

INSTITUTIONS DEVELOPMENT & ECONOMIC GROWTH



İsmail Şiriner
Zişan Yardım Kılıçkan

INSTITUTIONS DEVELOPMENT & ECONOMIC GROWTH

Edited By

İsmail Şiriner

Zişan Yardım Kılıçkan

Institutions, Development & Economic Growth

(Edited by: İsmail Şiriner, Zişan Yardım Kılıçkan)

IJOPEC
PUBLICATION
London ijopoc.co.uk Istanbul

IJOPEC Publication Limited

CRN:10806608
615 7 Baltimore Wharf
London E14 9EY
United Kingdom

www.ijopoc.co.uk

E-Mail: info@ijopoc.co.uk
Phone: (+44) 73 875 2361 (UK)
(+90) 488 217 4007 (Turkey)

Institutions, Development & Economic Growth

First Edition, September 2018
IJOPEC Publication No: 2018/32

ISBN: 978-1-912503-53-7

No part of this book may be reproduced, stored in a retrieval system, transmitted in any form or by any means electronically without author's permission. No responsibility is accepted for the accuracy of information contained in the text, illustrations or advertisements. The opinions expressed in these chapters are not necessarily those of the editors or publisher.

A catalogue record for this book is available from Nielsen Book Data, British Library and Google Books.

The publishing responsibilities of the chapters in this book belong to the authors.

Printed in London.

Composer:

Çelebi Şenel

Cover Illustrators designed by Freepik

CONTENTS

Introduction: Institutions, Development And Economic Growth.....5

PART I: FINANCE

1. EFFECTS OF REAL DEPRECIATIONS ON TURKISH MANUFACTURING INDUSTRY:
FINANCIAL CHANNEL11
Duygu Yolcu Karadam
2. THE ANALYSIS OF INDEBTEDNESS LEVEL DUE TO CREDIT CARDS
IN TURKISH HOUSEHOLDS23
Seval Mutlu Çamoğlu
3. FINANCIAL INCLUSION AND LEGAL GENDER DISCRIMINATION:
NEW EVIDENCE FROM DEVELOPING COUNTRIES.....37
Ekim Ayşe Özşuca

PART II: PUBLIC FINANCE

4. COMPARISON OF PRIVATIZATION IMPLEMENTATIONS IN TERMS OF
TAX INCOMES IN TURKEY (CORPORATE TAX AND INCOME TAX).....49
Zişan Yardım Kılıçkan, Rıdvan Karacan
5. THE PHARMACEUTICAL EXPENDITURES WITHIN PUBLIC EXPENDITURES
AND ITS IMPACT ON ECONOMIC GROWTH (1990-2016) / KAMU HARCAMALARI
İÇİNDE İLAÇ HARCAMALARININ YERİ VE EKONOMİK BÜYÜMEYE ETKİSİ (1990-2016).....61
Begüm Erdil Şahin
6. DO INCREASES IN PUBLIC DEBT BURDEN REDUCE ECONOMIC GROWTH?
A COMPARATIVE ANALYSIS FOR PIIGS COUNTRIES AND TURKEY /
KAMU BORÇ YÜKÜNDEKİ ARTIŞLAR EKONOMİK BÜYÜMEYİ AZALTIR MI?
PIIGS ÜLKELERİ VE TÜRKİYE İÇİN KARŞILAŞTIRMALI BİR ANALİZ73
Mehmet Tarhan Bölükbaşı, Mehmet Bölükbaşı, Mehmet Hanefi Topal
7. STRATEGIES OF INTERNATIONALLY OPERATING ENTERPRISES AND IMPACT OF
TAX SYSTEMS / ULUSLARARASI ALANDA ÇALIŞAN İŞLETMELERİN
DIŞA AÇILMA STRATEJİLERİ VE VERGİ SİSTEMLERİNİN ETKİSİ89
Selva Staub
8. GOVERNMENT? MARKET? DEREGULATION OF AIRLINE INDUSTRY IN TURKEY /
DEVLET Mİ? PİYASA MI? TÜRKİYE'DE HAVAYOLU TAŞIMACILIĞI DEREGÜLYONU105
Erdoğan Teyyare

PART III: DEVELOPMENT ECONOMICS

9. IS ECONOMIC GLOBALIZATION THE IDEAL REMEDY FOR ENDING POVERTY
AND ENHANCING DEVELOPMENT?.....119
Joseph Phiri, Kamal Tasuu Abdullahi

