıkları inşaat taahhüt projelerini üstlenmektedirler. Özellikle UN ve USAID gibi yardım kuruluşlarının yapmakta olduğu faaliyetler, Afgan Hükümeti ile yapılan anlaşmalar çerçevesinde vergiden istisna edilmiştir. Ayrıca bu kuruluşlara yapılan inşaat taahhüt işleri nedeniyle doğan, gümrük vergileri (Custom Duties), gelir vergileri (Income Tax) ve iş alındı vergileri (Business Receipt Tax) açısından müteahhit veya taşeron firmalar da, yukarıda belirtilmiş olan şartlar çerçevesinde muafiyetten yararlanabilecektir. Ancak bunun için, belirtilmiş olan işlemlerin sırasıyla yerine getirilmesi ve muafiyet belgelerinin zamanında alınması gereklidir.

2.4. Kazancın Tespiti ve İndirilecek Giderler

Gelir Vergisi Kanunu'nun "Vergilendirilebilir Gelirin Tespiti" adını taşıyan II. Bölümü, vergilendirmede esas alınacak gelir ve giderlere ilişkin açıklamaları kapsamaktadır. Kanun 13. madde de vergilendirilebilir gelir; verginin konusu bölümünde belirtilmiş olan gelir toplamından, muafiyetler ve kesintiler olarak tanımlanmış olan masraflar ve giderler düşüldükten sonra kalan tutar olarak ifade edilmektedir. Ayrıca 14. maddede de, Türkiye'de mali kara ulaşırlarken dikkate alınan, kanunen kabul edilmeyen gelirler ayırımına benzer şekilde, mükellefin brüt gelirlerinden, aşağıdaki unsurlardan kaynaklanan gelirlerin düşülebileceği de hüküm altına alınmıştır. Bunlar:

- Devlet bağışları, hediyeleri ve ödülleri,
- Yabancı hükümetlerin, uluslararası organizasyonların veya bilim, sanat, edebiyat, sosyal gelişim amaçlı, kar amacı gütmeyen organizasyonların bağışları, hediyeleri ve ödülleri,
- Profesyonel ve teknik eğitim için tüm burslar, üyelikler ve bağışlar,
- Sağlık, kaza ve işsizlik sigortası,
- Ölüm üzerine ödenen hayat sigortası,
- Kişisel yaralanmalar veya hastalık üzerine ödenen tazminatlar,

- Borçlanma gelirleri,
- Şirketlerin hisse senetlerinden elde ettikleri gelirler,
- Yerli şirketler ve yabancı şirketlerin birleşmesi ile elde edilen mülkler,
- Borçlulardan yapılan ana para tahsilatları,
- Afganistan bankalarından alınan bireysel mevduat faizleri,
- Miras veya hediye yoluyla ivazsız olarak intikal eden mülkler,
- Emekli aylıkları,
- Bu kanunun diğer hükümleri tarafından muaf tutulan diğer tahsilatlar.

Gelir Vergisi Kanunu, Afganistan’da mukim olmayanların Afganistan kaynaklı olan gelirlerinin, Afganistan Gelir Vergisi Kanunu’na göre vergilendirileceğini hükme bağlamıştır. Kanun’un 20. maddesi, Afganistan kaynaklı gelirleri aşağıdaki şekilde tanımlamaktadır:

- Kredi, mevduat, yatırım vb.den elde edilen faizler,
- Afganistan’da iş yapan mukim şirketlerden alınan kar payları,
- Gerçekleştirilen hizmetler için alınan ücret, maaş, serbest meslek kazançları,
- Herhangi bir menkul veya gayrimenkulden elde edilen kira veya imtiyaz gelirleri,
- Taşınır veya taşınmaz mülkün satışından elde edilen kazançlar,
- Sigorta dahil herhangi bir satıştan alınan komisyonlar,
- Afganistan’da herhangi bir ticari faaliyet geliri,
- Ticari veya diğer faaliyetler için kullanılan herhangi bir taşınabilir mülkün, satış veya transferinden elde edilen kazançlar,
- Telif ücretleri, yönetim ücreti veya Afganistan vatandaşlarından elde edilen komisyonlar,

- Bu kanunun diğer hükümlerine göre vergiye tabi Afganistan kaynaklarından alınan diğer gelirler,
- Herhangi bir mineral, petrol veya diğer kaynakların keşfi hakkı nedeniyle ortaya çıkan gelirler.

Vergilendirilebilir kazancın tespitinde ikinci önemli unsur olan giderler, kanunun 18 ve 19. maddelerinde detaylı olarak açıklanmıştır. Kanun'un 18. maddesinde, aşağıda belirtilmiş olanlar dışındaki giderlerin, vergilendirilebilir kazancın tespiti sırasında gelirden indirilemeyeceğini hükme bağlamıştır. Buna göre;

- Gelir yaratılmasına yönelik olarak mali yıl içerisinde veya bu kanunun hükümlerine uygun olarak son üç yıldan birinde yapılan üretim masrafları (üretim, stoklama vb. dahil),
- Sigorta ve taşıma ücretleri gibi üretim veya ticari bir iş ile doğrudan bağlantılı giderler,
- Gelirin sağlanmasında ya da ticari işlerde kullanılan malzeme, materyal, yakıt, elektrik, su vb. gerekli olan giderler,
- Ücret, maaş, komisyon ve ticari faaliyetlerde çalışanlara yapılan diğer masraflar,
- İşle ilgili olarak alınan borçlara ödenen faizler,
- Ticari faaliyet veya işlerde kullanılan menkul ve gayrimenkuller için ödenen kiralar,
- Ticaret veya iş amaçlı olarak kullanılan, menkul veya gayrimenkullerin bakım ve onarım masrafları,
- Ticaret veya işte kullanılan ya da gelirin kazanılabilmesi için üretici tarafından sahip olunan mülkün (tarımsal arazi hariç) amortismanı,
- İşin icrası veya gelirin sağlanmasına yönelik mülkler için ödenen vergiler,
- Kayıtlar veya diğer kanıtlarla ispat edilebilen yangın, deprem, kaza veya herhangi bir felaketten kaynaklanan zararlar (sigorta tarafından ödenmediği takdirde üç yıl içerisinde gider yazılabilir),
- Tahsil edilemeyen alacaklardan kaynaklanan iş veya ticari kayıplar (Maliye Bakanlığı tarafından hazırlanan Gelir Vergisi Kılavuzunda belirtilen esaslar

çerçevesinde gider yazılabilir),

- Afganistan kanunlarına göre kurulmuş şirketler tarafından ödenen kar payları (kar payını elde eden şirket tarafından vergilendirilebilir gelir yazılmış olması şartıyla),
- Gelirin yaratılmasında ve işin icrasında mülk tutulmasının zorunlu olduğu hallerde, bu mülklere ilişkin olarak yapılan zorunlu masraflar,
- Net gelirin %2'sini geçmemek kaydıyla ve belgelendirilebilmesi koşuluyla, reklam ve eğlence giderleri,
- Kanunun 64, 65, 66 ve 67. maddelerine göre ödenmiş İş Alındı Vergileri.

Gelir Vergisi Kanunu, yukarıda da açıklandığı üzere 18. maddede, vergilendirilebilir kazancın tespitinde gider olarak kabul ettiği harcamaları belirttikten sonra, 19. maddede de, aşağıdaki masrafların gider olarak kabul edilmeyeceğini hükme bağlamıştır. Bunlar:

- Mükellefin kendisi veya ailesinin yararına ve eğlencesi için alınan hizmetler karşılığında kişilere ödenen ücretler veya diğer bedeller,
- Mükellefin kendisi veya ailesinin evinin veya ikametgahının veya kendi ya da ailesinin kullanımına sunulan herhangi bir mülkün bakımı, onarımı, inşaatı, geliştirilmesi, döşenmesi için yapılan giderler ve diğer masraflar,
- Kişisel borçlanma faizleri,
- İşe gidiş, geliş ve kişisel seyahat masrafları,
- Mükellefin veya ailesinin korunması için yapılan yaşam, kaza, sağlık ve sorumluluk sigorta masrafları,
- Kişisel amaçlar için kullanılan mülkün korunması amacıyla yapılan tüm sigorta masrafları,
- Mukim olmayanların, aksine bir anlaşma olmaması halinde, Afganistan kaynaklı gelirleri üzerinden yabancı ülkelerde ödenen vergiler.

Gelir Vergisi Kanunu, II. bölümde gelir ve gider unsurları hakkında detaylı açıklamalar yaptıktan sonra, "Muhasebe Kuralları" adını taşıyan V. Bölümde ise verginin hesaplanmasında yapılması gereken muhasebe kayıtları konusunda açıklamalarda bulunmuştur (Afghanistan Income Tax Law, 2005: 16). Buna göre, bir mali yılda vergiye

tabi geliri olan bütün gerçek kişiler, ortaklıklar, şirketler, kurum ve kuruluşlar, bütün işlemlerin, sahip olunan ya da kiralanın taşınabilir ya da taşınmaz mülklerin ve bütün gelirlerin kayıtlarını tutmak zorundadır. İşlemlere ait olan bütün beyanname, makbuz ve diğer belgelerle birlikte bu kayıtlar, mükellef tarafından saklanacak ve talep edilmesi halinde Maliye Bakanlığı'nın emrine hazır şekilde tutulacaktır. Bu bağlamda mükellefler, gelir ve gideri ayırt eden ve tahakkuk esasına dayalı muhasebe yöntemine göre gelirlerini hesaplayacaklardır.

Maliye Bakanlığı, herhangi bir vergi mükellefi veya vergi mükellefleri grubu tarafından, geliri net bir şekilde yansıtmak için tutulacak olan kayıtlara yönelik kurallar koyma ve Gelir Vergisi Kanunu'nu uygulayabilmek için gerekli olduğu düşünülen raporları talep etme yetkisine sahiptir. Bu bağlamda bir işin iki veya daha fazla kişi, organizasyon veya şirket tarafından idare edilmesi halinde, net geliri yansıtabilmek ve vergi kaçakçılığını önleyebilmek için gerekli hallerde, konsolide edilmiş bir temelde vergi beyannamesi talep edebilir. Ayrıca iş sırasında kullanılan mallar, ürünler ve malzemeler, her bir mali yılın sonunda envanter alındıktan sonra, maliyet veya piyasa değerinden hangisi düşüğe, onun üzerinden fiyatlandırılacaktır.

2.5. Verginin Ödenmesi ve Cezai Yaptırımlar

Gelir Vergisi Kanunu, yürürlüğe girdiği tarihte uygulamada karşılaşılabilecek güçlükler nedeniyle, sadece 2005 yılına ilişkin olarak, 2004 mali yılına ilişkin beyannamelerin en geç 20 Haziran 2005 tarihine kadar verilmesini ve 21 Temmuz 2005 tarihine kadar da ödenmesini öngörmüştür. 2005 yılından itibaren de normal beyan dönemine göre hareket edilecektir. Bu bağlamda mükellefler, her dönemin beyannamesini en geç, takip eden yılın ilk dört ayı içerisinde verecek ve yine bu süre içerisinde ödeyecektir. Ayrıca mükellefler, Maliye Bakanlığı tarafından hazırlanmış matbu beyannameleri kullanacak ve beyannameyle birlikte, hesap tipi bilanço ve gelir (kar-zarar) tablolarını hazırlayacaklar ve imzalı nüshalarını beyannamelerine ekleyerek vereceklerdir.

Gelir Vergisi Kanunu, mükelleflerden beklenen yükümlülüklerin zamanında, tam ve doğru bir şekilde yapılmaması halinde bazı cezai müeyyideler de getirmiştir. Kanun'un 104. maddesine göre, vergiden kaçmak amacıyla, kasıtlı olarak Maliye Bakanlığı temsilcilerine ilgili belgeleri vermeyen kişiler, suç işlemiş sayılacak ve haklarında dava açılacaktır (Afghanistan Income Tax Law, 2005: 45). Kasıtlı olmadıklarının ispatlanması halinde ise sadece eksik kalan kısım ve 105. maddeye göre günlük %0,10 genel gecikme cezası kendilerinden talep edilecektir. Bunun yanında, beyannamelerin zamanında verilmemiş olması da günlük 200 ila 2.000 Afgani arasında cezayı gerektirmektedir (Afghanistan Income Tax Law, 2005: 46).

Kanun, vergi kimlik numarası almayan gerçek ve tüzel kişilere de önemli cezai müeyyideler getirmiştir. Örneğin, vergi kimlik numarasının bir tüzel kişi tarafından dikkatsizlik nedeniyle alınmamış olması halinde, 20.000 Afgani ceza ödenmek zorunda

iken, vergi kaçırmak gayesinin tespit edilmesi halinde ise 100.000 Afgani ceza ödenmesi gerekecektir.

Gelir Vergisi Kanunu'nun 106. maddesi, vergi yükümlülüğünün kasıtlı olarak yerine getirilmemesinin dava konusu olacağını, vergilendirilebilir gelirini gizleyen mükelleflerin tespit edilmesi durumunda, 5.000 Afgani ila 250.000 Afgani arasında para cezası ve 2 yıldan fazla olmamak üzere de hapis cezası verileceğini hükme bağlamıştır (Afghanistan Income Tax Law, 2005: 45). Yukarıdaki açıklamalardan da anlaşılacağı üzere, vergisel yükümlülüklerini zamanında ve usulüne uygun olarak yerine getirmeyen mükellefler, bu durumun tespiti halinde, oldukça yüksek cezai müeyyidelerle karşı karşıya kalacaktır. Bu yüzden Türk firmalarının bu durumu da dikkate alarak hareket etmeleri, Afganistan'daki faaliyetlerinin sağlıklı bir şekilde devam edebilmesi için bir zorunluluktur.

3. Kaynakta Vergi Kesintisi (Tax Withholding)

Afganistan Gelir Vergisi Kanunu'nda yapılan değişiklikler, ücretler üzerinden hesaplanan ve kesinti yoluyla ödenen vergilere ilişkin uygulamalarda da önemli değişiklikler yaratmıştır. Buna göre, bir mali yılın herhangi bir döneminde iki ya da daha fazla kişi çalıştıran tüzel kişiler ödeyecekleri ücretlerden, Gelir Vergisi Kanunu'nun 4. maddesinde belirtilen oran ve tarifeler çerçevesinde vergi kesintisi yaparak, kanunda belirtilmiş olan usullere uygun olarak ilgili Maliye Bakanlığı birimlerine ödemekle yükümlüdür. *Tüzel kişiliği olmayan şahıs işletmelerinde ise çalışanların sayısına ve ücret tutarlarına bakılmaksızın vergi kesintisi yapılması yükümlülüğü bulunmamaktadır.*

Maliye Bakanlığı tarafından Gelir Vergisi Stopaj uygulamasına ilişkin olan 5 nolu rehberde, hangi ödemelerden kesinti yapılacağı açık olarak ifade edilmiştir (Afghanistan Ministry of Finance, Guide 05- Wage Withholding Tax, 2005: 1-3). Buna göre, ücret veya maaş formlarıyla çalışanlara yapılan ödemeler kesintiye tabidir (Tüzel kişi tarafından çalıştırılıyorsa). Maaş ve ücret kavramları Gelir Vergisi Kanunu'nda tanımlanmıştır. Maliye Bakanlığı, bir hizmet karşılığı verilen her çeşit ödeme ve sağlanan menfaati maaş ve ücret olarak kabul etmektedir. Kural olarak maaş ve ücretler, bir hizmet, fazla mesai ödemesi, işveren tarafından sağlanan nakit karşılıklar, yüksek eğitim düzeyi nedeniyle ödenen prim tutarları, zarar/tehlike ödemeleri, bonus veya diğer tazminat ve bahşişle, giyim ve nakit olmayan diğer yardımlar veya harcamaları içerisine almaktadır. Maaş ve ücretler, işveren tarafından işin karşılığında verilen nakit mükafatları (ödülleri) da kapsar. Bunların dışında maaş ve ücretler dolaylı olarak yapılan şu ödemeleri de içermektedir:

- İşveren tarafından çalıştırılan kişi adına başka kişilere yapılan ödemeler. Örneğin, çalışan kişinin akrabası veya arkadaşına yapılan ödemeler veya çalışanın borçlu olduğu kişiye yapılan ödemeler. Eğer bu türden yapılan ödemeler, çalışan tarafından işverene yapılan hizmetlerden hak edilmişse,

vergi kesintisinin konusuna girmektedir.

- Çalışanın lehine olarak işveren tarafından biriktirilen ödemeler.
- Herhangi bir formda ya da yasal yapıda olmaksızın her türlü emeğin karşılığında yapılan ödemeler.
- İşverenden çalışana yapılacak tüm faydalar.

İşverenden çalışana yapılan faydaların ücret veya maaş olarak kabul edilebilmesi için, faydanın, mutlaka hizmet karşılığı olarak sağlanmış bir fayda olması gerekir. Ancak hizmetler karşılığında verilmiş olmayan faydalar da olabilir. Örneğin, işveren bir çalışanın arkadaşı olabilir ve ona işveren sıfatıyla değil ancak kendi kişisel arzusuyla bir düğün hediyesi verebilir. Tabii ki vergilendirilemez yapıda olan hediye, diğer bir olgunun gerçekleşmesiyle niteliği değiştirilebilir. Örneğin eğer işveren bir şahıs değil, tüzel kişiliği olan bir şirket olması ve hediye verilme uygulamasının düzenli olarak yapılması hallerinde veya hediyein değeri kabul edilemez ya da haddinden fazla tutarda ise bu durumda hediye vergi dışında tutulamaz.

İşverenin çalışanına koruyucu giysi, eldiven veya işin yapılmasında kullanmak üzere ekipman vermesi şeklinde sağlanan menfaatlerde ise, bu menfaatlerin işin bir gereği veya sonucu olduğu ve hizmet karşılığı verilmiş olmadığı kabul edilecektir. Çünkü burada bir ekonomik kazanç bulunmamaktadır. Eğer kişi istihdam edilmemiş ise özel cihaz ve ekipmanlara ihtiyaç yoktur. Bu şeylerin karşılığı onlara verilen bir kazanç veya fayda olamaz. Bunlar yalnızca, çalışanların hizmetlerini devam ettirebilmesine yöneliktir. Ayrıca bu türden harcamaların çalışan tarafından satın alınması ve daha sonra da işveren tarafından çalışana geri ödenmesi de bu durumu değiştirmeyecektir.