CONTENTS

10. REVISITING PURCHASING POWER PARITY FOR EURASIAN COUNTRIES:
A FOURIER APPROACH131

Demet Yaman Songur, Mehmet Songur

PART IV: MONETARY ECONOMICS

11. MACROECONOMIC STABILITY AND THE LIMITATIONS OF INFLATION
TARGETING STRATEGY / MAKROEKONOMİK İSTİKRAR VE
ENFLASYON HEDEFLEMESİ STRATEJİSİNİN ETKİNLİĞİNİ SINIRLAYAN KISITLAR.....139

Zişan Yardım Kılıçkan, İsmail Şiriner

12. THE FISCAL THEORY OF THE PRICE LEVEL: AN ANALYSIS FOR FRAGILE COUNTRIES /
FİYAT DÜZEYİNİN MALİ TEORİSİ: KIRILGAN ÜLKELER İÇİN BİR ANALİZ161

Mehmet Bölükbaş

13. MONETARY TRANSMISSION MECHANISM: ANALYSIS OF THE EXCHANGE RATE
CHANNELS IN TURKEY /PARASAL AKTARIM MEKANİZMASI: TÜRKİYE'DE DÖVİZ KURU
KANALININ ANALİZİ.....173

Begüm Erdil Şahin, Deniz Dilara Dereli

PART V: ECONOMIC GROWTH

14. HAS CHINA'S EXPORT COMPETITIVENESS CROWDED OUT OTHER
DEVELOPING COUNTRIES? EVIDENCE FROM TURKEY185

Mehmet Demiral

15. INFORMATION OVERFLOW IN FOREIGN TRADE / DIŞ TİCARETTE BİLGİ TAŞMASI201

Mehmet Aydın

16. EMPLOYMENT PROBLEMS OF SYRIAN REFUGEES /
SURİYELİ SIĞINMACILARIN İSTİHDAMINDA SORUNLAR211

Alaeddin Bobat, Sadettin Yılmaz

17. A GAME THEORETIC CONNECTION BETWEEN EXOGENOUS
AND ENDOGENOUS STATUS QUOS.....225

Begüm Güney

PART VI: ECONOMETRICS

18. A GAME THEORY ANALYSIS: THE EFFECTS OF MAGIC TRUST ON ECONOMIC
DEVELOPMENT / BİR OYUN TEORİSİ ANALİZİ: BÜYÜYE DUYULAN GÜVENİN
İKTİSADİ GELİŞME ÜZERİNDEKİ ETKİSİ229

Emel Gümüş, Ümran Gümüş, Şevket Alper Koç

19. A GAME THEORY ANALYSIS: DOMESTIC VIOLENCE /
BİR OYUN TEORİSİ ANALİZİ: AİLE İÇİ ŞİDDET233

Emel Gümüş, Ümran Gümüş, Şevket Alper Koç

INTRODUCTION

INSTITUTIONS, DEVELOPMENT AND ECONOMIC GROWTH

Over the course of a century from the pioneering work of Schumpeter (1911) and works of McKinnon (1973) and Shaw (1973), many articles have been published to identify the causal relationship between the financial sector development and the economic growth. Financial market is vital for the economic growth and is an important source for mobilizing the otherwise idle savings in the economy and is converting them into useful and productive capital (Pan and Mishra, 2018).

On the other hand, the arguments on the relationship between the institutions and the growth, have appeared throughout the history of Economics. Nevertheless, the last two decades have witnessed the institutions to emerge as the touchstone of thinking on the growth and the economic development. The importance of the institutions in growth and the economic development is very significant. In the past two decades, due to the contributions of political macroeconomics, the focus turned away from a narrow perspective based on market and privatization to a broader perspective based on the institutions and the values.

Regarding the different models presented in the field of the economic growth, the development of the financial sector is a crucial factor affecting the economic growth. In addition, human capital is one of the major factors that increase the level of the output and accelerates the economic growth.

There are differences across the countries in terms of the level of the financial system development and its structure. The influence of the financial structure on the economic growth depends on the overall development of the real economy and the institutions. What differs across the countries is the quality of the functions provided by the financial system to the economy.