Yukarıdaki duruma benzer şekilde, seyahat edilen yerdeki yemek ve konaklama da maaş ve ücret olarak değerlendirilmeyecektir. Örneğin, harcamalar çalışan tarafından verilen çalışma, hizmetinin devamına ilişkin olarak, çalışanın sürekli ve olağan olarak ikamet ettiği yerden uzakta olabilir. Uçak bileti ve diğer seyahat harcamaları (taksi, otel ve yemek vb.), çalışmanın Afganistan içinde ya da dışında olması veya bu türden harcamaların çalışanın ikametinin bulunduğu ya da başka herhangi bir yerde olması ve işin bitiminde çalışanın sürekli olarak ikamet ettiği yere dönüşünde yapılan harcamalar ve bu harcamalara karşılık işveren tarafından yapılan geri ödemeler olması durumunda da maaş veya ücret kapsamında değerlendirilmeyecektir. Yani işveren tarafından ödenen tüm gerçekçi harcamalar (ulaşım, yemek, konaklama), üzerinden vergi kesintisi yapılacak bir ücret veya maaş olarak kabul edilmeyecektir. 1384/6 nolu tebliğ, bu konudaki ek açıklamalara ilişkindir. Tebliğ henüz hazırlanma aşamasındadır (Afghanistan Ministry of Finance, Questions and Answers Relating to Wage Withholding Tax – Employment in Afghanistan, 2005: 3).

İşveren, çalıştırılan her ay için tüm çalışanlarına ilişkin olarak, Maliye Bakanlığı

tarafından verilen formları doldurmak suretiyle, ücret ve kesinti tutarlarını ertesi ayın ilk 10 günü içerisinde beyan etmek ve Maliye Bakanlığı'nın ayrı bir veznesi olmadığından ve özel bankalar da yetkili kılınmadığından dolayı, Afganistan Merkez Bankası'na makbuz karşılığında ödemek zorundadır. Ayrıca işveren her bir çalışanına; kesinti miktarını, işverenin adı, adresi, vergi kimlik numarası ile çalışanın adı, adresi, toplam ücreti veya ücret miktarını gösteren “Yıllık Ücret ve Vergi Beyanı”nı verecektir. Bu formun bir nüshasını da Maliye Bakanlığı'na vermek zorundadır. Geç doldurulan, bildirilen ve ödenen vergilere ilişkin ilave vergi ve ceza alınacaktır. Vergi, çalışan kişinin yıllık gelir vergisine karşılık alacak olarak kaydedilecektir. Ancak sadece tek bir işverenden ücret geliri olup, başkaca hiçbir kaynaktan geliri olmayan çalışanlar, ayrıca yıllık gelir vergisi beyannamesi doldurmayacaktır. Diğer ek kaynaklardan elde edilen gelirler için beyanname doldurmaları gerekecek ve bu kaynaklardan elde edilen gelirler için önceden ödenmiş olan vergiler, hesaplanan vergiden mahsup edilecektir.

Ücret vergi stopajına ilişkin daha fazla ve detaylı bilgi için, Stopaj Vergisi Rehberi veya Maliye Bakanlığı web sayfasına başvurulabilir. Alternatif olarak Gelir İdaresi Başkanlığı Mükellef Yardım Bölümü veya Maliye Bakanlığı'yla bağlantı kurulabilir. Vergi formları bu kısımlardan temin edilebilir.

Yukarıdaki belirtilen uygulamalar 23 Eylül 2005 tarihinden itibaren yürürlüğe girmiş bulunmaktadır. Yeni vergi düzenlemeleriyle ilgili olarak yürürlüğe konulan bu uygulamalar, Türkiye'de kısaca ücretlerden hesaplanarak, Muhtasar Beyanname ile beyan edilen ve ödemesi yapılan ücret gelir vergisi stopajına benzemektedir. Bu bağlamda çalıştırılan kişi ister Türk, isterse Afgan olsun ve ödemesi ister Afganistan, isterse de Türkiye'den yapılmış olsun, 12.500 Afgani (yaklaşık 250 USD) ye kadar ücretler vergiden muaf olup, üzeri ise 10% ve %20' lik oranlar halinde vergiye tabi tutulacaktır. Türkiye ile Afganistan arasında çifte vergilendirmeyi önleme anlaşması bulunmamasından dolayı da, şirketlerimiz çalıştırdıkları Türk personel ve işçileri için, Türkiye'de gelir vergisi ödemelerine rağmen, Afganistan'da da yukarıda belirtilmiş ola hükümler çerçevesinde vergi kesintisi yapmak ve ödemek zorundadırlar. Afganistan'da vergi idareleri, vergi elemanları ve bunların yapacağı kontrollerin yetersiz olacağı bir gerçektir. Ancak vize, oturma izinleri ve gümrük işlemleri nedeniyle yabancıların daha sıkı bir şekilde kontrol edildikleri ve yakın zamanda ülke dışına çıkışlarında vergi ilişiksizlik yazılarının da istenmeye başlanacağı unutulmamalıdır. Bu yüzden, şirketlerimizin yukarıda açıklanan vergisel uygulamalara asgari özeni göstermeleri gerekmektedir.

4. İşletme Vergisi (Business Receipt Tax)

İşletme Vergisi, limited, anonim şirket, ortaklıklar, çeşitli organizasyon, kurum ve kuruluşların mali yıl içerisindeki aşağıda gösterilen gelirlerine uygulanır (Afghanistan Income Tax Law, 2005: 26):

- Komisyon, ücret, faiz, kar payı, kira ve benzeri elde edilen gayri safi tutarın

%5'i,

- Sözleşme şartlarına uygun olarak sağlanan materyal, ekipman, hizmet ve nakliyatlar karşılığında elde edilen tutarın %2'si,
- Sigorta prim gelirlerinin brüt tutarının %2'si,
- Sinema, oyun, konser, sergi, spor ve diğer gösterileri içeren eğlence yerlerine giriş bilet satışlarının brüt tutarının %2'si,
- Ürünlerin, malların, gayrimenkullerin ve diğer hizmetlerin satışından sağlanan brüt tutarın %2'si,
- Maliye Bakanlığı tarafından belirlenmiş kurallara uygun olarak her ay 100.000 Afgani veya daha fazla olan ve gerçek veya tüzel kişilerin sağladığı hizmetlerden elde etmiş oldukları tutarın %10'u.

İşletme Vergisi, mali yılı takip eden yıldan sonraki 6 ay içinde beyan edilerek ödenmek zorundadır. Bu vergi, Gelir Vergisinin ödendiği tarihten önce veya aynı zamanda ödenmelidir. Ayrıca bu vergi, mükellef zarar etse dahi ödenmek zorunda olan bir vergi olup, Gelir vergisinden mahsup edilemez. Ödenen İşletme Vergisi, mükellef tarafından diğer giderler gibi, vergilendirilebilir gelirin hesabında bir indirim unsuru olarak kullanılır.

Yukarıda yapılan açıklamalar çerçevesinde, Türk şirketlerinin diğer yerli ve yabancı şirketlerle birlikte İşletme Vergisinin mükellefi oldukları anlaşılabacaktır. Türk şirketleri ister yerli, isterse yabancı olsun, tüm işveren niteliğindeki kurum, kuruluş ve şirketlerle yapmış oldukları inşaat sözleşmelerinin %2'si tutarında, İşletme Vergisi ödemekle yükümlü bulunmaktadır. Bu vergi, şirketlerin kar etme şartına bağlı olmayan ve ilgili işveren kurum, kuruluşlar ve şirketler tarafından Maliye Bakanlığı'na da bildirilen inşaat sözleşme tutarları üzerinden hesaplanarak, ödenmesi gereken bir vergidir.

5. Sonuç ve Öneriler

Afganistan'da tüm Gelir Vergisi imtiyaz ve muafiyetleri, 20 Haziran 2004 tarihinden geçerli olmak üzere kaldırılmıştır (Announcement, New Tax Incentives For Investors, 2005: 1-2). Bununla beraber, yeni yürürlüğe giren Gelir Vergisi Kanunu, işletmelere faaliyet lisansı (Private Investment License) yükümlülüklerini yerine getirene kadar süre vermiştir. Bu süre de 21 Temmuz 2004 tarihinde sona ermiş ve uzatılmamıştır.

AISA'ya tescil yaptırmış olanlarda dahil, yerli ya da yabancı yatırımcı tüm işletmelerin, 1383 Sayılı Kanun'a uygun olarak Gelir Vergisi Beyannamelerini doldurmaları gerekmektedir. Her yıl için hazırlanan beyannameler, takip eden yılın ilk dört

ayı içerisinde verilecek ve verginin tamamı da bu süre içerisinde tam olarak ödenecektir.

Afgan Maliyesinin, malum olan koşullar nedeniyle, yerel firma ve kişilerden vergi toplayabilmesi mümkün görülmemektedir. Ancak daha önce AISA tarafından tüm işlemleri gerçekleştirilen yabancı işverenlerin ve çalışan işçilerinin oturum izinlerinin veya vizelerinin uzatılması, bilinçli olarak Maliye Bakanlığı'na yönlendirilmiştir. Böylece yabancı firmaların Maliye Bakanlığı'nın istediği yükümlülükleri yerine getirmesi, en önemlisi de vergi vermeleri sağlanmaya çalışılmıştır. Bakanlık yabancı şirketlerden ilk olarak 21 Temmuz 2005 tarihinde gelir vergilerini hesaplayabilmek için gelir tablolarını ve bilançolarını istemiştir. Buna göre inşaat şirketlerinin hasılatları (sözleşme bedelleri) üzerinden %2, ayrıca bir yıl içerisinde elde etmiş oldukları kardan da %20 vergi hesap edilmiş ve ödenmesi sağlanmıştır.

Afganistan'da faaliyette bulunan diğer yabancı şirketler gibi tüm Türk inşaat taahhüt şirketleri de, AISA'dan almış oldukları lisans belgelerini her yıl yenileyerek, sürelerini uzatmak zorundadırlar. Belge sürelerinin dolması halinde yeni vize alınması mümkün olmadığı gibi, çalışanların oturum izinlerinin süreleri de uzatılamamaktadır. Bu nedenle Maliye Bakanlığı yetkililerinin istediği raporların (bilanço ve gelir tablosu) İngilizce ve Dari dilinde hazırlanarak, Maliye Bakanlığı Gelirler Genel Müdürlüğü'ne (Ministry of Finance General Presidency of Revenue) bağlı birimlere sunulması gerekmektedir. Ayrıca şirketlerimizin vergi muafiyet, istisna ve imtiyaz şartları konusunda ilgili birimlerle (Ministry of Finance General Presidency of Revenue, Taxpayer Assistance Team, Tel:+93 079 209 884 veya +93 079 406 050) görüşmeleri ve şartları sağlamaları halinde, vergisel avantajlardan yararlanmaları gerekir.

Kaynakça

KIRBAŞ, Sadık (1992), *Vergi Hukuku, Temel Kavramlar İlkeler ve Kurumlar*, Adım Yayıncılık, Ankara, 19.

Afghanistan Ministry of Finance, Income Tax Law (2005), General Presidency of Revenue, Kabul, Afghanistan, <<http://www.mof.gov.af/tax>>, 1-4, 16, 26, 45-46.

Afghanistan Ministry of Finance, Wage Withholding Tax (2005), Guide 05, General Presidency of Revenue, Kabul, Afghanistan, <<http://www.mof.gov.af/tax>>, 1-3.

Afghanistan Ministry of Finance, Applying For an Exemption From Taxation, Using Bilateral or Multilateral Agreement (2005), Guide 07, General Presidency of Revenue, Kabul, Afghanistan, <<http://www.mof.gov.af/tax>>, 2-3.

Afghanistan Ministry of Finance, Public Ruling 1384/4 (2005), General Presidency of Revenue, Kabul, Afghanistan, <<http://www.mof.gov.af/tax>>, 1-3.

Afghanistan Ministry of Finance, Announcement, New Tax Incentives For Investors (2005), General Presidency of Revenue, Kabul, Afghanistan, <<http://www.mof.gov.af/tax>>, 1-2.

Afghanistan Ministry of Finance, Announcement, Personel Income Tax Rates Reduced and Wage Withholding Provisions Re-Introduced (2005), General Presidency of Revenue, Kabul, Afghanistan, <<http://www.mof.gov.af/tax>>, 1.

Afghanistan Ministry of Finance, Questions and Answers Relating to Wage Withholding Tax – Employment in Afghanistan, (2005), General Presidency of Revenue, Kabul, Afghanistan, <<http://www.mof.gov.af/tax>>, 3.

Afghanistan Ministry of Trade, Law on Domestic and Foreign Private Investment in Afghanistan, Kabul, Afghanistan, <<http://www.mof.gov.af/tax>>.

Afghanistan Investment Support Agency (AISA), Kabul, Afghanistan, <<http://www.aisa.gov.af>>.

Bir İkilemin Belirsizliğindeki Bilim: Bilim İnsan İçin Özne Midir, Nesne Midir?

Timuçin Yalçinkaya
timucin.yalcinkaya@deu.edu.tr

Science Under Uncertainty of A Dilemma: Is Science A Subject or An Object For Human Being?

Abstract

Today in our social order, we discuss the concept of “information society”. The reason of this discussion is that the knowledge and information are the key components in human behavior. Science that is the most efficient way for learning in the social order is discussed in the perspective of post-modernism. And the discussions are focused on how the function of science is and how this function should be. In this respect, all over the world, especially in under-developed countries, science should be placed in focus of the social form by a social policy.

Key Words : Life, Human, Science, Scientist, Social Policy.

JEL Classification Codes : A14, Z0, Z1.

Özet

Günümüzün toplumsal düzeninde “bilgi toplumu” kavramının sıkça tartışılıyor olması; “bilgi”nin insan davranışlarının ana belirleyici öğeleri arasında yer almasından kaynaklanmaktadır. Toplumsal düzende bilgiyi öğrenmenin en etkin yolu olan bilim, post-modernizmin getirdiği bir durum itibariyle, bazen geliştirilmek bazen de yerilmek amacıyla araştırmalara ve tartışmalara konu olmaktadır. Bu tartışmalar, bilimin toplumsal sistem ve süreçteki işlevinin ne olduğu ve ne olması gerektiği konusunda yoğunlaşmaktadır. Bu bağlamda günümüzde başta az gelişmiş ülkelerde olmak üzere tüm dünyada, bilimin, bütüncül bir toplum kurgusunun odağına alınarak anlamlandırılması ve yapılandırılması gerekmektedir.

Anahtar Sözcükler : Yaşam, İnsan, Bilim, Bilim Adamı, Toplumsal Politika.

1. Giriş

Uygarlığın evriminde bilimin katalizör işlevi; teknoloji, fikir hareketleri, nüfus hareketleri gibi başka birçok belirleyiciye göre çok daha etkindir. Bilim, teknolojiye dönüşerek toplumsal bütünün tüm alanlarına yansımaktadır. Post-modernizm olarak adlandırılan günümüzün toplumsal sistemi, bilimi arka sıralara itmektedir, bu açıktır. Bilimin işlevleri etkin ve yaygın olmasına rağmen, post-modernizmin karakteri bu sonucu ortaya çıkarmaktadır. Bu süreçte, bilimin insan ile olan ilişkisi de sorgulanmaktadır. Bu sorgulama toplumun diğer üyeleri ya da örgütlerince olmaktan çok, bilim adamının ya da akademinin içinde cereyan etmektedir. Sorgulamanın sonucunda çok açık olmasa da normatif bir değerlendirme doğmaktadır ki; bu da bilimin toplumsallaştırılması için kuralların ve yapılanmanın biçiminin ne olması gerektiğine ilişkindir.

Bu gerçekten hareketle, bu çalışmanın birinci bölümünde, bilimin kavramsal sorgulaması ve çözümlemesi yapılmakta, tarihsel perspektifin de çizdiği çerçevede, işlevleri ortaya konulmaya çalışılmaktadır.

İkinci bölümde ise, bilimin özne mi, nesne mi olduğu sorusunun yanıtını aramak üzere bilim-insan etkileşimi değerlendirilmekte, en sonunda da normatif bir önermeye ulaşılmaktadır.

2. Bilim: Kavramsal Sorgulama

Bilimin kavramsal çözümlemesine ve sorgulamasına, “toplumda iyi anlaşılmadığı için çok tartışılması” fikrinden hareketle başlanması, “**bilim**” olgusuna bir perspektif çizmek adına yararlıdır. Öyle ki; günümüzün toplumsal sistemi, bilimin anlamını ve işlevlerini sorgulama şöyle dursun; bilimi dışlama, yavanlaştırma, alternatif maliyetini yükseltme gibi çabalarla yoğrulmuştur ve bunun böyle süreceği de eğilimlerden anlaşılmaktadır. Üstelik bu durum, gelişmiş-az gelişmiş ülke ayrımı yapılmaksızın, hiç de görelî olmayan bir şekilde söz konusudur. Gelişmişliklerini büyük ölçüde, bilimden kaynaklanarak sanayie uyarladıkları teknolojiye borçlu olan ülkelerde bile, bugün bilimin üvey evlat muamelesi gördüğü söylenebilir. Örneğin; çeşitli araştırmalarda ABD’de halkın yüzde 95’i “bilim cahili” olarak değerlendirilmektedir (Sagan, 2000: 5). Bilimin saygınlığının bu denli zayıflaması, “gerçek” hakkında en sağlıklı, en sistematik ve en güvenilir bilgiyi ortaya koyan bilimin egemenliğini sarsmakta mıdır?

Bilimin değerini ve toplumsal sistemdeki konumunu incelemeye geçmeden önce, bilimin tanımını yapmak gerekir. En genel hâliyle bilim şöyle tanımlanabilir: Açıklanması hedeflenen bir olay ya da olguyu açıklamak için bunun geçerli olabileceği ön koşulları saptayan; tümdengelim yöntemiyle belirli varsayımlar altında bir evrensel yasa üreten; açıklamada kullanılan mantıksal çıkarımın geleceğe dönük öngörü yapılmasını sağladığı bir öğrenme ve bilme yöntemidir (Kazgan, 2000: 31). Aslında, bu tanımda,

bilimin nasıl bir yöntemle çalıştığının işaretleri vardır. Belli varsayımlar altında bir olgu ya da olaya ilişkin evrensel yasaları **keşfetme, tanımlama, modelleme** çabası olarak bilim, **gerçeği arayış yöntemidir**. Bir gerçek vardır, fakat bilinmemekte, aranmaktadır. Bilim, bu gerçeğin keşfedilme yöntemlerinden biridir. Keşfedilenin açıklanması da bilim temelinde söz konusudur. Bilimin alternatifi olarak “**metafizik**” (bilim olmayan) dikkate alındığında, gerçeği arayışın bir başka yöntemi olarak metafiziğin, doğa üstü güçlerin egemenliğinde, belirleyiciliğinde bir açıklama ve hattâ modelleme türettiği görülmektedir. Metafizik yargıların sınanması mümkün değildir. Doğrulanabilirliği de, yanlışlanabilirliği de şüphelidir. Oysa, hem bilim olmanın bir koşulu olarak Popper’in öne sürdüğü, hem de gerçekliğe ışık tutması açısından açıklamaya sağlamlık kazandıran şey; söz konusu açıklama yönteminin **sınanabilir, yanlışlanabilir, akla dayalı olarak eleştirilebilir önermelerden** oluşan bir açıklama getirmesidir (Popper, 2001a: 71).