Sustainable economic growth is regarded as a discovery process which is generally guaranteed by the market mechanism. However, the effect of the government size on the economic growth is a controversial issue. Obviously, the government not only should play a role in different areas such as the security of property rights and providing the proper environment for the private activities. Government provide infrastructure, public health and education since the private sector cannot implement them sufficiently for the whole community. Hence, the government's efforts lead to a higher economic growth through entering those sectors in which the market mechanism fails or is more efficient, compared to the private sector (Hajamini vd., 2018).

The main goal of the Global Economy and the Development Program is how to improve the global economic cooperation and to fight global poverty and sources of social stress. Starting from the main objectives; Nowadays, we can talk about the main topics of discussions in economic perspective;

- The first debate is over the causes of inequality. Over the past several years, technology and globalization has led to ever greater inequality.
- The Second debate is about the global goals as a path to sustainability. Globalization is the integration among national economies of markets for goods, services, technology, and capital flows. Global trades have allowed

INTRODUCTION

supply chains to expand across the globe. Since 2010, growth rates across the developing world have slipped backwards to those seen in advanced economies.

- The debate about international trades is based on the concerns about the trade deficit and the impact of trades on jobs.
- The debate concerning The International Monetary System promotes the global economic and the financial stability. And additionally, the recent controversies have evolved around the central banks. Therefore, central banks policies affect the other countries because of falling barriers to capital flows.

In the first chapter, Karadam presents a comparative analysis of 2-digit ISIC Rev. Three Turkish manufacturing industry sectors' liability dollarization together with their export performance in order to evaluate their positions against the real exchange rate depreciations.

In the second chapter, Çamoğlu explains in her study that the expansion in the number of credit cards, the transaction volume, the cash withdrawals, and the expenditures caused a rapid growth of the card payment sector in Turkey in 2000s. The convenient use of credit cards has led to dramatic increases in household debt-based consumption and the increase in the household size has an effect resulting in decreases in the possibility of indebtedness. Also, the consumers in other debt are less likely to be willing to use credit cards.

Özsuca, in her study titled *Legal Gender Discrimination: New Evidence from Developing Countries* examines and provides new evidence on the relationship between the financial inclusion and the legal discrimination against women at the cross country level for a large sample of developing economies using the recently published 2017 and 2018 editions of World Bank's Global Financial Inclusion (Global Findex) and Women, Business and the Law (WBL) databases, respectively. She found out that laws related to gender equality seem to be associated with significant differences in account ownership along with savings and credit behavior among the developing countries.

Yardımcı Kılıçkan and Karacan, in their study aimed to compare privatization policies in terms of tax incomes (corporate and income taxes). Topics like the introduction and the development of privatization in the world, its goals, its reasons, and tax incomes are discussed and the privatization implementations in Turkey and the relevant tax incomes obtained in this process are further focused on. It is shown that no significant improvement has been attained in the tax incomes following the privatization implementations.

Erdil Şahin, focuses on her study to evaluate the pharmaceutical expenditures within the public expenditures and the impact of these expenditures on the economic growth. Within this context, the public expenditures under the economic growth models, the pharmaceutical industry, the pharmaceutical expenditures, and the policies applied on the industry are evaluated and after the evaluation the impact of pharmaceutical expenditure on the economic growth is evaluated empirically. According to the results of her study, a positive relationship between the pharmaceutical expenditure and the economic growth was discovered.

In the sixth chapter, Tarhan, Bölükbaş and et al. aimed to analyze the relationship between the public debt burden and the economic growth by using time series analysis for PIIGS countries (Portugal, Ireland, Italy, Greece, Spain) and Turkey. According to the findings of their study, the increase in public debt burden reduces the long-term economic growth performance in the mentioned countries except Italy. This result provides empirical evidence to why the 2008 global crisis has led to a long-term of recession in high-debt countries such as Greece, Portugal,

Ireland, and Spain. Similarly, the results of the study states that high levels of indebtedness and the deterioration in fiscal discipline cause negative consequences for Turkey's long-term economic performance.

Dr. Staub, emphasizes the effect of countries' taxation policies on the new investments and the settlement strategies of internationally operating enterprises, especially in a new industrial period.