Albert Einstein’ın da bir sözünde vurguladığı gibi; bilim, gerçeklik arayışında bir araç konumundadır: “Gerçeklikle karşılaştırıldığında, bilimde vardığımız düzey ilkindir, çocuk oyuncağıdır. Ama sahip olduğumuz en değerli şey de odur” (Sagan, 2000: 1).

Tarihsel perspektif çizmek bakımından Kepler, Galileo gibi bilginlerin, bilimin tohumlarını attığı söylenebilir. Bu bakımdan Orta Çağ’ın kapanışını bilim için bir milat olarak almak da mümkündür. Orta Çağ’ın bir uyanışla birlikte kapanması bu uyanışta bilimin üstlendiği katalizör rolle bağlantılıdır:

Avrupa’da Kilise’nin toplumsal konumu hümanizm akımıyla birlikte sarsılırken, kilisenin dogmalarının yerini “insan” almaya başlamıştır. İnsani değerlerin toplumsal yapılanmalarda başat rol taşıması söz konusu olmuştur. Bu değerler içinde de “**akıl**” öncü konumdadır. Orta Çağ’da Descartes ile başlatılabilecek “**akılcılık**” (**rasyonalizm**) felsefesi, tam da bu dönemde Avrupa’da bilimin doğuşunda ve yönetsel temellerinin belirmeye başlamasında etkili olmuştur. Bu arada, bilimin Avrupa’da doğuşunun, Doğu toplumlarından, Doğu düşünce dünyasından etkilendiğini de vurgulamak gerekir. Özellikle, bilimin bir dil olarak yöntemini kullandığı matematik, geometri gibi dallarda Doğu filozoflarının ve eserlerinin Batı’ya kaynaklık ettiği bir gerçektir. Batı’nın bilim temelleri; akılcılık esasını kazanmak üzere Eski Yunan düşüncesinin Protagoras, Aristo gibi filozoflarından, İslam dünyasının da matematik, tıp gibi dallardaki düşünme ve çözümleme tekniklerinden esinlenmiştir.

Orta Çağ’ın Kilise egemenliği bilimle ikame edilirken toplumsal sancıların ayarının bozulduğu da bir gerçektir. Çünkü, bilimin sorgulayıcı ve yıkıcı-yaratıcı niteliği; insanların yaşamında bir düzenin bozulmaya yüz tutmasına, dogmatik davranış biçimlerinin statikliğinin getirdiği güvenli (!) yaşamın sarsılmasına ortam hazırlamaktaydı. Rönesans ve Reform hareketlerinin sanat ve din ağırlıklı karakteri, toplumun çehresini değiştirmeye, dönüştürmeye başlamıştı; ancak, sacayağının bilim boyutu, etki alanı daha yaygın ve etki gücü daha fazla olması bağlamında henüz bir disiplin, bir sistem hâlinde

devreye girmemişti. Bu etki, 18.yüzyılda Newton'un devrimini bekliyordu.

Newton'un, bilimde kırılma ve sıçrama noktası olan, fizik alanındaki açılımı, Planck, Einstein, Heisenberg gibi fizikçilerin, görünmeyen doğaya ilişkin bilimsel bulgularıyla 20.yüzyılda bir başka boyuta taşındı. Bu gelişme sadece fizikle ya da daha geniş ölçekte doğa (fen) bilimleriyle sınırlı kalmadı; başta iktisat olmak üzere sosyal bilimlere de yansdı. Örneğin; iktisatta fizikten alınan pozitif yön, iktisadı "bilim olma" yoluna sokmuştur; ancak, özellikle 20.yüzyıla birlikte yine fizikten alınan kuantum, kaos, görelilik, belirsizlik düşünceleri, iktisadın pozitif yanını, yani neden-sonuç ilişkilerini açıklayabilme gücünü sorgulatmıştır. O yüzden, günümüzde iktisadın sancısı, yöntemsel anlamı da içermekte olan, "bilim olma" ile "toplumsal olma" arasında salınıp duran bir ikileme ilişkindir. Özetle, bilimin tarihsel perspektifinde bugün çok değişkenlilik, çok yönlülük ve çok boyutluluk esasına dayalı, yoğun bir bilimler etkileşiminden söz edilir duruma gelinmiştir.

Bilim tarihinin bu kısa değerlendirmesinden sonra bilim kavramının ve bilim eyleminin çözümlemesine geçilebilir.

Bilim, bir gerçeği arayış yöntemi olarak, doğada gözlemlenen bir olayın ya da olgunun kanunlarını tasvir etmeye çalışır. Bu tasvirde, bir keşif ve bu keşfi açıklama esası vardır. Dolayısıyla, bilimin ortaya koyduğu tasvir; bilginin, yani öğrenilenin, gözlemin yapay ürünüdür. O hâlde, bilimin bize gerçek hakkında hiçbir şey öğretmediği, bize ancak "**oluş**"un kurallarını belirlemek hizmetini verdiği iddia edilebilir (Poincare, 1997: 193). Öte yandan, bilim adamının, belli varsayımlar kümesi ekseninde türettiği önerme ya da kuramlar da aslında birer varsayımdırlar. Çünkü, kuramlar, gerçeği açıklamada yeteneksiz olmamalarına karşın, yetersizdirler. İnsanlar o kuramların gerçekçi olduğunu varsayarlar, oysa değildirler. "**Gerçek**" özerk bir kimliğe sahiptir ve neresi olduğunu bilmediği o yerde öylece durur. O gerçeğe yaklaşmak için üretilen kuramlar ise insanın özgür aklının eserleridir ve insan o kuramları doğaya dayatır. Doğa insana "benim kanunum budur." demez; insan doğaya "senin kanunun budur." der. Fakat gerçeğe erişmek hemen hemen olanaksızdır ve erişilip erişilmediği konusunda insan hiçbir zaman emin olamaz. Sadece tahmini bilgiyle yetinmek zorundadır (Popper, 2001b: 51). Örneğin; alçak hava basıncı **tahmininin** (önermenin/savın), yüksek hava basıncı **olayı** (gerçek) ile yanlışlanması; doğanın ya da gerçeğin bilim adamlarına bir oyunu mudur, yoksa bilimin ve bilim adamlarının gerçek ile tahmin arasındaki farkı görememe acizliği midir? Bu soruya duru bir yanıt verilmesi zordur. O yüzden, denilebilir ki; bilimsel araştırma, insanı ve onun bilgisizliğini aydınlatacak en iyi yöntemdir (Popper, 2001b: 55). Bilim kurallar oluşturur; fakat bu kurallar, gerçeği arayış eyleminde başarıya ulaştıracak nitelikte olmalıdır ve gerçeği arayışa hizmet etmeyen kuralların bilimsel açıdan değeri sorgulanmalıdır. Bu iki normatif önerme başlangıçta kabul edilebilir. Ancak, "gerçek şudur." şeklindeki bir pozitif önermenin belirsizliği ortadadır ve bu iki normatif önermeyi zayıflatabilecek güçtedir.

Bilim, insanı eksen kabul eden bir düşünme ve yaşamı algılama-anlamlandırma

tarzının bir ürünüdür. Bir mikro organizmanın davranışlarının neden-sonuç ilişkisini araştırmak da, gök cisimlerinin çekim kuvvetlerinin kanunlarını keşfetme çabası da, “insan” ekseninin etrafında şekillenir. Bütün bu çabalar, yaşamın ayrıntılarını, gerçeklerini keşfetme çabalarıdır. Bilim, doğal ya da insani konuları incelerken odağında “insan” olan bir yöntem olarak belirmektedir. Bu, ilk bakışta bilimin insana hizmet ettiği izlenimi yaratsa da, “bilimin insan odaklılığı”ndan anlaşılması gereken; insana özgü olan aklın, merakın, şüphenin, sezginin, yani düşünce ve duygular ile fizyolojinin bilimden beslenmesi ve bilimi beslemesidir. Bilimin uğraşısı da, bilimle uğraşan da insandır.

Bilim bir meslek midir; yoksa bilimin bir yöntem olduğunu söyleyip, iş ya da meslek olup olmadığını sorgulamamak mı gerekir? Bu konuya girmeden önce “meslek ve iş nedir?” sorusu incelenmelidir. Meslek; arka planında bir öğrenme sürecinin olduğu ve bir sosyal ya da sosyo-ekonomik sınıf üyeliğine ulaşmayı sağlayan uzmanlıktır. İş ise, kişinin bir meslek sahibi olarak gündelik uğraşının adıdır. Kimi toplumlarda iş, kimilerinde ise meslek, kişileri bir sınıfın üyesi konumuna yerleştirir. Asıl olan ise meslektir. Bu çerçevede, bilim bir meslek dalı gibi görünmektedir: Uğraşçılarını, öğrenim sürecinin getirdiği uzmanlığa dayalı bir sosyal sınıf üyeliğine taşımaktadır. Ancak, bilimin asıl işlevi, gerçeği arayış ya da öğrenme yöntemi olmasıdır ve bu kimliği ile tüm meslek dallarının üstünde, özerk bir anlamı vardır.

Bilim dallarının sınıflandırılmasında genel olarak doğa (fen) bilimleri ve sosyal bilimler ayrımına gidilir. Burada dikkat edilmesi gereken bir nokta; doğa bilimlerinin norm, kural, amaç belirlemeye uygun olmayan yapısından dolayı pozitif bilim olarak değerlendirilirken, bir sosyal bilim dalının, örneğin iktisadın pozitif bilim olarak sayılmamasına ilişkindir. Oysa, iktisatta ya da diğer sosyal bilimlerde, neden-sonuç ilişkilerinin de incelendiği ve “nedir?” sorusuna yanıt olan önermelerin de kurulduğu açıktır (Demir, 1996: 44). Öte yandan, fizik, kimya, biyoloji gibi bilim dallarında yapılamayan bir şey olan; kural koymaya dönük, “ne olmalıdır?” sorusuna yanıt olan önermeler kurmak, iktisatta ve diğer sosyal bilimlerde mümkündür. Örneğin fizikte, masanın üzerindeki bir kalemi ileriye doğru iterken “**sürtünme katsayısı şu olmalıdır**” şeklinde bir önerme ortaya atılamazken; iktisatta, “**gelir dağılımı dengesizliklerini düzeltmenin yolu vergi politikası olmalıdır**” denilebilir. Bu bakımdan, amaç-arac ilişkisinin incelenebileceği bir iktisat politikasından, bir sosyal politikadan söz edilebilirken, fizik politikası, biyoloji politikası geliştirilemez. Bütün bu çerçevede, pozitif bilimler-sosyal bilimler şeklindeki ayrımın yanlış olduğu vurgulanmalıdır.

Bilime ilişkin pozitif-normatif ayrımının konusu açılmışken, bilimin ya da bilim adamının akıl aracılığıyla girdiği alanlarda, duygularını dikkate almaksızın, bir bozulmaya sebep olup olmadığının da üzerinde düşünülmelidir. Bilimin pozitif bir bakış açısıyla incelemeye aldığı olaylar, incelenmek üzere her değinildiğinde, her dokunulduğunda doğal işleyişinden uzaklaştırılmaya uygun bir hâle gelmektedir (Poincare, 1997: 200). Bu, özellikle doğa bilimlerinde söz konusudur. Örneğin, biyolog ya da genetikçi, kurbağayı, fareyi çeşitli sebeplerle doğal ortamından ve sürecinden koparmakta, kendi bilimsel deneyleri için araçsallaştırarak bozmaktadır. Yine, bir köye saldırmalarını önlemek

amacıyla kurt sürülerinin dolaştığı dağa (doğaya) et parçaları bırakmak, kurt davranışlarını inceleyen bilim adamı için pozitif içerikli midir, normatif içerikli mi? Normatif olması beklenemez; öyle ki, köylülerin güvenliği artık sosyal politikanın alanına girmektedir. Ne var ki; bilim adamı kurt davranışlarını gözlemleyerek neden-sonuç çözümlemesi yaparken, doğal sisteme müdahale etmekte, doğanın, kurt davranışının bir anlamda manipülasyonu söz konusu olmaktadır. İkinci bölümde daha etraflıca incelenmekle birlikte, denilebilir ki; yalnızca bilim adamının bulgularının başkalarınca kullanılmasıyla değil, bizzat bilim adamı tarafından da doğa bozulmaktadır. Doğa bilimlerinde deneme-yanılma-öğrenme sürecinin varlığı bu bozulmaya kapı aralamaktadır; ancak, sosyal bilimlerde deneyin söz konusu olamaması bilimsel araştırmanın yol açabileceği bozukluklara da meydan vermemektedir.

Bilim kavramının çeşitli yönleriyle bu şekilde sorgulanmasının ardından, bilim ve insan arasındaki çift yönlü nedensellik (etkileşim) üzerine bir değerlendirme yapılabilir.

3. Bilim-İnsan Etkileşimi

Bilimin, insanın hem öznesi hem de nesnesi olduğu açık bir gerçektir. İktisadi ve toplumsal refahın artmasında bilimin birinci halkayı oluşturduğu bir zincirin etki sistematiğinden söz edilebilir. Bilim; toplumsal refahın sırasıyla teknoloji, üretim, dağıtım ve tüketim boyutlarına temel dayanak alanıdır. Bu şekilde bilim insan için bir özne konumundadır, belirleyicidir. Zincirin etkileşim içerikli olması ise; teknoloji, üretim, dağıtım ve tüketim halkalarının bilim için dürtü kaynakları olması, geriye doğru bir besleme sürecinin oluşması anlamına gelmektedir. Yani, bu halkalara ilişkin olarak refahın arttırılması gereğini ifade eden niceliksel ve niteliksel birtakım yetersizlikler, insanın bilime başvurarak refahını arttırma çabasını yaratmaktadır. Bu durumda da bilim insanın nesnesi konumunu almaktadır. Toplumsal süreçte bilim-insan etkileşimi refaha ilişkin bu zincir üzerinde belirlemektedir.

Bilimsel araştırmalar ve gelişmeler (ortaya konulan kuramlar, yaklaşımlar), bilimin gelişmesi için midir, yoksa insanın gelişmesi için mi? Bu sorunun yanıtı düşünülürken, konu ister istemez bilim adamının bakışına ve eylemine gelmektedir. “Bilim adamı ne için bilim yapar?” sorusu tam da bu noktada türemektedir ve hayati bir önemdedir. Çünkü, bilim insan için öznedir, fakat bilimi de insan, yani bilim adamı yapar. Bilim adamının, bilimi geliştirmesi, bilimsel bulguları açıklığa kavuşturması, iki kaynaktan beslenmektedir: Birincisi, bilimin ve bilim adamının özerk kimliğiyle ilgili iken; ikinci kaynak toplumdur, yani insanlıktır, insandır; insanın ihtiyaçları ve bilimden beklentileri, talepleri bilimi araçsallaştırmaktadır.

Bilimin ve bilim adamının özerk kimliği, toplumsal zincirin diğer halkalarına işleyen bilimsel çıktılarının hangi dürtülerden doğduğu ile ilgilidir. Bilim adamı bilimsel araştırmasını başlatırken ve sürdürürken, bir yandan **zihni yeteneklerini**, **aklını kullanma becerisini**, diğer yandan da, **merak**, **heyecan**, **kuşku**, **umut**, **azim**, **sezgi** gibi

duygusallıklarını harekete geçirmekte ve bunları harmanlamaktadır. (Burada sezginin özellikle sosyal bilimlerde önemli bir dürtü olduğuna dikkat etmek gerek. Yoksa genel olarak sezgi, bilimsel temeli zayıf kılma ihtimali yaratır.)

Bilim bir olgudur. Kendi kendine eyleme geçmemektedir. Dolayısıyla, bilime yöneltilen yergiler de, övgüler de aslında bilim adamına yöneltiliyor demektir. Örneğin, bilim adamı insanın genetik yapısını açığa çıkarmakta; fakat bu genetik bilgilerinin canlının dokusunu ya da bütünü kopyalamak için mi, yoksa hastalıkların hangi genlerle ilişkili olduğu tespit edilerek tedavi yöntemlerinin geliştirilmesinde mi kullanılacağını kendisi belirleyemeyebilmektedir. Bilim adamı kendi dünyasındaki dürtülerini dikkate almaktadır. Bulgularının ve bilgilerinin kullanılacağı ikinci aşamaya öncelik vermemektedir. Bu önceliği politika yapımcıları kurgular. Bilim adamının, dolayısıyla bilimin özerkliği budur.

Şu sav ortaya atılabilir: Bilim adamı, bilimi kendisi için önemser. Gerçekten de, keşfettiği bir bilimselliğin arkasından, “evreka!” diye haykıran bilim adamı, kendini kutlamıyor mudur? Bulguyu ve bilgiyi ortaya koyduğunda, bilim adamının ilk duygusu, “bilim adına bir şey yaptım” cümlesiyle mi, “insanlık adına bir şey yaptım” cümlesiyle mi açıklanabilir? “Evreka!” diyen bilim adamı önce kendi duygusal ihtiyacını gidermiştir. O yüzden, bilim adamı, bir şeyi keşfetmesi ya da bir şeyi anlamlandırması ile ilgili olarak destekleyici bilim adamlarını, destekleyici fikirleri ya da kitapları bulduğunda bundan haz alır, onlara yaklaşır, onlarla yakınlaşır. Belli bir görüşü, yaklaşımı öne süren akademik çevreler, okullar böyle bir süreçte ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda, bilim adamının zihni yetenekleri ve merak, kuşku gibi dürtülerinin yanında, “**aidiyet**” duygusu da çok önemli hâle gelmektedir.

Bilim adamının, bilimi geliştirmesinin, bilimsel bulguları açıklığa kavuşturmasının ikinci kaynağı insan ihtiyaçlarıdır. Toplumsal sistemin işleyişinin ortaya çıkardığı ihtiyaçlar, sanayi toplumunda “**fizyolojik**” ve “**ekonomik**” ihtiyaçlar iken, bugünün toplumsal sisteminde, bilgi toplumunda, ekonomik ihtiyaçlara eklenen sosyal ihtiyaçlar belirmiştir. Bu sosyal ihtiyaçlar da; “**bilgi**”, “**güvenlik**”, “**sosyallik**” ve “**zaman**” ihtiyaçlarıdır.

Bilgi toplumunda ihtiyaçların böylesi çeşitlenmesi ve farklılaşması, insanın bilimden beklentilerini de farklılaştırmıştır. Refahın maddi boyutunun önem kaybederek, insani boyutunun öncelik kazanması, biyoloji, genetik, mikro ölçekte fizik, sosyoloji, psikoloji, uluslararası siyaset gibi dalları öne çıkarmıştır. Ekonomik ihtiyaçlar büyük ölçüde karşılanabilir olduğu için, iktisat, bilgi toplumunda finansal boyutuyla ve bilgi teknolojilerinin reel ekonomi üzerindeki etkileri bakımından daha çok tartışılır olmuştur, üretim problemleri görece de olsa aşılmıştır.