In the eighth chapter, Dr. Teyyare focuses on airline industry in Turkey, which was run by public sector in the past, and makes an economic and social evaluation of the picture emerging as a result of the deregulation applied in 2003. In addition, deregulation and growing air transport sector are contributing to the national economy directly and indirectly. It contributes greatly to direct and indirect employment. Creating added value and supporting the increase in the national income level with the direct and indirect contributions to the tourism and investment areas. This has made a great contribution to the economy of the country in terms of growth, employment, and social welfare.

Yaman Songur & Songur aimed to examine the validity of Purchasing Power Parity (PPP) hypothesis for Eurasian Countries using time series of analysis methods. In this study, the validity of the PPP hypothesis has been investigated as the relative PPP theory. In this context, Fourier unit root and Fourier cointegration tests taking smooth structural breaks into account, were used in the study. Their findings show that the relative PPP hypothesis is valid in 7 Eurasian Countries (Belarus, Kazakhstan, Kyrgyz Republic, Moldova, Russian Federation, Ukraine, and Turkey).

Dr. Yardım Kılıçkan and Şiriner, focus on economic stability which is the one of the main objectives of all countries regardless of their level of development. It is one of the main variables that the political governments take as their priority when considering the performance of a political power by the international financial institutions. Yardım Kılıçkan and Şiriner try to examine the role of inflation targeting the strategy on the price stability and production stability from a theoretical perspective and the country practices have shown that it is a successful strategy in ensuring the price stability. However, they found out that the inflation targeting the strategy is successful in achieving macroeconomic stability, but it still is a question to be sought. According to their findings, it would be more beneficial for the central bank to implement its inflation targeting the strategy not only with a price stability approach, but also to avoid excessive fluctuations in production, and to implement a more flexible inflation targeting strategy to ensure macroeconomic stability.

In chapter eleven, Bölükbaş focuses on the investigation of the validity of the FTPL for fragile countries (Argentina, Brazil, Chile, India, Indonesia, Russia, South Africa, and Turkey). In his study, panel Granger causality test and panel VAR analysis were used as the method. According to his findings from the empirical analysis, the share of fiscal policy is higher than the monetary policy in the distribution of the variance of inflation in the aforementioned country group for the period of 2000-2017. On the other hand, there is a unidirectional causality relationship from fiscal and monetary policy to inflation.

Şahin and Dereli in their study, investigate the effects of monetary policy shocks on the real economy and prices in Turkey. In this context, exchange rate as a monetary transmission channel and the effectiveness of this channel in Turkey is analyzed. In the model, 2005-2016 monthly data for Turkey for industrial production index, inflation, interest rate and reel exchange rate are tested by using Johansen cointegration and variance decomposition methods via VAR analysis. Firstly, the cointegration relationship between the variables was investigated by Johansen

INTRODUCTION

cointegration analysis and long term relationship was found between the variables. According to the empirical findings, it is concluded that exchange rate channel is operational in Turkey.

Demiral investigates the effects of China's tremendous export growth and the foreign direct investment attractiveness on the other developing countries focusing on the case of Turkey. He first, compares the export competitiveness based on the indicators of the revealed comparative advantages, the trade complementarity, and the export market penetration, and then, carries out a traditional time series analysis using an annual dataset of Turkey's export-led industrialization experience over the post-1980 period. He found out that the foreign direct investments inflows tend to stimulate Turkey's export performance which is negatively associated with the nominal effective exchange rates. Overall, the findings point to the recent structural progress of the export pattern in Turkey.

Phiri & Abdullahi explain that the quest to enhance the development and to end global poverty, world leaders have implemented various economic systems and models. The 20th Century and beyond experienced a great renaissance of Economic Globalization, which deals with the increase in the interdependence across the nations. Amongst the benefits derived from the economic globalization include; An increase in global trade as well as the investments by Multinational Corporations (MNCs). The end of the 20th century and beyond experienced neo – liberal economic policies and an escalation in global GDP which supposedly indicate wellbeing on paper. They mind that question: Is economic globalization the ideal remedy for ending poverty and enhancing development? An inductive discussion approach with a review of literature and statistics helped in addressing this cardinal question.

Aydiner, purposes in his study to examine whether there exists export spillover effect among NUTS 2 regions of Turkey. His study is based on 2002-2017 period foreign trade data of Turkey. The method used in the study is Spatial Panel Data. Spatial Weight Matrix is constructed by using queen contiguity rule. LM test was used to determine the existence of spatial effects among the regions and to choose the best proper spatial model between Spatial Lag Model (SAR) and Spatial Error Model (SEM). LM test result indicates that there exists weak spatial effect among NUTS2 regions and the best model is SEM.