Bilgi toplumunda ihtiyaçların farklılaşması, “bilim insan içindir” şeklindeki pozitif değerlendirmeye ve hattâ “bilim insan için olmalıdır” şeklindeki normatif değerlendirmeye yol açmaktadır. Çünkü, sözü edilen ihtiyaçlar, insanın bilime bakışını

daha geniş bir ölçüğe taşımaktadır. İnsanlar, örneğin genetiği bozulmamış gıdalar istedikleri için “güvenlik”, rekabet gücü kazanmak için “bilgi”, yeniliklere ayak uydurabilmek üzere hızlı erişim ve ulaşım için “zaman” ve bireyselliklerini dengelemek için “sosyallik” ihtiyacı duyarlar ve bu ihtiyaçların ne zaman, nerede, kimi ilgilendireceği belirsizdir. Bu yüzden, risk artmakta, bilime duyulan gereksinim de bu paralelde artmaktadır.

Fizik, kimya, biyoloji gibi doğa bilimlerinde ortaya konulan kuramlar ve önermeler aracılığıyla geliştirilen teknoloji; bilimin insanlık için olan yararına ilişkindir. Bu yarar, iktisat, sosyoloji gibi, pozitif yanı olan bilimlerde, normatif olarak insanlar için politikalar (iktisat politikaları, sosyal politikalar) oluşturma amacıyla açığa çıkmaktadır. Bütün bu çerçevede, bilimin pozitif içerikli olduğu ve doğa bilimlerinde teknolojik ilerleme ile, sosyal bilimlerde ise normatif değerlendirmelerle insanın refahına katkıda bulunabileceği söylenebilir (Habermas, 1993: 69). Bilimin değer yargıları içerip içermediği karmaşası da, aslında **doğa bilimlerinin teknolojiyle bağlantısında ve sosyal bilimlerin normatif yanıyla** önemli ölçüde çözülmektedir. Öyle ki; bilimin pozitifliği, bilim adamına değer yargısı ile temas kurma olanağı vermemektedir. Bilimin bulgu ve bilgilerinin hangi amaçlarla kullanılacağı ise, ahlâki kaygılarının yüksek olması beklenen, zaten insan için çalışıyor olması gereken politika yapımcılarının kurgusuna bağlıdır. Bu, ister bilim ve teknoloji politikası, ister iktisat politikası açılarından olsun, ahlakî koşulların sağlandığı, kapsamlı bir **toplum politikası** oluşturulması demektir.

4. Sonuç

Bilimin pozitifliğinin yetersiz kalması ve bilim çıktılarının ahlâki olmayan biçimlerde kullanılması, insanları gitgide bilimden uzaklaştırmakta; metafizik yargılarla gerçeği gösterme iddiasındaki büyü, fal, tarikat gibi oluşumlar önem ve anlam kazanmaktadır. İnsanları bu kargaşa alanına sürükleyen, bir bakıma bilim kaynaklıdır. Bilim; güvenlik ve refahın yaratılmasına katkıda bulunduğu gibi, risk de yaratmaktadır. Fakat bu, bilimin karakteri gereğidir. Bilim adamı, kuramını ya da yöntemini ortaya atarken, risk içeriyor olabileceğinden dolayı geri adım atmaz. Bilimin ve bilim adamının özerk işlevi buna uygun değildir. Ne var ki; risk bir gerçektir. Bu noktada kapitalist kültürü de anmak gerekir. “Bilim-teknoloji-meta” zinciri liberal-ticari kültürle ne denli yoğruluyorsa, bilimin ve bilim adamının insanlık için çalıştığı savı o denli çürüyebilmektedir. Risk, işte bu olası çürümedir.

Normatif bir değerlendirme ile; “bilim insan için kullanılmalıdır!”. Bilim adamının bulgularının ve bilgilerinin sistemli bir şekilde refah, güvenlik, bilgi, zaman ve sosyallik yaratmak adına devletin bütüncül bir toplum politikasıyla kurgulanması gerekmektedir.

Kaynakça

- Caldwell, B., (1996), “Popper’i Netleştirmek”, Çeviren: Ömer Demir, (der.) Demir, Ö., *İktisatta Yöntem Tartışmaları* içinde, Vadi Yayınları, Ankara.
- Demir, Ö., (1996), “Normatif-Pozitif Ayrımının Sosyal İşlevi ve Pozitif İktisat”, (der.) Demir, Ö., *İktisatta Yöntem Tartışmaları* içinde, Vadi Yayınları, Ankara.
- Feyerabend, P., (1999), *Özgür Bir Toplumda Bilim*, Çeviren: Ahmet Kardam, Ayrıntı Yayınları, İstanbul.
- Habermas, J., (1993), *İdeoloji Olarak Teknik ve Bilim*, Çeviren: Mustafa Tüzel, Yapı Kredi Yayınları, İstanbul.
- Kazgan, G., (2000), *İktisadi Düşünce -Politik İktisadın Evrimi-*, Remzi Kitabevi, İstanbul.
- Lodziak, C., (2003), *Kapitalizm ve Kültür -İhtiyaçların Manipülasyonu-*, Çeviren: Berna Kurt, Çitlembik Yayınları, İstanbul.
- Özlem, D., (2002), “Bilim Nedir, Ne Değildir: Bilime Tarihten Bakmak”, *Kavramlar ve Tarihleri I* içinde, İnkılap Kitabevi, İstanbul.
- Poincare, H., (1997), *Bilimin Değeri*, Çeviren: Fethi Yücel, Milli Eğitim Bakanlığı Yayınları, İstanbul.
- Popper, K., (2001), “Bilgi ve Bilgisizlik Hakkında”, Çeviren: İlknur Aka, (der.) Tut, B., *Daha İyi Bir Dünya Arayışı* içinde, Yapı Kredi Yayınları, İstanbul.
- Popper, K., (2001), “Bilgi ve Gerçeğin Biçimlenmesi”, Çeviren: İlknur Aka, (der.) Tut, B., *Daha İyi Bir Dünya Arayışı* içinde, Yapı Kredi Yayınları, İstanbul.
- Russell, B., (2000), *Sorgulayan Denemeler*, Çeviren: Nermin Arık, TÜBİTAK Popüler Bilim Kitapları, Ankara.
- Sagan, C., (2000), *Karanlık Bir Çağda Bilimin Mum Işığı*, Çeviren: Miyase Göktepe, TÜBİTAK Popüler Bilim Kitapları, Ankara.

Küreselleşme Kavramı ve İçeriğine Genel Bir Bakış

Hürriyet Olgun
hurol@emekli.gov.tr

An Outlook on the Concept and Content of Globalization

Abstract

Often voiced together with phrases like “New World Order” and “Global Village”, globalization is one of the most controversial discussion topics in Turkey and the world, today. Having examined the stages of globalization, the policies that accompany it, the active and passive factors that contribute to it, nowadays one can observe that international capital and inter-national companies go side by side and borrowing and being ordered are not consecutive events, hence they are synchronized events in terms of time.

Key Words : Globalization, International Capital, International Company, New World Order.

JEL Classification Codes : F00, F15, F59

Özet

Bugün, “yeni dünya düzeni” ve “evrensel köy” gibi farklı deyimlerle de gündeme getirilen, gerek Türkiye’de gerekse dünyada en tartışmalı konulardan birisi küreselleşmedir. Küreselleşmenin; geçirdiği evreler, küreselleşmeye eşlik eden politikalar, etkin ve edilgen aktörleri ile bu aktörlerin küreselleşmeye katkıları incelendiğinde, artık günümüzde ulus-aşırı sermayenin, ulus-aşırı şirketlerle birlikte yola çıktığı ve borç ile buyruğun ard-zamanlı ve peş peşe değil, eş-zamanlı hareketleri sayesinde aynı anda gerçekleşmekte olduğu görülmektedir.

Anahtar Sözcükler : Globalleşme, Küreselleşme, Ulus-aşırı Sermaye, Ulus-aşırı Şirket, Yeni Dünya Düzeni.

1. Küreselleşme Kavramı ve İçeriği

Bugün, “yeni dünya düzeni” ve “evrensel köy” (global village) gibi farklı deyimlerle de gündeme getirilen, gerek Türkiye’de gerekse dünyada en tartışmalı konulardan birisi küreselleşmedir. Küreselleşme (ya da globalleşme), günlük konuşmalarda bile en sık kullanılan sözcüklerden biri sayılabilir. Buna rağmen, küreselleşme ile kastedilen veya betimlenen “durum”, çok net bir görünüme sahip değildir. Küreselleşme sözcüğü, bazen dünya toplumlarının birbirine benzeme süreçlerini; buna bağlı olarak tek bir global kültürün ortaya çıkmasını; bazen de toplumların, toplulukların ve kimliklerin kendi farklılıklarını ifade etme ve tanımlama sürecinde kullanılabilmektedir (Keyman ve Sarıbay, 2000: 3). Küreselleşme sözcüğü Türkçede, globalization ya da globalizm yabancı kelimelerinin karşılığı olarak kullanılmaktadır ve tanımı konusunda henüz bir fikir birliği sağlanmış değildir. Globalleşme, globalizasyon ya da uluslararasılaşma olarak da ifade edilen küreselleşme olgusu, ülkeler arasındaki ekonomik ve siyasal sınırların etkisini kaybettiği, mal-hizmet ve insan trafiğinin daha hareketli hale geldiği, herkesin birbirinin ne yapıp ettiğinden haberdar olduğu bir ortamı betimlemektedir (Merih, 2004). Esas itibarıyla, ekonomik bir olgu olarak karşımıza çıkan küreselleşmenin siyasal ve sosyo-kültürel boyutları da mevcuttur. Küreselleşme, tarihin akışı içinde ortaya çıkan bir olgu (realite) olduğu kadar, uluslararası ticaretin yaygınlaşması, emek ve sermaye hareketlerinin artması, ülkeler arasındaki ideolojik kutuplaşmaların sona ermesi, teknolojideki hızlı değişim sonucunda ülkelerin gerek ekonomik, gerekse siyasal ve sosyo-kültürel açıdan birbirlerine yakınlaşmaları olarak tanımlandığı gibi (Aktan, 2004), dünyanın sıkışması ve tek bir yer olarak algılama bilincinin artışı olarak da tanımlanmaktadır (Aslanoglu, 2000: 136). Bir başka tanıma göre küreselleşme, iletişim ve insani etkileşimin dünya ölçeğinde hızla yayılmasıyla birlikte uluslar arasındaki coğrafi sınırların önemini yitirmeye başlaması sonucunda insani gündem ve ilgilerin dünyalaşması sürecidir (Erdoğan, 2004).

Küreselleşmenin bir nicel bir de nitel yönünden söz edilebilir. Nicelik yönünden küreselleşme ticaret, sermaye akımları, yatırımlar ve insanların ülkeler arasındaki dolaşımında meydana gelen artışı ifade etmektedir ki, bu olgu bazen trans-nasyonalizm (ulus-ötesileşme) veya karşılıklı bağımlılık olarak da anılmaktadır. Nitel yönden küreselleşme ise siyasal, ekonomik ve sosyal süreçleri içerir. Teknolojik gelişmeler ve hükümetlerin giriştikleri deregülasyonlar, üretim, ticaret ve finans alanlarında ulus-ötesi ağların kurulmasını mümkün kılmakta, böylece sınırlara tabi olmayan dünya ekonomisi ortaya çıkmaktadır (Merih, 2004). Teknolojik gelişmelerle ortaya çıkan bu teknolojik devrim, üretim sürecini bütünü ile etkileyip bir kaç yönden değiştirmiş bulunmaktadır. Bunlardan birincisi, teknolojik devrim kolektif tüketim için olumlu bir ortam yaratmış ve kolektif tüketimin payı giderek artmıştır. İkinci olarak, büyük ve küreselleşmiş şirketler başat üretim ünitesi haline gelmişlerdir. Gerçekten de dünyanın her yöresine ulaşan, sayıları çok fazla olmayan büyük şirketler, giderek tüm üretim karar ve programlarına egemen olmaktadır (Şaylan, 1995: 120-1).

Bu günden bakıldığında küreselleşme kavramının açılımları içinde yer alabilecek süreç ve eylemlerin birkaç yüzyıldır devam ettiği görülmektedir (Oran, 2000: 9). Öncelikle belirtmek gerekir ki, bu ilk küreselleşme değildir. “Yeni dünya düzeni” terimi 20. Yüzyıl’ın başından bu yana üçüncü defadır kullanılmaktadır. İlk seferinde Birinci Dünya Savaşı’ndan sonra barış antlaşmaları yapılırken (1919), ikincisinde II. Dünya Savaşı içinde (1941, Atlantik Demeci) ortaya atılmıştır. Her seferinde yeni bir kararsız dengeler bütünü ortaya çıkmış, her seferinde devlet sayısı artmıştır. Bugün yaşadığımız olgunun üçüncü küreselleşme olduğu söylenebilir. Akılda kolay kalması için kabataslak tarihlerle söylenirse; dünya bunlardan birincisini 1490’larda, ikincisini 1890’larda yaşamıştır. Şimdi üçüncüsünü de 1990’larda yaşamaya başlamıştır. Bu evreler bir tablo halinde gösterilmek istenirse aşağıdaki tablo verilebilir (Oran, 2000: 9).

Tablo 1
Küreselleşme Evreleri

	Birinci Küreselleşme	İkinci Küreselleşme	Üçüncü Küreselleşme
İtici Güç	Denizcilikteki gelişmeler, Merkantilizm.	Sanayileşme ve doğurduğu gereksinmeler	1) 1970’lerde Çokuluslu Şirketler, 2) 1980’lerde İletişim Devrimi, 3) SSCB’nin yıkılmasıyla 1990’larda Batı’nın rakibinin kalmaması.
Yöntem	Önce kâşifler, sonra askeri işgal.	Önce misyonerler, sonra kâşifler, sonra ticaret şirketleri, en sonra işgal.	Kültürel-ideolojik etki. Böylece ülkenin her yanı (ekonomik, siyasal, sosyal) kendiliğinden etkileniyor.
Haklı Gösteriş	Putperestlere Tanrı’nın dinini götürme.	“Beyaz Adamın Yükü”, “Uygarlaştırıcı Görev”, ırkçı teoriler.	“En yüksek uygarlık düzeyi”, “Uluslararası topluluğun iradesi”, “Piyasanın gizli eli”, “Küreselleşme herkesin ortak çıkarıdır”.
Sonuç	Sömürgecilik	Emperyalizm	“Globalleşme”

Kaynak:Baskın ORAN, *Küreselleşme ve Azınlıklar*, İmaj Yayınevi, Ankara, 2000, s.9.

Bu tablodan çıkarılabilecek en önemli sonuçlar şöyledir: İlk olarak her üç küreselleşme zamanı da birbiriyle büyük benzerlikler göstermektedir. Üçü de Batı’nın yayılması, üçü de Batı’nın belli kırılma (gelişme) noktalarında kabuğunu değiştirme gereksinmesini duyduğu zaman giriştiği yayılmadır. İkincisi, birinci küreselleşme diğer ikisinden farklıdır. İkinci ve üçüncüde Batı’nın altyapısı (kapitalizm) ve üstyapısı (demokrasi, insan ve azınlık hakları, vs.) yayılmayla birlikte götürülmüştür ama birincide Batı’nın altyapısı olarak kapitalizm henüz gelişmemiştir, üstyapısında ise demokrasi ve insan hakları vs. tam anlamıyla hiç yoktur (Oran, 2000: 9). Dikkat edilirse, tarihsel bir perspektiften bakıldığında değişen bir şey yoktur. Daha önceleri Hristiyanlaştırılıp cennet

vaat edilen, “uygarlaştırılan”, “modernleştirilen”, “kalkındırılanlar”, şimdilerde küreselleşme trenine davet edilmektedirler (Başkaya, 2002: 22).

2. Küreselleşmeye Eşlik Eden Politikalar

Küreselleşme olgusu, özellikle 1980’li yıllardan itibaren ortaya atılan neo-liberalizm ya da yeni-sağ olarak adlandırılan politikaların gündeme gelişi ile birlikte hız kazanmıştır. Neo-liberalizm, günümüzün belirleyici politik, ekonomik paradigmasıdır. Neo-liberalizm ya da “yeni-sağ” 1980’li yılların başlangıcından itibaren ABD’de Ronald Reagan ve İngiltere’de Margaret Thatcher tarafından uygulamaya konulan bir dizi sosyo-kültürel, ekonomik, siyasal ve ideolojik boyutlar içermektedir. Başlangıçta Reagan ve Thatcher’la birlikte anılan neo-liberalizm son yirmi beş yıldır tüm küredeki en yaygın politik ekonomik trend olmuş, merkezdeki politik partiler, geleneksel solun ve bu arada sağın büyük kısmı, bu trendi benimsemişlerdir. Bu partiler ve uyguladıkları siyasalar, son derece varlıklı yatırımcıların ve toplam sayıları binden az olan büyük şirketlerin kısa vadeli çıkarlarını temsil etmektedir (Başkaya, 2002: 7). Bu yeni politikaların, bu ülkelerden sonra giderek diğer batılı ülkelerde de etkinlik kazanmaya başladığını hatta az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için de önerilip kabul görmesiyle 1980’lerin egemen anlayışı haline geldiğini söylemek mümkündür. Neo-liberalizm, yeni ve klasik liberal fikirlerle dayanan bir ilkeler sistemi ortaya koymaktadır: Adam Smith baş aziz muamelesi görmektedir. Bu öğreti sistemi, küresel düzen fikrini de içeren “Washington Sözleşmesi” olarak da bilinmektedir. Neo-liberal Washington Sözleşmesi, ABD Hükümeti ile büyük oranda belirlediği uluslararası finans kuruluşları tarafından tasarlanan ve gene bunlar tarafından çeşitli yollarla -saldırıya daha açık toplumlarda, zora dayalı yapısal uyum programlarıyla- yürürlüğe konan piyasa merkezli ilkelerin bir araya getirilmesidir. Başlıca kuralları kısaca şöyledir: Ticareti ve finansı serbestleştir, piyasanın fiyatları belirlemesine (“uygun fiyatlar biçilmesine”) izin ver, enflasyonu sona erdir (“makroekonomik istikrar”) ve özelleştir (Başkaya, 2002: 21). Neo-liberal Washington Sözleşmesi’nin baş mimarları, özel ekonominin, özellikle de uluslararası ekonomiyi büyük ölçüde denetim altında tutan ve siyasal oluşumları, bu arada da düşünce ve fikir yapılanmasını belirleme araçlarına sahip olan, belli başlı büyük şirketlerin efendileridir (Başkaya, 2002: 22).