Bobat & Yılmaz, examines the employment problems of Syrian Refugees. In this framework they explain, working life of foreigners in Turkey within a legal framework. And they debate over and examine the possible developments by comparing different views.

In the seventeenth chapter, Güney presents a connection between the exogenous and the endogenous status quos from a game theoretic perspective in her study. Güney and Richter's (2016) D-Nash Equilibrium notion based on costly switching from endogenous status quos is shown to be the limit behavior of the newly proposed equilibrium notion that is based on costly switching from exogenous status quos which evolve during the repeated play of a game.

Gümüş et al. in their study titled *A Game Theory Analysis The Effects of Magic Trust on Economic Development* examine that economic development is not merely an increase in goods and services. The social mentality which is effective in shaping the economic life directly affects the economic development process, as well. From this point of view, this study, which focuses on the negative effects of the trust on magic on the economic development process, is based on a repeated game between the magician and his client.

Gümüş et al. in the last chapter of the book focused on the importance of the Women's shelters that have a significant impact in the prevention of domestic violence. They conclude that the optimal number of women's

shelter houses, the optimal level of benefit from the woman's husband, and the level of optimal violence inflicted by the husband to his wife can be expressed in terms of the level of interest of the woman to her husband.

We believe that the economic and the social growths have two important features: Sustainability and Inclusiveness. The influence of financial structure on the economic growth is dependent on the development of the real economy and the institutions. Acemoğlu (2012) defines institutions as inclusive institutions that affect the social and the economic developments. The key role of institutions is to secure stability and continuity. There are also other studies that include institutions, development, and economic growth. The chapters in this book cover a wide range of topics related to the main theme. In this context, the articles in the book draw attention to different subsections of economics and of econometrics such as finance, public finance, monetary economics and economic growth while providing a wider range of views on current debates. In conclusion, these studies would subscribe to the development of the new studies and debates in social sciences.

October 2018

İsmail Şiriner

Zişan Yardım Kılıçkan

References

- Acemoğlu, D.(2012). *State Building: A Political Economy Perspective*, Nemmers Lecture. FBBVA Lecture.
- Hajamini M., Falahi A.M. (2018). "Economic Growth and Government Size in Developed European Countries: A Panel Threshold Approach", *Economic Analysis and Policy*, 58(2018): 1-13.
- Pan L.and Mishra V.(2018). "Stock Market Development and Economic Growth; Empirical Evidence from China", *Economic Modelling*, 68: 661-673.

1

EFFECTS OF REAL DEPRECIATIONS ON TURKISH MANUFACTURING INDUSTRY: FINANCIAL CHANNEL

Duygu Yolcu Karadam¹

Abstract

In this study, we present a comparative analysis of 2-digit ISIC Rev. 3 Turkish manufacturing industry sectors' liability dollarization together with their export performance in order to evaluate their positions against real exchange rate depreciations. Our analysis reveals that intermediate goods sectors such as Wood and Paper Products, Coke and Refined Petroleum Products, Chemicals, Rubber and Plastic Products, and Nonmetallic Mineral Products are among the low-exporter sectors which are in the riskiest position against real exchange rate depreciations due to their high dollarization of debt. Other investment goods sectors such as Basic Metal, Fabricated Metal Products, Office, Accounting and Computing Equipment, Electrical Machinery, Radio, TV and Communication, Precision, Medicine and Optical Equipment and Motor Vehicles, and Other Transport Equipment generally hedge their risk of highly dollarized debt with their high export performance especially after 2001. On the contrary, Textiles and Wearing Apparels are the only sectors which will be positively affected from depreciation of domestic currency since they the risk of their high levels of foreign debt with high degree of export orientation.

Keywords: real exchange rate, manufacturing production, balance sheet, dollarization, Turkey

1. Introduction

Exchange rate policies are amongst the main determinants of productivity, export activity and thus economic growth. The studies on the impact of real exchange rate changes on economic growth generally investigate whether the conventional Mundell-Fleming model of expansionary devaluations based on trade channel or the recent contractionary devaluations based on balance sheet channel is valid for countries. These studies often consider aggregate country data ignoring industry specific dynamics. However, changes in exchange rates significantly influence the performance of a country's manufacturing industry which is the main engine of the economy. The response of manufacturing production and exports to real exchange rate depreciations are highly dependent on their external exposure, namely export orientation, and financial structure (balance sheet channel) of the manufacturing industry sectors.