Bu pratikler bütünü içinde, Keynes’çi Ekonomi Politikaları yerine monetarist ekonomi, özelleştirme, devletin küçültülmesi, siyasetin sınırlandırılması ve demokrasinin yeniden yorumlanmasıyla piyasanın hâkim kılınması, küreselleşmeyle bütünleşme gibi olgular yer almaktadır. Yeni-sağ yaklaşım, küreselleşme olgusunu özelleştirme ile destekleyerek güçlenmiştir. Küreselleşme ile özelleştirme sözcükleri aynı anda ortaya çıkmıştır. Yeni-sağ yaklaşıma göre; “bilimsel ve teknik devrim nedeniyle küçülen dünya bir olgudur. Kendi başına ve genel olarak devlet, ama özellikle ulus-devlet demokratikleşmenin önündeki en önemli engeldir. İçer dönük kapalı ulusal devlet çatısı egemenlik savunması ile kendine ayırdığı alanda kuralları kendisi koymakta ve oyununu da kendisi oynamaktadır. Bu kabuk, anti-demokratik ve baskıcı siyasal rejimlerin dayanaklarından birisidir. Küreselleşme, kabuğun kırılmasını ve böylece

demokratikleşmenin önündeki engelin kaldırılmasını sağlayacaktır. Paralel bir başka yararı ise, dünyanın farklı bölgelerinde yoğunlaşmış olan zenginlikten pay alma fırsatları açmasıdır. Küreselleşme tek başına yerli diktatörleri önlemekle kalmayacak, az gelişmişliği de aşmayı sağlayacaktır”.

Liberal yaklaşıma göre; küreselleşme, devletin birey üzerindeki kontrol mekanizmalarının bazılarını (haberleşme, bilgi işlem vb.) zayıflatarak bireysel özgürlükleri yaygınlaştırmaktadır. Bu görüşleri savunan hâkim güçler, karşıt görüşlerin yeterince yayılmadığı ortamda “globalleşme”, “refah devletinin çöküşü”, “ulus-devletin sona erışı”, “post-fordizm”, “yeniden yapılanma” ya da “yapısal uyarılama”, “yeni dünya düzeni”, “özelleştirme” gibi sözcükleri sürekli gündemde tutarak etkili bir söylem oluşturmaya çalışmışlardır.

Buradan yola çıkarak neo-liberalizmin refah devletçi liberalizmin eksiklerine tepki olarak ortaya çıktığını, sosyal demokrasi yönündeki konsensüsün yıkılmasıyla gündeme geldiğini iddia eden neo-liberaller emek, sermaye ve devlet arasında refah devleti zamanında kurulan mutabakatın kriz ile yıkıldığını söylemişler ve yıkılışın sebebinin de artan kamu harcamaları, yüksek enflasyon ve bunların neticesinde ortaya çıkan hoşnutsuzluklar olduğunun üzerinde durmuşlardır (Özkazanç, 1997: 29).

Neo-liberalizm, sorunların kaynağı olarak başlıca iki unsur göstermektedir: Bunlardan birincisi, devletin anormal derecede büyümüş olduğu iddiasına dayanmaktadır ve çözüm olarak devletin küçültülmesi amaçlanmaktadır. Bir diğeri de sendikaların yetkilerinin ve güçlerinin varmış olduğu düzeyin ekonomilerin çöküşünün başlıca nedenlerinden biri olduğu iddiasına dayanmaktadır (Işıklı, 1999: 103).

Küreselleşmeye eşlik eden yeni-sağ anlayışa göre, asıl amaç demokrasiyi iyileştirmek değil, piyasa mekanizmasını geliştirmektir. Zira piyasa demek özgürlük demektir: Serbest piyasa ekonomisi, bireyin özgürlüğünü sağlama oturtmak için gerekli koşuldur (Mouffe, 1985: 169). Yurttaşla verilen etkin konumlanış da bu anlamda demokrasinin iyileştirilmesi yönünde atılmış bir adım olmaktan ziyade, piyasanın iyi işlemesi için yapılmış bir düzenleme olarak yorumlanmalıdır. Amaç küçük ama güçlü devleti inşa etmektir. Küçük ama güçlü devletin oluşmasındaki birincil yöntem özelleştirme değildir. Bu bağlamda, yeni-sağ, temel amacı doğrultusunda temel aracı özelleştirme olarak karşımıza çıkarmaktadır ve önüne gelen her şeyi özelleştirmektedir. Bunun doğal sonucu kamu yönetiminin sınırlarının da özelleştirilmesi, yani daraltılmasıdır (Şener, 2000: 13). Özelleştirmeyle, kamu hizmetlerinin piyasa düzeni içinde işleyen “topluma” devredilmesi istenmektedir. “Topluma” devredilen hizmetler yalnızca ekonomik içeriğe sahip devlet kuruluşları değildir. Aksine, bu kavram özellikle eğitim, sağlık, sosyal güvenlik, altyapı gibi toplumsal tüketim nitelikli kamusal hizmetler alanındaki devlet faaliyetlerini kapsamaktadır. Ayrıca, “topluma” devredilemeyen yetkiler ise yerel yönetimlere ve gönüllü kuruluşlara devredilmeli, bunların gerçekleştirilmesinde “toplumun” doğrudan söz sahibi olması sağlanmalıdır (Güler, 1996: 52).

Yukarıda kamu sektörünün “topluma” devri bağlamında ortaya konduğu gibi, yerel yönetimler ve sivil toplum örgütleri yeni-sağ tarafından yükselen değer olarak sunulmuştur. Bu vurgu, 1990’lı yıllarda Dünya Bankası tarafından ortaya konan “governance” ya da “good-governance” sözcükleri ile ifade edilen, Türkçeye de “yönetişim” ya da “iyi-yönetişim” sözcükleri ile çevrilen yeni yürütüm anlayışı ile daha da pekiştirilmiştir. Yönetim sürecini, katılımcı ve etkileşimci bir biçimde ifadelendiren yeni yürütüm anlayışında, artık yurttaşın yönetimde söz sahibi olması istemi vardır. Bu ise, yeni-sağın, demokrasi anlayışını bir adım ileriye götürmektedir. Yurttaş böylece yalnızca kamu yönetiminin çıktılarının kalitesini değerlendiren birer müşteri olmaktan öte, çıktıların belirleyicisi de olacaktır. Bunun temel amacı sivil toplum örgütleri ve yerel yönetimlerdir. Yurttaşlık bilincinin yaratılmasını da amaçlayan bu gelişmelerle yurttaşların, yerel hizmetlerin sunumunda, artık yalnızca paralarının nasıl harcandığı ile ilgilenmemekte; aynı zamanda hizmetlerin hangi kaynaklardan -borçlanma ya da öz kaynaklarla- finanse edildiği konusunda duyarlı davranmakta oldukları vurgulanmakta (Mengi, 510), böylece küreselleşmeye eşlik eden bu politikalar ve bunların propagandası ile özellikle kamusal hizmetlerde devletin alanı ve rolü daraltılmaya çalışılmaktadır.

Neo-liberalizm, azınlığın kendi özel çıkarlarını en yüksek düzeye çıkarmak için toplumsal yaşamın olabildiğince büyük kesimini denetim altında tutmasına el veren politikalar ve işlemlere tekabül emektedir (Chomsky, 2000:7). Bu politikaların ekonomik sonuçları her yerde hemen hemen aynı ve tam da beklendiği gibi olmuştur: Toplumsal ve ekonomik eşitsizlikte çok büyük bir artış, dünyanın en yoksul ülkelerinin ve halklarının durumlarının dikkate değer ölçüde kötüleşmesi, tüm yeryüzünde çevrenin içinde bulunduğu acıklı durum, istikrardan uzak bir küresel ekonomi ve varlıkların elinde hayal bile edilmeyecek denli verimli kazanç kaynakları ortaya çıkmıştır (Chomsky, 2000:8).

3. Küreselleşme Sürecinin Etkin ve Edilgen Aktörleri

II. Dünya Savaşı sonrasında Bretton Woods anlaşması ile kurulmuş olan ve altın-dolar ilişkilerine bağlı yürüyen uluslararası para sistemi 1970’lerin başında çökmüş, sabit kur sistemi yerini dalgalı kur sistemine bırakmış, nihayetinde döviz piyasaları küreselleşmeye başlamıştır. Aynı dönemde ortaya çıkan petrol krizinin etkisiyle oluşan ve Avrupa bankalarında biriken Petro-Dolar/Euro-Dolar denilen fonlar, değerlenmek için kendilerine pazar ararken, gelişmekte olan ülkelere yönelerek uluslararası bir borç piyasası yaratmışlar ve sermaye de böylece küreselleşmeye başlamıştır. Daha sonra, dünya ekonomisinde banka dengesi giderek büyümüş, bu küreselleşme süreci içinde, ekonomik büyüme yavaşlamış ve krediye talep arttıkça mali sermayenin de gücü artmıştır. Küresel düzeyde faaliyet gösteren ve gittikçe istikrarsızlığı artan bir ortamda kâr peşinde koşan mali sermayenin en önemli gereksinimi, sermaye dolaşımının önündeki engellerin kaldırılması, yabancı sermaye yatırımlarının kolaylaştırılması ve bankaların korunması olmuştur. Bu yüzden mali sermaye ve küreselleşmenin temsilcileri ve savunucuları olan bu kesim ABD’de iktidara gelen Reagan ile İngiltere’de iktidara gelen Thatcher’in temsil ettiği çok uluslu-uluslararası şirketler ve sermaye kesimleri -ki küreselleşmenin

başlangıçtaki ve daha da genişleyerek ve büyüyerek de günümüzdeki etkin aktörleri olan kesimler bunlar olmuşlardır-, ulusal devletin ekonomi üzerindeki otoritesinin yerine piyasanın otoritesinin geçmesini ve politik otoritelerin, piyasanın mantığına tabi olmasını talep etmişlerdir. Yani küresel bir piyasanın hükümranlılığı istenmiştir. Mali sermaye küreselleşeceği için üniter (tekçi) devletler engel olarak görülmüştür. Bu yüzden ulusal siyasi iktidarın sınırlandırılması ve yok edilmesi istenmiştir. Uluslararası finans kuruluşlarının denetiminde, ilk aşamada dış ticaret, finans piyasaları ve sermaye hareketleri gibi temel alanlarda liberasyonu amaçlayan neo-liberal politikalar demetinin ana eksenini devletin ekonomideki rolünün azaltılması oluşturmıştır. Bir sonraki aşamada, işgücü piyasalarını kapsama alanına alan bu politikalar, daha sonra bütün sosyal politika alanlarında etkili olmaya başlamıştır. Bu süreç içinde, ulusal devletlerin denetimindeki ekonomi ve sosyal politika araçları birer birer elden çıkarken, bu alanların tümü tedrici olarak serbest piyasa kurallarının ve bu kuruluşların şartlılık kıstaslarının etkisi altına girmiştir. Uygulanan bu neo-liberal politikaların küreselleşme sürecinin edilgen unsurları konumundaki az gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkeler üzerindeki en önemli sonucu ise; bu etki, o kadar büyük ve kapsamlı bir hale gelmiştir ki, Türkiye gibi bazı ülkelerde bu kuruluşların şartlılık kıstaslarının doğrudan siyasal alana da taşınmaya başlandığı görülmektedir (Şenses, 2001: 282).

1980’lerin başında küreselleşmenin etkin aktörleri konumundaki Reagan ve Thatcher’ın öncülüğünü yaptığı, piyasa ekonomisi, globalleşme, özelleştirme ve bu politikaların savunucusu ve uygulayıcısı olan politikacılar iktidar olmuşlardır. Bu dönemde küreselleşmenin edilgen aktörleri konumunda olduklarını söyleyebileceğimiz üçüncü dünyada ve Türkiye’nin de aralarında bulunduğu az gelişmiş ülkelerde ise bir borç krizi yaşanmıştır. 1970’lerin sonlarında ve 1980’lerin başlarındaki borç krizi, genel yapısal krizin dünya ekonomisinde genelleştiğini ve az gelişmiş ülkeleri de etkisi altına aldığını göstermiştir. Bu dönemde iktidar olan ve yukarıda sözü edilen kişi ve kesimler piyasa ekonomisi, globalleşme, özelleştirme ve sendikal hareketlerin direncini kırma yoluyla bu krizi çözmek istemişlerdir. Az gelişmiş ülkelerdeki dış borç ve yabancı kaynak bulma gereksinimi altında, IMF ve Dünya Bankası “Yapısal Uyum Programları” çerçevesinde bir dışa açılma, dış dünyada rekabet etmek için işçi haklarının en aza indirgenmesi, iç kaynakların ihracı ve yabancı sermaye girişini desteklemek için dışa yönelme çabasıyla da bir yoksullaşma başlamıştır. Sonuç olarak, küreselleşmenin etkin aktörlerinin IMF, Dünya Bankası gibi küresel sermaye örgütleri ve onları kontrol gücünü elinde bulunduran gelişmiş devletler ile neredeyse bu devletleri de kontrol edebilme gücünü elinde bulundurdukları rahatlıkla ileri sürülmesi mümkün olan, çokuluslu/uluslararası/ulus ötesi şirketler olduklarını söylemek mümkündür. Yoksullaşan az gelişmiş ülkeler ile üçüncü dünya ülkeleri ve onların halkları ise ancak küreselleşme politikalarının pazarı, hedefi ve edilgen aktörleri olabilmişlerdir.

4. Edilgen Aktörlerin (Yani Borç Alanların) Küreselleşmeye Katkısı

Günümüzde geline bu noktada küreselleşme sürecinde genel olarak iki taraf söz konusudur. Taraflardan birisi mali sermaye ve küreselleşmenin temsilcileri ve savunucuları olan, aynı zamanda da küreselleşme sürecinin etkin aktörleri konumunda bulunan, gelişmiş ülkeler ile çokuluslu/uluslararası/ulus ötesi dev sermaye sahibi şirketler ile bunların kontrol ve güdümündeki küresel örgütler (Dünya Bankası, IMF, DTÖ, v.b.), ikincisi ise birinci tarafın politikalarını yürüttüğü ve etki alanına aldığı, küreselleşme dinamiklerini dayattığı üçüncü dünya ülkeleri ya da dünyanın güney yarım küre ülkeleri olarak da adlandırılan az gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkeler ile bu ülkelerin halklarıdır. Küreselleşme bir yönüyle bu ülkelerin yönetimlerinin birinci tarafta yer alanlardan borç almaya zorlanmaları ve dayattıkları politikaları uygulamak zorunda bırakılmaları şeklinde işlemektedir. Bu işleyişi sağlayan ve lokomotif görevi gören ana yapılar ise Dünya Bankası ve IMF olmaktadır. Çünkü küreselleşmeye maruz olan ülkeler, bu iki kuruluşa sürekli borçlanmak durumunda bırakılmaktadırlar. Uluslararası yatırımcılar, IMF, Dünya Bankası, G-7/8'ler ve bunların yarattıkları ve müttefikleri şeklinde ortaya çıkan bir “borç verenler karteli” aracılığıyla tüm dünyaya kendi iradelerini dayatmışlardır. Borç alan ülkelerin halklarına zalim ve yok edici politikaları empoze etmişlerdir. Borçlu hükümetleri kontrol eden seçkinler, çoğu zaman yabancı yatırımcılarla ortaklaşa hareket etmiş ve kendilerini zenginleştirmişlerdir (Brecher ve Brutus, 2004). “Yeni Dünya Düzeni”nin mimarlarından Joseph Stiglitz, IMF’ in gelişmekte olan ülkelere dayattığı dört aşamalı “yeniden yapılanma anlaşması”nın aslında o ülkeleri ele geçirmek için tasarlanan bir “IMF ölüm fermanı” olduğunu açıklamış, onu Dünya Bankası’nın en son baş ekonomisti olan William Easterly izlemiş ve IMF’ ye kredi bağımlısı haline gelmiş bütün ülkelerin sonunda iflas edeceğini, daha da fakirleşeceğini, Arjantin’in durumu ile karşılaşacağını anlattığı kitabında, IMF ve Dünya Bankası’ndan 1960’tan bugüne kadar borç alan ve dayatılan programları uygulayan hiç bir ülkenin ilerlemediğini, aksine fakirleştiğini, tüm zenginliklerini, kurumlarını yabancılara kaptırdığını, köleleştiğini, Arjantin, Venezüella, Bolivya, Nijerya, Zambiya... örnekleriyle açıklamıştır (<<http://www.vatan-online.com/www/vatan122/borc.html>, 26.08.2004). Ayrıca, bugün içinde bulunduğumuz ortamda özellikle IMF’den borç alan ülkeler bu borçları karşısında çok yüksek faizler ödemektedirler. Nitekim bu bağlamda IMF’ye en yüksek faizi de (ilgili Devlet Bakanı’nın açıkladığına göre) % 4,4 ile Türkiye ödemektedir (<<http://www.milliyet.com.tr/2004/07/10/ekonomi/eko01.html>> 01.09.2004).

Bu anlamda küreselleşme bir yönüyle, tüm dünya ölçeğinde borç alanlar ile borç verenler arasındaki karşılıklı etkileşimin bir sonucudur, demek de mümkün olmaktadır. Bu sonuca ulaşırken karşılıklı etkileşim sürecinde borç verenin küreselleşmeye katkısı, borç verebileceği ve politikalarını üzerinde uygulayabileceği, daha geniş bir anlatımla ifade etmek gerekirse küresel sömürü düzenini kurabileceği ülkeleri yaratmak olmakta, bunun karşısında borç alanın ise küreselleşmeye katkısı borç almaya devam edebilecek şekilde kendisine dayatılan politikaları uygulamak şeklinde ortaya çıkabilmektedir. Kısacası borç alanın küreselleşmeye katkısı; uluslararası/çokuluslu/ulus ötesi şirketler ile bunların

eşgüdüm içinde çalıştığı Dünya Ticaret Örgütü, Dünya Bankası, IMF gibi küresel örgütler ve düzenin yöneticileri tarafından dayatılan sözde “reformlar” ve “kalkınma program ve projeleri” uygulamalarıyla işçilerin işlerinden çıkartılmasına, grevlerin ve işçi haklarının engellenmesine, kazanılan hakların geri alınmasına, kamu varlık ve hizmet alanlarının özel teşebbüse peşkeş çekilmesine, sosyal hizmetlerin ortadan kaldırılmasına, deregülasyonla getirilen gücünün serbestçe talanını yürüttüğü yeni regülasyonlarla özel teşebbüsün etki ve kâr alanının geliştirilmesi ve genişletilmesine, kullanım ve tüketim ücretleri ve vergilerinin artırılmasına, faizlerin yükseltilmesine, devalüasyona, çevrenin yaşanmaz hâle getirilmesine (Erdoğan, 2004) maruz kalmak ve bunlara katlanmak zorunda bırakılmak şeklinde olmaktadır. Bunun sonucunda da borçlanma, yoksulluk, işsizlik ve insanların yaşam-koşullarından ve yerlerinden olması, ülkelerin mal varlıkları ve yaratılan zenginliklerin dev firmalara ve bankalara akması da artmaktadır (Erdoğan, 2004).

5. Sonuç

Günümüzde borç veren küresel örgütler (Dünya Bankası, IMF, Dünya Ticaret Örgütü v.b.) ve onların işbirliği içerisinde bulunduğu uluslararası/ulusötesi sermayenin tüm dünyayı sınırsız ve engelsiz bir oyun alanı haline getirme arzusu, yoksullaştırılan, sıkıştırılan ülkelere dayatılan düzenlemeler aracılığı ile yaşama geçirilmektedir. MAI (Çok Tarafli Yatırım Anlaşması), MIGA (Çok Tarafli Yatırım Garantisi Ajansı), GATT (Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması) ve GATS (Hizmet Ticareti Genel Anlaşması) gibi sermaye kaynaklı kurumlar ve kurallar bütünü aracılığıyla yeni ve farklı bir dünyanın tasarımı adım adım uygulamaya sokulmaktadır (Uyar, 2002: 128).

Bugün kamu hizmeti olarak gerçekleştirilen pek çok hizmet, GATS çerçevesinde liberalize edilebilir statüde görülmektedir. GATS, çok açık olarak kamu hizmeti alanına müdahale etmektedir. Kamu tarafından görülen hizmet alanı liberalize ediliyorsa, bu politikaların doğal bir gereği olarak o alanda özelleştirme yapılmak zorundadır. Dolayısıyla, söz konusu anlaşma, doğrudan doğruya günümüzde yalnızca özel sektör tarafından yürütülen hizmetleri dünya ticaretinin konusu haline getirmeyip, aynı zamanda “kamu hizmeti” olarak ne kalmışsa, onun ticarileşmesini ve özelleştirilmesini zorunlu tutmaktadır; bu GATS’ın kamu hizmeti anlayışıdır. Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) de “küresel ekonomik entegrasyon”un bir parçasıdır ve hakkında pek çok tartışma bulunan DTÖ, hizmetlerin serbestleştirilmesini temel alan bir küresel ekonomik düzeni ve bu ekonomik düzenin dünyaya empoze ettiği totaliter siyasi sistemi kapsamaktadır (Erdoğan, 2002).

Ulus-ötesi sermaye kendi oyun alanını genişletmek, önündeki engelleri ortadan kaldırmak ve kârını daha büyük bir hızla arttırmak için bugüne kadar çeşitli uluslararası birlik ve konsorsiyumlar oluşturmuştur. Bu girişimlerinin tümüne de “küreselleşme” adını vererek küreselleşmeye başka bir anlam kazandırmaya gayret göstermektedir. Oysa ki, günümüzde bu süreç devam etmektedir ve ulus-devletlerin ayakta kalan tüm kurumlarını çökertme amacı taşıyan küresel tasarımın yerel ayakları kurgulanmaktadır. Sermayenin her

ülkede istediği özgürlük ortamına ve güvenceye kavuşması, engellerden kolaylıkla kurtulabilmesi amacıyla tahkim benzeri düzenlemelere her geçen gün bir yenisi eklenmektedir. Eğitimden sağlığa, sosyal güvenlikle iletişime kadar her alanda, enerjide, ulaşımında başlatılan özelleştirmeler özendirilmekte, desteklenmekte ve hatta zorlanmaktadır. Kamusal yatırımlar tam anlamıyla durdurulurken ulus-ötesi sermayenin önündeki çakıl taşları ve dikenler teker teker ayıklanmakta, meydan temizlenmektedir. “Sosyal Devlet” kavramı unutturulmaya, ulus- devletler içi boş ve güçsüz hale getirilmeye çalışılmaktadır. Toplumsal yaşamın her alanında kendini hissettiren küreselleşme, halkları yoksulluğa, emeği köleliğe sürüklemektedir (Uyar, 2002: 128). Özelleştirmelerle ulus-devletin varlıkları tüketilir, hizmet araçları ortadan kaldırılırken, sermayenin bağımsız ve özgürce hareket etmesinin önünde engel olduğuna inanılan ve aslında ülke topraklarında üretimin özendirilmesinin, üreticinin korunmasının, kalkınmanın ve koruma-kullanma dengesinin sağlanmasının araçları olan kurumlar ve kurallar bir bütün olarak hedef alınmaktadır. Yapılan yeni düzenlemelerde bilimsel mantık devre dışı bırakılırken, sermayenin dayatmaları yasalaştırılıp, kurumlaştırılmaktadır (Uyar, 2002: 128).

Sonuç itibarıyla, küreselleşme sürecinin, gözle görülemeyen ve elle tutulamayan bir tür büyü gibi sunulması doğru değildir. Küresel sermaye, yerel, ulusal, evrensel doğal varlığa ve bunların toplumsal üretim, tüketim ve yönetimine ilişkin karar gücüne sahip olmak ısrarı ile hareket etmektedir. Dış kredi anlaşmaları, yürürlüğe girdikleri alanları küresel sermayenin bu ısrarı doğrultusunda düzene koymaktadır. Bu nedenle kamu hizmetlerinin “alternatif finansman yöntemi” dış kredi, yalnızca finansman alternatifi değildir. Bu aracın sonuçları borçlanma sorununu aşmış, yönetme-iktidar olma sorununa ve savaşımına dönüşmüştür. Dış finansman ister uluslararası kuruluşlardan, ister devletlerden, ister para piyasalarından sağlansın, bu unsurun yarattığı etkilerin değiştiği görülmelidir. Önceden olduğu gibi, günümüzde de dış finansmanın “mali” sonuçları doğrudandır. Ancak, siyasal ve yönetsel sonuçları önceden olduğu gibi “mali sonuçların türü” olarak görmek doğru değildir. Küreselleşme dönemini önceki dönemlerden ayıran özelliklerden birisi budur. Önceki dönemin özdeyişi “borç alan bir gün buyruk alır” idi. Günümüzde ise ulus aşırı mali sermaye ulus aşırı şirketlerle birlikte yola çıkmakta ve borç ile buyruk ard-zamanlı ve peş peşe değil, eş-zamanlı hareketleri sayesinde aynı anda gerçekleşmektedir.

Kaynakça

- Aktan, Coşkun Can (2004); “Globalleşme Kavramı”, <http://www.canaktan.org/yeni-trendler/globallesme/kavram.htm> (31.07.2004).
- Aslanoğlu, Rana A.(2000); *Küreselleşme ve Dünya Kenti*, s.136.
- Başkaya, Fikret (2002); *Küreselleşmenin Karanlık Bilançosu*, Özgür Üniversite Kitaplığı, s.22.
- Brecher, Jeremy ve Brutus, Dennis (2004); “İki, Üç, Bir Çok Arjantin?”, <http://www.zmag.org/Turkey/iubca.htm>. ve <http://www.villageorpillage.org>.

(26.08.2004).

Chomsky, Noam (2000); *Halkın Sirtından Kazanç: Neoliberalizm ve Küresel Düzen*, s.7.

Erdoğan, İrfan (2004); “Uluslararası Örgütlü Talan Örneği: Dünya Bankası, Kalkınma ve İnsan ve Çevre Peyzajı”, <http://media.ankara.edu.tr/~erdogan/dunya.htm>. (26.08.2004).

Erdoğan, Mustafa (2004); “Küreselleşmeye Dair”, http://www.liberal-dt.org.tr/guncel/Erdogan/me_kuresellesme.htm. (31.07.2004).

Erdoğan, Seyhan (2002); “Hizmet Ticareti Genel Anlaşması (Gats) ve Mühendislik Hizmetleri” Paneli, 28 Aralık 2002, İstanbul, www.imoistanbul.org.tr/ist-bulten/bulten64/GATS1.doc (20.01.2004).

Güler, Birgül Ayman (1996); “Yeni Sağ ve Devletin Değişimi”, *TODAİE Dergisi*, s. 52.

Işıklı, Alpaslan (1999); *İş Hukuku*, s. 103.

Keyman, E. Fuat, Sarıbay, Ali Yaşar (2000); *Global-Yerel Eksende Türkiye*, s.3.

Mengi, Ayşegül, “Kamu Yönetimindeki Gelişmeler, Yerel Yönetimler ve Türkiye”, *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, C. 52, S. 1-4, s. 510.

Merih, Kutlu (2004); “Küreselleşme Değil Küreselleştirme, Küresel Ekonominin Radikal Analizi”, <http://www.turkab.net/kure/wkuretehdit.htm> (11.08.2004).

Mouffe, Chantal (1985); “Demokrasi ve Yeni Sağ”, *Kriz, Neo-Liberalizm ve Reagan Dosyası*, s. 169.

Oran, Baskın (2000); “Küreselleşme ve Azınlıklar”, s.9 <http://www.stratejik.yildiz.edu.tr/makale2.htm> (20.01.2004).

Özkazanç, Alev (1997); “Refah Devletinden Yeni Sağa: Siyasi İktidar Tarzında Dönüşümler”, *Mürekkap Dergisi*, S.7, s.29.

Şaylan, Gencay (1995); *Değişim, Küreselleşme ve Devletin Yeni İşlevi*, s.120-1.

Şener, Hasan Engin (2000); “Bilgikuramsal Açıdan Postmodern Kamu Yönetimi,” *Demokrasi Kuşağı İçin Girişim Dergisi*, No: I/2, s. 13.

Şenses, Fikret (2001); *Küreselleşmenin Öteki Yüzü: Yoksulluk*, s.282.

Uyar, Necati (2002), “Küreselleşme ve Kent”, *Evrensel Kültür Dergisi*, s.128, Ağustos 2002.

<http://www.evrenselbasim.com/ek/dosya.asp?sayi=128&id=1515> (19.01.2004).

<http://www.vatan-online.com/www/vatan122/borc.html>. (26.08.2004).

<http://www.milliyet.com.tr/2004/07/10/ekonomi/eko01.html>. (01.09.2004).

Genel İşlem Koşulları Meselesi ve Borçlar Kanunu Tasarısının Genel İşlem Koşullarına Yönelik Olarak Getirdikleri

Çağlar Özel

cozel@hacettepe.edu.tr

The Problem of General Transaction Principles and the Outcomes of the Draft of Proposed Debts Law

Abstract

Prevailing understanding of establishing contracts through offer and acceptance and mutual negotiation between parties has been abandoned. It has been replaced by the understanding of massive or formulary contracts that are composed of general transaction stipulations.

There is no common provision in Turkish Law of Obligation that rules general transaction stipulations. However, unjust stipulations in contracts are prevented through an appended clause in the Code about Protecting Consumers in 2003. In addition to this, a new draft has been prepared for modernizing Turkish Code of Obligation, and the draft includes 6 clauses ruling general transaction stipulations. In this study, the new amendments ruling general transaction stipulations in the draft are discussed.

Key Words : Turkish Code of Obligation, General Transaction Stipulations, Establishing Contracts, Unjust Stipulations in Contracts.

JEL Classification Codes : K12.

Özet

Sözleşmelerin kurulmasında egemen olan öneri (icap) ve kabul ile oluşan ve tarafların karşılıklı müzakereleri neticesinde gerçekleşen bireysel sözleşme anlayışı bu gün artık terk edilmektedir. Bu sözleşmelerin yerini, içeriğini genel işlem şartlarının oluşturduğu kütle ya da formüler sözleşme denilen sözleşmeler almaktadır.

Türk Borçlar Hukukunda genel işlem koşullarını düzenleyen genel bir hüküm yoktur. Ancak Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun' a 2003 yılında eklenen bir madde ile sözleşmelerdeki haksız şartlar hüküm altına alınmıştır. Bunun yanı sıra Türk Borçlar Kanunu' nun çağdaştırılması düşüncesiyle yapılan çalışmalar neticesinde bir Borçlar Kanunu Tasarısı hazırlanmış ve bu tasarıda 6 madde halinde genel işlem koşullarına ilişkin düzenlemeye yer verilmiştir. Makalede getirilen bu yenilikler ele alınmıştır.

Anahtar Sözcükler : Borçlar Kanunu Tasarısı, Genel İşlem Koşulları, Sözleşmelerin Kurulması, Sözleşmelerdeki Haksız Şartlar.

1. Giriş

Borçlar hukukunun konusunu borç ilişkileri oluşturur. Borç ilişkilerinin en önemli kaynaklarından olan hukuki işlemlerin günlük yaşamımızdaki en çok karşılaşılan türü ise sözleşmelerdir. Borçlar hukuku bu anlamda” bireysel sözleşme” olarak adlandırılan, tarafların karşılıklı olarak ilettikleri icap (öneri) ve kabul beyanlarının uyuşmasıyla meydana gelen sözleşme modelini esas almış (Kocayusufpaşaoğlu, 1993; karş. Bucher: 1988, 152; Medicus 2002, 152) ve yüz yıl öncesinin egemen anlayışına uygun olarak Borçlar Kanunu’ nun 1. ve devamı maddelerinde düzenlemiştir. Ancak günümüzde, sözünü ettiğimiz “bireysel sözleşme modeli” nin yerini “kütle” ya da “formüller” sözleşme olarak adlandırılan sözleşmeler almaya başlamıştır. Özellikle bankacılık, sigortacılık, taşıma gibi alanlarda, aynı konulara ilişkin pek çok kimse ile ileride yapılması planlanan sözleşmelerin içeriği, önceden tek taraflı olarak bu gibi kurumlarca hazırlanmakta ve bireysel sözleşme modelinde gerçekleştiği varsayılan müzakerelere olanak tanımaksızın sözleşmenin karşı tarafının önüne konulmaktadır (Kocayusufpaşaoğlu, 1993: 193).

Yukarıda kısaca açıklamaya çalıştığımız genel işlem koşulları, girişimcinin ileride kurmayı düşündüğü ve işletmesinin uğraş alanına giren sözleşmelerin içeriklerini, önceden ve tek yanlı olarak belirlemesi anlamına gelir. Girişimcinin, her yönüyle kendisini güvence altına aldığı ve hemen bütün olasılıklar düşünülerek uzman hukukçulara hazırlattığı bu tür işlem koşulları, onu, gelecekteki sözleşmesine karşı güçlü bir konuma getirir.(Akman, 1979: 15). Bu tür sözleşmeler, yasa benzeri cümlelerle donatılmışlardır (Tekinay, Akman, Burcuoğlu ve Altop, 1993: 56; Tandoğan, 1977: 25). Buna karşılık öğretide belirtildiği gibi (Akman: 1979, 14; Eren, 1998; 205; Gauch ve Schluep, 1995: 204; Bucher, 1988: 153) genel işlem koşulları, ne kanunlar gibi objektif ne de kendine özgü bir hukuk kaynağıdır. Belirlenen şartlar ancak tarafların bunları bilerek ve isteyerek sözleşmeye soktukları takdirde bağlayıcı bir hüküm ifade eder.

Özellikle çok sayıda kimse ile sözleşme yapan kişi ve kuruluşların, her bir sözleşmenin kuruluşunda, kurulacak sözleşme koşullarının karşı tarafla görüşülmesinin getireceği zaman kaybı, sözleşmelerde yer alması gereken bir takım hükümlerin unutulma olasılığı ve iyi bir biçimde kaleme alınamaması tehlikesinin varlığı, öğretide belirtildiği gibi (Kocayusufpaşaoğlu, 1995; Eren: 1998, 204) genel işlem koşullarının varlığını kabulü zorunlu kılan nedenler olarak sayılmaktadır. Bu aşamada yapılacak şeyin ise, genel işlem koşullarına dayalı bireysel sözleşmelerin daha sıkı bir biçimde denetim altına alınması ve zayıf durumdaki karşı tarafın daha iyi biçimde korunmasından ibaret olduğu düşüncesi haklı ve geçerli bir gerekçe olarak ortaya çıkmaktadır. Ancak bu koruma ve kayırma, tarafların her ikisinin de konularında uzman tacir veya ticari işletme olduğu durumlarda değil, ancak taraflardan birinin tacir veya işletme olmasına karşılık diğer tarafı müşteri ya da tüketicinin oluşturduğu hallerde özgü olarak gerçekleşecektir (Kocayusufpaşaoğlu, 1993: 195). Tarafların özgür iradesine bağlı olarak ortaya çıkan sözleşmeler, tarafların yasası niteliğindedir ve hukuk sistemimize egemen irade özerkliği ilkesi nedeniyle taraflar

arasında tamamen bağlayıcıdır. Bu çerçevede sözleşme özgürlüğü ve irade özerkliği ilkesinin tezahürünü engelleyen durumların yokluğu halinde, tüm sözleşmeler için aranan sözleşme içeriğinin hukuka uygun olması unsuru gerçekleşmiş sayılacak, buna uymayan sözleşme içeriği “dayatmaları” halinde ise genel işlem şartlarının içerik denetimi yoluyla sözleşme adaletinin gerçekleştirilmesi sağlanacaktır.

2. Genel İşlem Şartları ile Sözleşme Özgürlüğü ve Sözleşme Adaleti İlkeleri Arasındaki İlişki

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

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

3. Genel İşlem Koşullarının Denetlenmesi

Yukarıda değindiğimiz gibi, sözleşme adaletinin gerçekleştirilmesinin bir yolu da sözleşmede yer alan genel işlem koşullarının denetlenmesinden geçmektedir. Hukukumuzda ise bu konu henüz genel bir düzenleme ile ele alınmamıştır. Buna karşılık Borçlar Kanunu’ nun tümüyle gözden geçirilmesi ve güncelleştirilmesi amacıyla Adalet Bakanlığı’ nca oluşturulan komisyon tarafından bu husus adalet ve hakkaniyet düşünceleri etrafında ele alınarak yeni bir tasarı ortaya çıkarılmış ancak henüz yasalaşmamıştır. Bu konudaki mevcut en önemli düzenleme ise aşağıda da yer verilecek olan 4077 Sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun’ da 4822 Sayılı Kanun’ la yapılan değişiklikle eklenen “Sözleşmelerdeki Haksız Şartlar” başlığını taşıyan 6. maddesidir. Bu hükmün dahi

yer almadığı daha önceki dönemlerde ise Medeni Kanun’ un 2. maddesinde yer alan “dürüstlük kuralı” nın dışında, küçük harflerle, çok sık bir şekilde satır aralarındaki boşluk küçültülmüş ve özellikle basımevi tarafından silik bir biçimde yazılmış genel işlem koşullarına karşı sözleşmenin diğer yanını koruyabilecek önemli bir araç olarak Türk Ticaret Kanunu’ nun 1266/II madde hükmünde yer alan düzenleme gösterilmekteydi (Hatemi, Serozanve Arpacı, 1992: 564; Tekinay, Akman, Burcuoğlu ve Altop, 1993: 158). Bu hükme göre sigorta poliçesinde yer alan genel koşulların “zahmetsizce okunabilir” olması gerekmektedir. Bu düzenlemenin bütün genel işlem koşulları için geçerli olması gerektiği kabul edilir.