Economic contractions and financial instabilities in a number of developing countries due to real depreciations have led balance sheet channel to be intensively discussed in recent years. In the presence of liability dollarization, real depreciations can lead to the decline of firms' net worth and lose their ability to service their debt and thereby reduce their investment and production. Even though, the firms in export sectors can match their foreign currency denominated debt with their foreign currency denominated revenues, negative balance sheet effects especially matter for the sectors which produce only to the domestic market and sectors with high imported inputs. Therefore,

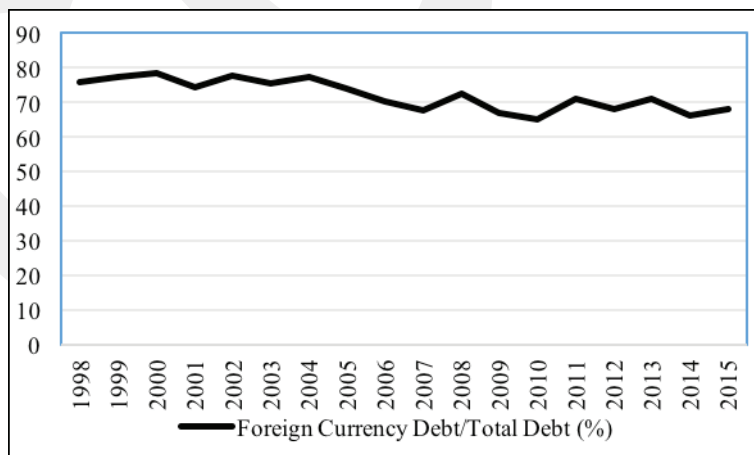
¹ (Pamukkale University), dyolcu@pau.edu.tr

the degree of liability dollarization in the manufacturing industry sub-sectors acts as an important factor in the reaction of sectoral production to real exchange rate changes.

Due to the sustained high inflation, high budget deficit, macroeconomic instability and thereby high uncertainty in the economy, there has been significant debt dollarization in Turkish economy. Liability dollarization ratio (foreign currency debt/total debt) has reached to the levels above the Latin American countries which are known as a highly dollarized region². Figure 1 plots the ratio of foreign currency debt to total debt between 1998 and 2015. Liability dollarization ratio was around 76 percent in 1998 and remained above 75 percent until 2004. Since 2004, it has followed a downward trend with the implementation of floating exchange rate regime and the relative improvement of macroeconomic conditions. However, it again has risen to 72 percent level in 2008 with the effect of global financial crisis. Since then, it has remained around 70 percent levels. Apart from the share of foreign debt in total debt, the maturity of foreign debt is the other risk factor. Until 2000, the bulk of the foreign currency debt (nearly 80 percent) has been short-term, while the maturity of the debt has significantly increased after 2001 (Kesriyeli *et al.*, 2011; Özmen and Yalçın, 2007).

A number of studies have analyzed previously the balance sheet effects of depreciation due to the dollarization of countries' liabilities using industry-level or firm-level data. Using Norwegian firm-level data, Ekholm, Moxnes and Ulltveit-Moe (2012) find that real appreciation has a positive effect on output and labor productivity for firms with high net trade exposure (export exposure less import input exposure). The responsiveness of export sectors, on the other hand, are basically determined by their real exchange rate elasticity of exports and degree of liability dollarization. Especially, firm-level studies on Latin American countries show that real depreciations can negatively affect firms' investment, sales and profits in countries with high financial dollarization (see Forbes, 2002; Echeverry *et al.*, 2003; Bleakley and Cowan, 2008). Similarly, in their sector-level study for 9 Latin American countries, Galindo *et al.* (2007) find that the positive impact of real appreciations on employment turn to negative in case of high debt dollarization of the sectors.

Figure 1. Liability Dollarization of Turkish Manufacturing Industry



Source: Sectoral Balance Sheets reported by Central Bank of Turkey.

² Latin American countries has witnessed a financial de-dollarization process since late-2000s by decreasing their liability dollarization to 33 percent from 45 percent in the early-2000s (World Bank, 2013).