Yüksek Mahkeme kararları ile de yukarıda anlatılanlar değerlendirilmekte ve mevzuatta yer alan söz konusu eksiklikler giderilmeye çalışılmaktadır. Yargıtay, 3. Hukuk Dairesi’ nin 2.6.1998 tarih ve 4263/6098 (YKD 1998, s. 1140, 1141) sayılı kararında:

“Prensip olarak Türk Hukukunda genel işlem şartlarının (veya iltihaki sözleşmenin) önceden idari kontrolünün veya sonradan yargısal kontrolünün yapılmasını öngören bir yasal düzenleme mevcut değildir. Bu durumda genel işlem şartlarındaki (GİŞ) kayıtların kontrolü ancak, dava halinde özellikle kayıtların yorumu, tamamlanması ve değiştirilmesi veya geçersiz sayılması hâkimin görevine dâhil olmaktadır. Gerek ülkemizde, gerek Alman ve İsviçre Mahkeme içtihatları ile bilimsel öğretisinde genel işlem koşullarının (veya iltihaki sözleşmelerin) uyumsuzluk halinde hâkim tarafından kontrolünde, açık olmayan kayıtların metni kaleme alan aleyhine yorumlanacağı, alışılmamış kayıtların geçersiz, şaşırtıcı kayıtların ise sözleşmenin içeriğinden dahi sayılmayacağı, münferit sözleşmedeki hükümlere aykırı olan kayıtların uygulanmayacağı, kişilik haklarını sınırlayan kayıtların ise hükümsüz olacağı ilkeleri geliştirilmiş ve uygulanmıştır.”

denmek suretiyle hukukumuzda ve özellikle Batılı hukuklarda gerçekleşen gelişmeler dikkate alınmaktadır. Alman Anayasa Mahkemesi’ nin (Bundesverfassungsgericht) 19.10.1993 tarihinde verdiği bir kararda da taraflardan birisine alışılmadık bir biçimde ağır yük getiren ve yapısal anlamda eşitsiz pazarlık gücünün sonucu olarak ortaya çıkan sözleşmelerin içeriklerinin denetlenmesi, böylece sözleşmedeki dengenin zarar görmesi engellenerek maddi anlamda irade özerkliğinin gerçekleştirilip sözleşmenin geçerliliğinin sağlanması gerekliliği vurgulanmıştır (Fuchs, 1994: 329, dn. 60).

4. Borçlar Kanunu Tasarısında Genel İşlem Koşulları ile İlgili Olarak Getirilen Düzenlemeler

4.1. Genel İşlem Koşullarının Tanımı

Yeni Borçlar Kanunu Tasarısında 20. madde ile ise yeni bir hüküm getirilerek

genel işlem koşulları alanında hukukumuzda var olan pozitif dayanak eksikliği giderilmeye alınmaktadır. Madde şu şekildedir:

“E. Genel işlem koşulları

I. Genel olarak

Madde 20- Genel işlem koşulları, bir sözleşme yapılırken düzenleyenin, ileride çok sayıdaki benzer sözleşmede kullanmak amacıyla, önceden, tek başına hazırlayarak karşı tarafa sunduğu sözleşme hükümleridir. Bu koşulların, sözleşme metninde veya ekinde yer alması, kapsamı, yazı türü ve şekli önem taşımaz.

Aynı amaçla düzenlenen sözleşmelerin metinlerinin özdeş olmaması, bu sözleşmelerin içerdiği hükümlerin, genel işlem koşulu sayılmasını engellemez.

Genel işlem koşulları içeren sözleşmeye veya ayrı bir sözleşmeye konulan bu koşulların her birinin tartışılarak kabul edildiğine ilişkin kayıtlar, onları genel işlem koşulu olmaktan çıkarmaz.

Genel işlem koşullarıyla ilgili hükümler, imtiyaz suretiyle verilen hizmetleri yürütmekte olan kişi ve kuruluşların hazırladıkları sözleşmelere de, niteliklerine bakılmaksızın uygulanır.”

Tasarıda genel işlem koşulları ile ilgili olarak özellikle öğretilde ileri sürülen ve mahkeme kararları ile de desteklenen görüşler çerçevesinde bir düzenleme yapıldığı dikkat çekmektedir. Gerçekten var olan büyük bir boşluğu doldurma görevini yerine getirecek olan bu düzenlemeler sayesinde, varlık sebepleri adaleti gerçekleştirmek olan yargıçların var olan hukuk kurallarını uygulamak konusundaki görevlerini yerine getirmekte ve sözleşmelerin güçsüz yanını oluşturan kişilerin (müşteriler, tüketiciler) korunması alanında büyük bir adım atılmış olacaktır. Söz konusu tasarının gerekçesinde yazımızın başında belirtmeye çalıştığımız hususlar şu şekilde formüle edilerek açıklanmaktadır:

“Borçlar hukukunun temelini bireysel sözleşme modeli oluşturmaktadır. Bireysel sözleşme denilince, Borçlar Kanunu’ nun 1. ve devamı maddeleri anlamında öneri, karşı öneri ve kabul gibi en sonunda irade açıklamalarının uygunluğu ve uyuşması sağlanıncaya kadar, sözleşmenin her hükümünün tartışma ve pazarlık konusu yapıldığı sözleşmeler anlaşılır. Ancak, çağımızın sosyal ve ekonomik gelişimleri, kitlelere yönelik hizmet gereksinimini yaratmış ve bunlar için üretim zorunluluğu doğurmuştur. Buna bağlı olarak, bireysel sözleşme modeli yanında, yeni bir sözleşme modeli ortaya çıkmıştır. Bankalar, sigorta şirketleri, seyahat ve taşıma işletmeleri, dayanıklı tüketim malları üretimi ve pazarlaması yapan girişimciler, bireysel sözleşmenin

kurulmasından önce soyut ve tek yanlı olarak kaleme alınmış sözleşme koşulları hazırlamakta, bunlarla gelecekte kurulacak belirsiz sayıda, ancak aynı şekil ve tipteki hukukî işlemleri düzenlemektedirler. Önceden hazırlanan tipik sözleşme koşulları için genel işlem koşulları terimi kullanılmakta; bu tür sözleşmelere, “tip sözleşme”, “kitle sözleşme”, “katılmalı sözleşme” ya da “formüler sözleşme” denilmektedir. Kitlelere yönelik bu sözleşmelerde, sözleşmenin kurulmasına ilişkin görüşmeler ve pazarlıklar yapılması söz konusu değildir. Hatta çoğu zaman fiyat konusu bile tarifelerle belirlenmekte ve pazarlık dışı bırakılmaktadır. Girişimci karşısında sözleşmenin diğer tarafı, ya kendisine dayatılan koşullarla sözleşmeyi kuracak ya da söz konusu sözleşmenin içerdiği edim veya hizmetten vazgeçmek zorunda kalacaktır. Başka bir ifadeyle, birey önüne konulan metin karşısında, sadece “evet” ya da “hayır” diyebilecek, buna karşılık, “evet, ama” seçeneğinden yoksun olacaktır. Hizmet ya da edimden hiç yararlanmamanın söz konusu olmaması ve “evet, ama” deme olanağı bulunmaması karşısında, bireyin bu tür sözleşmelerin uygulanmasında kanunla korunması zorunluluğu ortadadır. Tasarıda, genel işlem koşullarının tâbi olduğu geçerlilik kuralları, bunlara aykırılığın yaptırımları ve genel işlem koşullarının yorumlanması gibi konuların açıklığa kavuşturulması amacıyla, bütün sözleşmeleri kapsayacak emredici genel hükümler şeklinde düzenlenmesi zorunlu görülmüştür.”

Gerekçede de belirtildiği gibi getirilecek düzenlemeler emredici niteliktedir. Buna bağlı olarak, kira sözleşmelerinde kiracının, iş sözleşmelerinde işçinin, tüketici sözleşmelerinde tüketicinin korunması amacıyla getirilmiş hükümlere benzer şekilde, sözleşmedeki haksız şartlara karşı da sözleşmenin güçsüz tarafını oluşturan kişilerin korunması gerçekleştirilmiş sayılacaktır.

4.2. Genel İşlem Koşullarının Bireysel Sözleşmeye Dâhil Olması

Tasarıdaki “yazılmamış sayılma” başlığını taşıyan 21. maddenin birinci fıkrası gereğince “Karşı tarafın menfaatine aykırı genel işlem koşullarının sözleşmenin kapsamına girmesi, sözleşmenin yapılması sırasında düzenleyenin karşı tarafa, bu koşulların varlığı hakkında açıkça bilgi verip, bunların içeriğini öğrenme olanağı sağlamasına ve karşı tarafın da bu koşulları kabul etmesine bağlıdır. Aksi takdirde, genel işlem koşulları yazılmamış” sayılacaktır. Bu husus genel işlem koşullarının yargısal denetimi ile ilgili bir meseledir. (Kocayusufpaşaoğlu, 1993: 197). Ancak yargısal denetimin yapılabilmesi için de sözü edilen koşulların öncelikle bireysel sözleşmenin içeriğine girmiş olması gerekir. Kocayusufpaşaoğlu’ nun (1993: 196) anlatımıyla, genel işlem koşulları, kulübede bekleyen yedek oyuncu gibidir: Teknik direktörün direktifi ve hakemin izni olmadan sahaya giremez. Genel İşlem koşulları da Tasarıda belirtildiği gibi” sözleşmenin yapılması sırasında düzenleyenin karşı tarafa, bu koşulların varlığı hakkında açıkça bilgi verip, bunların içeriğini öğrenme olanağı sağlamasına ve karşı tarafın da bu koşulları kabul

etmesine bağlı” olarak bireysel sözleşmenin içeriğine dâhil olacaktır.

Söz konusu maddenin ikinci fıkrasında da “sözleşmenin niteliğine ve işin özelliğine yabancı olan genel işlem koşulları da yazılmamış sayılır” denilerek öğretilde (örn. Medicus, 2002: 162; Akman, 1979: 16; Tekinay, Akman, Burcuoğlu ve Altop, 1993: 162; Bucher, 1988: 156) ve mahkeme kararlarında (bkz. yukarıda anılan Yargıtay, 3.HD’ nin 2.6.1998, 4263/6098 kararı) olağan dışı (beklenilmeyen, überraschend) kayıtlar olarak nitelendirilen koşulların sözleşmeye dâhil edilmeyeceği ifade edilmiştir. Yeri gelmişken yine Kocayusufoğlu’nun (1993: 200) verdiği bir örnekle konunun açıklanmasını kolaylaştıralım:

“Bir New York mahkemesi kararına konu olan olay hayli ilginçtir: Almanya’ da ikamet eden, Almancadan başka dil bilmeyen bir kadının, Amerika Birleşik Devletleri’ ne gidip dönmek üzere yaptığı bir seyahatle ilgili sözleşmede İngilizce olarak kaleme alınmış çok maddeli genel işlem şartları yer alıyor ve bunlar çıkacak ihtilaflarda yetkili mahkeme olarak Amerikan mahkemelerini gösteriyordu. New York Mahkemesi yerinde olarak bu hükmün uygulanmasını reddetmiştir. Öyle sanıyoruz ki, bu olayda, yetkili mahkeme kaydının olağan dışı niteliği bir yana, karşı tarafa bilmediği bir dilde yazılan genel işlem şartlarını öğrenme imkânının verilmediği, bu sebeple de bunların bireysel sözleşmeye girmediği rahatlıkla söylenebilir.”

Buna bağlı olarak sözleşmenin yazılmamış sayılan genel işlem koşulları dışındaki hükümleri geçerliliğini koruyacaktır (md. 22/I). Tasarıda aynı zamanda bu durumda düzenleyenin, yazılmamış sayılan koşullar olmasaydı diğer hükümlerle sözleşmeyi yapmayacak olduğunu ileri süremeyeceği (md. 22/II) belirtilmiştir. Böylece sözleşme hükümlerinin bir kısmının hukuka aykırı olması nedeniyle kısmi butlan yerine sözleşmenin tamamının batıl olması sonucunu doğuran mevcut Borçlar Kanunu’ nun, (Tasarıda da sadeleştirilerek 27/II maddede aynen yer verilen) 20/II hükmünde yer alan “Akdin muhtevi olduğu şartlardan bir kısmının butlanı akdi iptal etmeyip yalnız şart lağv olunur. Fakat bunlar olmaksızın akdin yapılmayacağı meczum bulunduğu takdirde, akitler tamamıyla batıl addolunur” kuralından ayrı kalınarak sözleşmenin yazılmamış sayılanlar dışında geçerli olarak ayakta tutulması amaçlanmıştır.

4.3. Genel İşlem Koşullarının Yorumlanması

Genel işlem koşullarında yer alan bir hükmün, açık ve anlaşılır olmadığı veya birden çok anlama gelmesi halinde, düzenleyenin aleyhine ve karşı tarafın lehine yorumlanacağı, Tasarının 22. maddesinde belirtilmiştir. Bu düzenleme de, hükmün amacı hakkında diğer yorum araçları ile bir sonuca varılamadığı, kuşku ve duraksamalar sürdüğü takdirde, sözleşmeyi kaleme alan taraf aleyhine olan anlama üstünlük tanınması kuralının (in dubio contra stipulatorem) bir görünümü biçimindedir. (Kocayusufoğlu, 1993: 200). Öğretilde belirtildiği gibi yorum, güven ilkesi gereğince her olay için ayrı ayrı

değerlendirilerek gerçekleştirilmelidir. Alman Hukukundan ayrı olarak İsviçre Hukukunda nesnel (objektif) bir yorum biçimi aranmamaktadır (Bucher, 1988: 159; Kocayusufoğlu, 1993: 200).

Bu maddenin gerekçesinde de şöyle denilmiştir:

“...Maddeye göre, açık ve anlaşılır olmayan veya birden çok anlama gelen genel işlem koşulları, düzenleyenin aleyhine ve diğer tarafın lehine yorumlanır. Bu esaslar, 4721 Sayılı Türk Medenî Kanunu’ nun ikinci maddesinde öngörülen dürüstlük kurallarının, genel işlem koşullarının yorumlanması bakımından özel bir uygulama alanı oluşturur. Gerçekten, düzenleyenden, sözleşme koşullarını dürüstlük kurallarının gerektirdiği önemi vererek hazırlaması beklenir. Sözleşmede açık olmayan veya duraksamaya neden olan noktalar, düzenleyen aleyhine yorumlanacaktır. Sözleşme hükümlerinin düzenleyen aleyhine yorumlanması için, düzenleyenin o sözleşme bakımından uzman olması da gerekmez. Aksine bir çözüm tarzı, bir genel hukuk ilkesi olan, çelişkili davranma yasağına aykırı düşer. Sonuç olarak, bu tür genel işlem koşulları daima diğer taraf lehine yorumlanır.”

4.4. Sözleşme Koşullarının Tek Taraflı Değiştirilmesini Sağlayacak Koşulların Yasak Olması

Tasarının “değiştirme yasağı” başlığını taşıyan 24. maddesinde genel işlem koşullarının bulunduğu bir sözleşmede veya ayrı bir sözleşmede yer alan ve düzenleyene tek yanlı olarak karşı taraf aleyhine genel işlem koşulları içeren sözleşmenin bir hükmünü değiştirme ya da yeni düzenleme getirme yetkisi veren kayıtların geçersiz olduğu belirtilmiştir. Bu düzenleme ile ilgili madde gerekçesinde getirilmek istenen hükmün, anlamı ve uygulamadaki hangi gereksinimi gidereceği şu şekilde açıklanmaktadır: “Genel işlem koşullarının, düzenleyen tarafından tek yanlı ve önceden hazırlanmış olması, bunların Tasarının 21. maddesinin birinci fıkrası uyarınca sözleşmenin kapsamına girmesi, bu sözleşmenin düzenleyen tarafından tek yanlı olarak değiştirebileceği anlamına gelmez.” Ancak, uygulamada genel işlem koşulları içinde, bu koşulların tamamının veya bir kısmının değiştirilmesi konusunda düzenleyene yetki verildiği görülmektedir. Madde ile kendisinde böyle bir yetkiyi saklı tutmuş olsa bile, düzenleyenin bu yetkisine dayanarak, sözleşmeyi tek yanlı, yani dilediği gibi değiştirme ya da yeni düzenleme yapma yolu kapatılmış ve bu tür kayıtların geçersizliği hükme bağlanmıştır.

Bu tür düzenlemeler de, hukukumuza yabancı değildir. 4077 Sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun’ un 6. ve 6/A maddelerinde de sözleşmedeki haksız şartlara ilişkin düzenlemeyle tüketicileri koruyucu nitelikte benzer hükümlere yer verilmiştir. Aynı Kanun’ un tüketici kredisine ilişkin 10.u maddesinde, sözleşmede öngörülen kredi koşullarının sözleşme süresi içinde tüketici aleyhine değiştirilemeyeceği öngörülmüştür.

Uygulamada, hemen hemen bütün tip sözleşmelerde, düzenleyenlere, böyle bir yetkinin verilmiş olduğu ve uyumsuzluk hâlinde bu düzenlemelere geçerlilik tanındığı göz önünde tutulduğunda, bu madde hükmünün önemi kendiliğinden anlaşılır.

Maddedeki geçersizlik, sadece düzenleyen lehine, diğer taraf aleyhine olan değişiklik ya da yeni düzenleme yapma yetkisi veren genel işlem koşullarına ilişkindir. Buna karşılık, diğer taraf lehine yapılacak değişiklik ya da yeni düzenlemelerin geçerliliği konusunda duraksamaya yer yoktur.

4.5. Dürüstlük Kurallarına Aykırı Koşulların Geçersizliği

Tasarının 25. maddesinde yer alan düzenlemeye göre genel işlem koşullarında yer alan hükümlerden, karşı tarafa dürüstlük kurallarına aykırı olarak zarar verici veya karşı tarafın durumunu ağırlaştırıcı nitelikte olanlar geçersiz olarak nitelendirilmiştir. Madde gerekçesinde de belirtildiği gibi getirilen bu düzenleme ile “ahlâka aykırılık ölçüsünde olmasa bile, öğretide dürüstlüğe aykırı olarak nitelendirilen bu tür davranışların genel işlem koşulları alanında da önlenmesi amaçlanmıştır. Burada söz konusu olan geçersizlik, kısmî geçersizliktir. Bu nedenle, geçersiz olan sözleşme koşulları dışındaki sözleşme hükümleri geçerliliklerini sürdürecek ve geçersiz sözleşme hükümleri yerine kanun hükümleri uygulanacaktır. Bu madde ile Alman Medenî Kanunu’ nun 307. paragrafı arasında benzerlik bulunmaktadır.”