Kesriyeli, Özmen and Yiğit (2011) investigate the balance sheet channel in Turkish manufacturing industry, focusing on the investment, profit and sales of 26 non-financial sectors during the 1992-2003 period. They find evidence that real exchange rate depreciations are contractionary for investment and profits especially for sectors with higher liability dollarization. Additionally, they show that as the export levels of the sectors increase, their liability dollarization also increases. However, since the negative balance sheet effect dominates the positive competitiveness effect, they conclude that firms only partially match the currency denomination of their liabilities with their export income.

Under this framework, in this study, we aim to analyze the position of Turkish manufacturing industry sub-sectors against exchange rate depreciations by examining their characteristics which are related with financial channels of exchange rate movements. To this end, we evaluate the export orientation and financial dollarization of 2-digit ISIC Rev. 3 Turkish manufacturing industry sectors for 1998-2015 period. In section 2, we present an analysis of the composition of Turkish manufacturing industry. Then, in Section 3, we examine balance sheet (financial) channel and trade channel of real exchange rate changes presenting an analysis of liability dollarization and export performance of Turkish manufacturing industry subsectors. Section 4 examines the relationship between real exchange rates and industrial production. Section 5 concludes.

2. Composition of Manufacturing Production

Before proceeding to the analysis of liability dollarization and export performance of Turkish manufacturing industry subsectors, let first glance at the composition of manufacturing industry production. Table 1 shows the composition of production of manufacturing industry sectors between 1994 and 2009 according to 2-digit Industrial Classification of All Economic Activities (ISIC) Rev. 3³. It is clearly apparent

from the table that some sector's share changed significantly between 1994 and 2009, implying a transformation in the composition of Turkish manufacturing industry production. In 1994 and 2002, Food and Beverages, Textile, Wearing Apparels, Basic Metal, Chemicals and Coke and Refined Petroleum Products are the sectors with the largest production shares. Among these sectors, Wearing Apparels significantly increased its share from 5.6 percent to 9.3 percent between 1994 and 2002; whereas the share of Coke and Refined Petroleum Products, Basic Metals and Chemicals has declined. In 2009, with an output share of 16.5 percent, Food and Beverages remained as the sector that has the largest share; while Basic Metal, Motor Vehicles, Textiles and Chemicals followed it with shares of 10 percent, 8 percent and 7.7 percent, respectively. Even though Textile sector has been still providing a considerable share of total manufacturing output, its share of 15.5 percent in 2002 declined to 7.7 percent in 2009. Similarly, despite the significant rise in its share between 1994 and 2002, Wearing Apparels' share in manufacturing sector output contracted by 2.5 percentage points in 2002-2009 period. Contrary to Textiles and Wearing Apparels, the share of Motor Vehicles has increased nearly by 2.5 percentage points and has become amongst the most important sectors of Turkish manufacturing industry since 2002. Similarly, Electrical Machinery displayed a great performance by increasing its share from 2.4 percent to 5.9 percent.

During the 1994-2009 period, Electrical Machinery, Furniture and Other Manufacturing, Motor Vehicles and Fabricated Metal Products are the other sectors with the largest increase in the production shares. On the other

3 TURKSTAT began to publish Industrial Production Statistics according to the Statistical Classification of Economic Activities in the European System of Account (NACE) since 2005. Therefore, Industrial Production Statistics is not available according to Industrial Classification of All Economic Activities (ISIC) after 2009.

hand, Textiles, Coke and Refined Petroleum Products and Chemicals have the largest contraction in manufacturing output share. The change in the shares of manufacturing production mainly shows that manufacturing production has developed mostly in favor of capital-intensive sectors such as Motor Vehicles, Electrical Machinery, Fabricated Metal Products rather than traditional labor-intensive sectors such as Textile, Wearing Apparels and Leather Products and Footwear between 1994 and 2009.

Table 2 shows the 2-digit sectors' shares in total manufacturing production in 2010 and 2015 according to NACE Rev. 2 (Statistical Classification of Economic Activities in the European Community). There has not been a considerable change in the production shares of most of manufacturing industry sectors between 2010 and 2015. There has been a decline in the share of Chemicals and Basic Pharmaceutical Products and Basic Metal sectors; while the share of Motor Vehicles increased to 9.2 percent in 2015.