Madde metninde ve gerekçede belirtilen hallere ilişkin bir koşulun bireysel sözleşmenin içeriğine dâhil olması durumunda, bu koşullar sanki hiç yer almamış gibi bir sonuç doğuracaktır. Bu gibi durumların neler olduğu ise açıkça sayılmayıp, genel olarak düzenlenmekle yetinilmiştir. Buna karşılık yukarıda da söz ettiğimiz gibi, Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun’ un 4822 Sayılı Yasa ile değişik “Sözleşmelerdeki Haksız Şartlar” başlığını taşıyan 6. maddesinde tüketici işlemleri (4077 Sayılı yasa md.3/h gereğince tüketici işlemi deyimi, mal veya hizmet piyasalarında tüketici ile satıcı- sağlayıcı arasında yapılan her türlü hukuki işlemi kapsar) açısından getirilen düzenlemelerle, satıcı veya sağlayıcının tüketiciyle müzakere etmeden, tek taraflı olarak sözleşmeye koyduğu, tarafların sözleşmeden doğan hak ve yükümlülüklerinde iyi niyet kuralına aykırı düşecek biçimde tüketici aleyhine dengesizliğe neden olan sözleşme koşulları “haksız şart” olarak nitelendirmekte ve tüketici sözleşmelerindeki haksız şartların bağlayıcı olmadığı hükmünü getirmektedir. Bu düzenlemede haksız şart olarak nitelendirilen durumlar için belirlenen yaptırımla Tasarının 25. maddesinde belirtilen koşullara uygulanacak yaptırım arasında fark yoktur. Her ikisinde de o koşul hiç koyulmamış gibi hüküm doğuracaktır. Bu belirtilenlerin dışında sözleşmelerdeki haksız şart olarak nitelendirilmesi gereken hususlara ilişkin olarak 13.06.2003 tarih ve 25137 Sayılı Resmi gazetede yayımlanan Tüketici Sözleşmelerindeki Haksız Şartlar Hakkında Yönetmelik’ e eklenen bir ek ile yol gösterici nitelikte bazı örnekler verilmiştir. Aşağıda belirtilen bu ek’ e yer verilmiştir:

EK: Beşinci Maddenin Son Fıkrasında Anılan Türden Haksız Şartlar

- a) Aşağıda yer alan sonuçları hedefleyen veya bu sonuçları doğuran şartlar haksız şarttır:
 - 1) Tüketicinin, satıcı, sağlayıcı veya kredi verenin yapma veya yapmama şeklinde bir fiili sonucu hayatını kaybetmesi veya maddi zarara uğraması halinde, satıcı, sağlayıcı veya kredi verenin yasal sorumluluğunu kaldıran veya sınırlayan şartlar,
 - 2) Satıcı, sağlayıcı veya kredi verenin sözleşmeden kaynaklanan yükümlülüklerinden birisini kısmen veya tamamen ifa etmemesi veya ayıplı ifa etmesi halinde, tüketicinin satıcı, sağlayıcı veya kredi verene veya bir üçüncü şahsa yöneltebileceği taleplerini, herhangi bir alacağını satıcı, sağlayıcı veya kredi verene karşı var olan bir borcuyla takas etme hakkı dâhil, bertaraf eden ya da ölçüsüz şekilde sınırlayan şartlar,
 - 3) Satıcı, sağlayıcı veya kredi verenin, sadece kendisi tarafından belirlenen koşullarda edimini ifa edeceği, buna karşılık tüketicinin her halde ifa ile yükümlü tutulduğu şartlar,
 - 4) Tüketicinin sözleşmeyi kurmaktan veya ifa etmekten vazgeçmesi hallerinde satıcı, sağlayıcı veya kredi verene, tüketicinin kendisine ödediği bedeli muhafaza etme hakkı tanıyan, ancak satıcı, sağlayıcı veya kredi verenin aynı türden davranışları için tüketiciye benzer bir tazminat hakkı tanımayan şartlar,
 - 5) Yükümlülüklerini yerine getirmeyen tüketiciyi, ölçüsüz derecede yüksek bir tazminatla mükellef kılan şartlar,
 - 6) Satıcı, sağlayıcı veya kredi verene sözleşmeyi özgürce fesh etme hakkı tanıyan, ancak tüketiciye aynı hakkı vermeyen şartlar ile satıcı, sağlayıcı veya kredi verene fesih hakkını kullanmasına rağmen, henüz ifa etmediği edimler karşılığı almış olduklarını muhafaza etme hakkı veren şartlar,
 - 7) Satıcı, sağlayıcı veya kredi verene haklı sebeplerin varlığı dışında süresiz bir sözleşmeyi her hangi bir uyarıda bulunmaksızın fesh etme hakkı tanıyan şartlar,
 - 8) Süreli bir sözleşmenin, tüketicinin aksine bir beyanı olmaması halinde kendiliğinden uzatılmış sayılacağını öngören ve tüketicinin sözleşmeyi uzatmama yönündeki iradesini beyan etmesi için sözleşmenin sona ereceği

tarihten aşırı derecede uzak bir tarih saptayan şartlar,

- 9) Tüketicinin, sözleşmenin kurulmasından önce fiilen bilgi sahibi olamayacağı sözleşme şartlarını, aksi ispat edilemeyecek şekilde kabul ettiğini gösteren şartlar,
- 10) Satıcı, sağlayıcı veya kredi verenin sözleşme şartlarını tek taraflı olarak ve sözleşmede belirlenmiş olan önemli sebeplerden bir olmaksızın değiştirebileceğine ilişkin şartlar,
- 11) Satıcı, sağlayıcı veya kredi verenin, teslim edilecek olan malın veya ifa edilecek olan hizmetin niteliklerini tek taraflı olarak ve haklı bir sebep olmaksızın değiştirebileceğine ilişkin şartlar,
- 12) Satıcı, sağlayıcı veya kredi verenin, semeni, ifa anında tespit edeceğini veya yükseltebileceğini öngören ve tüketiciye nihai fiyatın, sözleşmenin kurulması anında tespit edilen fiyata nazaran çok yüksek olması halinde sözleşmeden dönme hakkı tanımayan şartlar,
- 13) Satıcı, sağlayıcı veya kredi verene, teslim edilen malın veya ifa edilen hizmetin sözleşme koşullarına uygun olup olmadığını tespit etme hakkı veya bir sözleşme şartının nasıl yorumlanacağı konusunda münhasır yetki veren şartlar,
- 14) Satıcı, sağlayıcı veya kredi verenin temsilcileri tarafından üstlenilen sorumlulukları yerine getirme yükümlülüğünü sınırlandıran veya bu yükümlülüğü belli bir şekil şartına uyulmuş olmasına bağlayan şartlar,
- 15) Satıcı, sağlayıcı veya kredi verenin yükümlülüklerini yerine getirmemesine rağmen tüketicinin bütün yükümlülüklerini yerine getirmek zorunda olduğuna ilişkin şartlar,
- 16) Satıcı, sağlayıcı veya kredi verene, tüketici açısından teminatların azalması sonucunu doğuracak olmasına rağmen, tüketicinin onayını almadan, sözleşme ilişkisini devretme hakkı veren şartlar,
- 17) Tüketicinin mahkemeye gitme veya başka başvuru yollarını kullanma imkânını ortadan kaldıran veya sınırlandıran, özellikle onun hukuki düzenlemelerde öngörülmemiş bir hakeme müracaatını öngören, gösterebileceği delilleri ölçüsüz derecede sınırlandıran veya mevcut hukuki düzen uyarınca diğer tarafta olan ispat külfetini ona yükleyen şartlar.

b) (7), (10) ve (12) alt bentlerin uygulama alanı:

- 1) (Yedinci alt bent,) finans hizmetleri ifa edenlere süresiz bir sözleşmeyi tek taraflı ve önemli bir sebebin varlığı halinde süre vermeksizin feshetme hakkını tanıyan şartlara engel değildir, yeter ki sağlayıcının, bu durumdan tüketiciyi derhal haberdar etme yükümlülüğü bulunsun.
- 2) (Onuncu alt bent,) finans hizmeti ifa edenlere, tüketici tarafından ödenecek veya tüketiciye ödenecek faiz oranlarını veya finans hizmetlerinin diğer bütün masraflarının bedelini haklı sebeplerin varlığı halinde önceden bildirmeksizin değiştirme hakkı veren şartlara engel değildir. Yeter ki sağlayıcının, bu durumdan tüketiciyi derhal haberdar etme yükümlülüğü ve tüketicinin sözleşmeyi derhal feshetme hakkı bulunsun.

Onuncu alt bent ayrıca, meslek sahibine, süresiz bir sözleşmenin hükümlerini tek taraflı olarak değiştirme hakkı tanıyan şartlara engel değildir, yeter ki sağlayıcının bu durumdan tüketiciyi vaktinde haberdar etme yükümlülüğü ve tüketicinin sözleşmeyi feshetme hakkı bulunsun.

- 3) (7), (10) ve (12) alt bentler aşağıdaki işlemlere uygulanmazlar:
 - Fiyatı borsa kotasyonuna veya endeksine veya sermaye piyasasındaki kur oynamalarına bağlı olarak, sağlayıcının müdahalesi olmaksızın değişebilen menkul kıymet, finansal araç veya diğer mal ve hizmetlere ilişkin işlemlere.
 - Yabancı paranın alımına veya satımına, yabancı para değeri üzerinden seyahat çekleri veya milletlerarası posta havaalelerine.
- 4) (Onikinci alt bent,) hukuka uygun olmaları ve fiyat değişikliği yönteminin içinde açıkça tanımlanmış olması koşuluyla fiyat endeksi şartlarına engel değildir.

5. Sonuç

Hep vurgulandığı gibi, zamanın değişmesi ve çağın gerekleri yaşanan ilişkilerde var olan anlayışın da değişmesi sonucunu doğuruyor. Hukuk kuralları da doğal olarak bundan nasibini alıyor. Bu bağlamda geçen yüzyılın egemen anlayışları ile günümüzde yer alan hukuksal ilişkilerin doğurduğu sorunların çözülmesi mümkün olmuyor. Metin içinde de söz etmeye çalıştığımız gibi, zorlu pazarlıkların, karşılıklı alıp vermelerin, biraz senden, biraz benden yaklaşımının doğurduğu sözleşmelerin yerini dayatmacı, “ya al ya terk et” bakışı almaya başlamıştır. Bunun sonucunda da sözleşme mekanizmasının esasını oluşturan sözleşme adaletinin ortadan kalktığı, sonuç olarak da sözleşmeyi kurmaya yönelik asli unsur olan iradenin ortadan kaldırılması tehlikesi ortaya çıkmıştır. Bu tehlikenin önemli unsurlarından birisini de, gelişen teknolojinin ortaya çıkardığı, sofistike, bir o kadar da tehlikeli, ama kullanmadan da edemediğimiz (otomobil!) sanayi ürünleri

gibi, endüstriyel sözleşmeler oluşturmaktadır. Bunlar içlerinde barındırdıkları genel işlem şartları sayesinde, karşı tarafı (tüketiciyi, müşteriye) kısıktırak bağlamakta, tamamen bunları düzenleyen emrine amade köleler niteliğine çevirmektedir.

İşte sosyal hukuk devletin görevi bu noktada ortaya çıkmaktadır: Bu tür koşulların dayatılmasını, tek taraflı olarak belirlenmesini, içinde türlü tehlikeler barındırmasını önleyici tedbirleri almak! Türk Borçlar Kanunu tasarısı ve yukarıda yapılan açıklamalar doğrultusunda bu tasarının genel işlem koşulları ile ilgili hükümleri bu alanda önemli bir adım olarak belirlemektedir. Ancak epeyce gecikmiştir. Biraz daha beklemeye de vatandaşın dayanma gücü yetmeyebilir. O zamana kadar mahkemeler, sözleşme adaletini bozan çarpık genel işlem koşulları ile savaşım amacıyla, var olan kuralları dürüstlük kuralı ve hakkaniyet ilkesi doğrultusunda elekten geçirmeye devam edecektir.

Kaynakça

- Akman S.G. (1979), *Genel İşlem Şartları*, Yargı, 1979/35, 13–18.
- Bucher, E. (1988), *Schweizerisches Obligationenrecht, Allgemeiner Teil, 3. erweiterte Auflage*, Schultess Polygraphischer Verlag, Zürich.
- Eren, F. (1998), *Borçlar Hukuku*, 6. Bası, Beta Yayını, İstanbul.
- Fuchs, A. (1996), *Zur Disponibilität gesetzlicher Widerrufsrechte im Privatrecht*, AcP 196 (1996), 313-394.
- Gauch, P. ve Schluep W. (1995), *Schweizerisches Obligationenrecht, Allgemeiner Teil, Band I*, 6. Auflage, Schultess Polygraphischer Verlag, Zürich.
- Hatemi, H., Serozan, R., Arpacı, A. (1992), *Borçlar Hukuku*, Özel Bölüm, Filiz Kitabevi, İstanbul
- Kocayusufpaşaoğlu, N. (1993), *Borçlar Hukuku Genel Hükümler*, Birinci Cilt (Şu ana kadar yayınlanmış olan formlardan yararlanılmıştır), Filiz Kitabevi, İstanbul.
- Medicus, D. (2002), *Bürgerliches Recht*, 18., neubearbeitete Auflage, Carl Heymanns Verlag, Köln, Berlin, Bonn, München.
- Tandoğan, H. (1977), *Tüketicilerin Korunması ve Sözleşme Özgürlüğünün Bu Açıdan Sınırlandırılması*, Ankara.
- Tekinay, S.S., Akman G.S., Burcuoğlu, H., Altop, A. (1993), *Borçlar Hukuku*, Remzi Kitabevi, İstanbul.

Yazarlar Hakkında

Zuhal ERGEN

Çukurova Üniversitesi, İ.İ.B.F. Maliye Bölümü' nde öğretim görevlisi olarak çalışmaktadır. Temel uzmanlık alanı eğitim hizmetleri ve bu hizmetlerin kamusal finansman teknikleridir. E-mail: ezuhul@cu.edu.tr

Mustafa GÜMÜŞ

Sermaye Piyasası Kurulu'nda uzman olarak çalışmakta olup, Hacettepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Maliye Anabilim Dalı'nda doktora yapmaktadır. E-mail: mustafa.gumus@spk.gov.tr

M. Emin İNAL

Niğde Üniversitesi, İ.İ.B.F. İşletme Bölümü' nde yardımcı doçent olarak çalışmaktadır. E-mail: inal@nigde.edu.tr

Derviş TOPUZ

Niğde Üniversitesi, İ.İ.B.F. İşletme Bölümü' nde araştırma görevlisi olarak çalışmaktadır. E-mail: dervis_topuz@nigde.edu.tr

Okyay UÇAN

Niğde Üniversitesi, İ.İ.B.F. İşletme Bölümü' nde araştırma görevlisi olarak çalışmaktadır. İlgi alanları matematik, istatistik, ekonometri ve finansal şifrelemedir. E-mail: okyayu@hotmail.com & okyayu@nigde.edu.tr

Murat ŞEKER

İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, Maliye Bölümü' nde araştırma görevlisi olarak görev yapmaktadır. Akademik ilgi alanları kamu maliyesi, kamu borçları, vergi psikolojisi ve vergi sosyolojisidir. E-mail: mseker@istanbul.edu.tr

Vuslat US

T.C. Merkez Bankası' nın Araştırma Bölümünde görev yapmakta olup, Bilkent Üniversitesi ile Başkent Üniversitesi'nde ders vermektedir. E-mail: vuslat.us@tcmb.gov.tr

Vedat ACAR

Atılım Üniversitesi'nde öğretim görevlisi olarak çalışmaktadır. E-mail: vacar@atilim.edu.tr

Timuçin YALÇINKAYA

Dokuz Eylül Üniversitesi, İ.İ.B.F. İktisat Bölümü' nde araştırma görevlisi olarak görev yapmaktadır. E-mail: timucin.yalcinkaya@deu.edu.tr

Hürriyet OLGUN

T.C. Emekli Sandığı'nda başmüfettiş olarak görev yapmaktadır. E-mail: hurol@emekli.gov.tr

Çağlar ÖZEL

Hacettepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü' nde doçent olarak görev yapmaktadır. Uzmanlık alanları özel hukuk ve rekabet hukukudur. E-mail: cozel@hacettepe.edu.tr

About the Authors

Zuhal ERGEN

She is lecturer professor in Cukurova University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Public Finance. She is academically dealing with semi-public goods and their financing techniques, especially education. E-mail: ezuh@cu.edu.tr

Mustafa GUMUS

He is specialist in Capital Markets Board of Turkey; is also PhD student in Public Finance at Hacettepe University. E-Mail: mustafa.gumus@spk.gov.tr.

M. Emin INAL

He is assistant professor in Nigde University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Business Administration. E-mail: inal@nigde.edu.tr

Dervis TOPUZ

He is lecturer in Nigde University, Ulukisla Vocational School of Higher Education. E-mail: dervis_topuz@nigde.edu.tr

Okyay UCAN

He is research assistant in Nigde University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Business Administration. He is dealing with maths, statistics, econometrics and financial coding systems. E-mail: okyayu@hotmail.com& okyayu@nigde.edu.tr

Murat SEKER

He is research assistant in Istanbul University, Faculty of Economics, Department of Public Finance. He is academically dealing with public finance, public debts, tax psychology and tax sociology. E-mail: mseker@istanbul.edu.tr

Vuslat US

She is specialist at the Research Department of the Central Bank of Turkey. She is also instructor in Baskent and Bilkent Universities. E-mail: vuslat.us@tcmb.gov.tr

Vedat ACAR

He is lecturer professor in Atilim University. E-mail: vacar@atilim.edu.tr

Timucin YALCINKAYA

He is research assistant in Dokuz Eylul University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics. E-mail: timucin.yalcinkaya@deu.edu.tr

Hurriyet OLGUN

He is working as general inspector in T.C. Emekli Sandığı. E-mail: hurol@emekli.gov.tr

Çaglar OZEL

He is associate professor in Hacettepe University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Politics and Public Administration. He is academically dealing with private law and competition law. E-mail: cozel@hacettepe.edu.tr

YAZARLARA DUYURU

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

Yazılar üç kopya olarak aşağıdaki posta ya da elektronik posta adreslerinden birine gönderilebilir.

Posta Adresi:

Elektronik Posta Adresi:

2. Yazılar A4 boyutunda kağıdın bir yüzüne bir buçuk aralıkla, *Times New Roman* karakterinde, 12 punto ile ve 20 sayfayı geçmeyecek şekilde yazılmalıdır. Yazının posta ile gönderilmesi halinde Microsoft Windows Word ile 3.5"lik diskete ya da CD' e kaydedilmiş bir kopyasının da eklenmesi gerekmektedir.

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

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

5. Yazılarda yapılan atflara ilişkin dipnotlar yazının sonuna, kaynakçanın önüne eklenmelidir.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

NOTES FOR CONTRIBUTORS

1. Articles not published or submitted for publication elsewhere are accepted either in Turkish or English. Articles should be sent in three copies to:

(Posta adresi yazılacak)

or

(elektronik posta adresi yazılacak)

2. Manuscripts should be typed on one side of a A4 sized paper and should not exceed 30, 1,5-spaced pages with the *Times New Roman* 12-font character size. For mail posts, a copy on a floppy disk or CD-Rom in a *Microsoft Windows Word* file should be included.

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

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

5. Footnotes should be placed at the end of the text, before the References.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Other sources: Central Bank of the Republic of Turkey (2003), *Financial Stability*. Press Release. March 24. Ankara, <<http://www.tcmb.gov.tr>>.

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