Table 1: *Composition of Manufacturing Production according to ISIC Rev. 3 classification*

ISIC Rev. 3 Code	MANUFACTURING	Manufacturing Production Shares (%)			
		1994	2002	2008	2009
15	Food and Beverages	15.2	16.1	14.0	16.5
16	Tobacco Products	2.3	1.4	0.7	1.0
17	Textiles	13.4	15.6	8.0	7.7
18	Wearing Apparel	5.6	9.3	5.8	6.8
19	Leather products and footwear	0.8	1.4	0.8	0.8
20	Wood products	0.7	1.1	1.3	1.5
21	Paper and paper products	2.3	2.1	1.7	2.0
22	Printing and Publishing	1.6	1.8	1.6	1.1
23	Coke and Ref. Petroleum Products	10.1	5.0	6.0	4.0
24	Chemicals	9.9	7.9	6.0	7.1
25	Rubber and Plastic Products	3.1	3.8	4.8	5.0
26	Non-metallic Mineral Products	5.7	5.0	5.6	5.8
27	Basic Metal	10.9	7.3	13.6	10.1
28	Fabricated Metal Products	2.9	3.0	4.9	5.2
29	Machinery and Equipment	5.4	5.6	6.6	4.2
30	Office, Account. and Comp. Mach.	0.0	0.0	0.2	1.6
31	Electrical Machinery	2.1	2.4	3.4	5.9
32	Radio, TV, and Communication Eq.	2.0	2.3	1.2	1.2 ^a
33	Medical, Precision and Optical Eq.	0.2	0.4	0.4	0.4 ^a
34	Motor Vehicles	4.8	5.4	8.3	8.0
35	Transport Equipment	0.4	0.6	1.5	1.4
36	Furniture and Other	0.6	2.6	3.4	4.2

Source: Calculated by the author using the data from UNIDO and TÜKSTAT.

Notes: ^a Share in 2008 since 2009 data is not available.

Table 2. *Composition of Manufacturing Production according to NACE Rev. 2 classification*

NACE Rev. 2 Code		Production shares (%)	
		2010	2015
10,11	Food and Beverages	16.6	16.2
12	Tobacco Products	0.7	0.6
13	Textiles	8.7	8.4
14	Wearing Apparel	6.5	5.9
15	Leather and Related Products	0.9	0.8
16	Wood Products	1.4	1.3
17	Paper and Paper Products	2.1	2.5
18	Printing and Reprod. of Rec. Media	1.0	0.9
19	Coke and Ref. Petroleum Products	4.3	3.6
20, 21	Chemicals and Basic Pharm. Pr.	7.0	5.9
22	Rubber and Plastic Products	5.3	5.6
23	Non-metallic Mineral Products	6.0	6.2
24	Basic Metal	11.6	10.5
25	Fabricated Metal Products	5.4	5.8
26	Computer, Elect. and Optical Pr.	1.3	1.4
27	Electrical Equipment	5.5	5.4
28	Machinery and Equipment n.e.c.	4.1	4.8
29	Motor vehicles	8.5	9.2
30	Transport Equipment	1.0	1.0
31	Furniture and Other	3.6	2.0

Source: Author's calculations based on TURKSTAT database.

3. Sectoral Effects of Depreciations: Financial Channel

Balance sheet effect of real depreciations depends on the currency denomination of revenues and liabilities. Therefore, we need to analyze sectors' share of export revenues in total revenues together with their share of foreign debt in total debt. Table 3 represents the liability dollarization and export orientation of manufacturing industry sub-sectors for 1998-2001, 2002-2009 and 2010-2015 periods. Liability dollarization is measured as the share of foreign currency debt in total debt. Its source is Sectoral Balance Sheets reported by Central Bank of Turkish Republic. According to the table, foreign debt ratio has been very high in manufacturing sub-sectors before 2001, ranging from 60 percent to 82 percent. Textiles, Wearing Apparel, Leather and Footwear, Non-Metallic Mineral Products, Basic Metals and Fabricated Metal Products, Electrical Machinery, Radio, TV and Optical Instruments and Motor Vehicles and Other Transport Equipment are the sectors which has had the highest foreign debt ratio (around 80 percent) before 2001. Except for Non-Metallic Mineral Products, all of these sectors are exporter sectors

which export more than 30 percent of their total sales before 2001. Especially Textiles and Wearing Apparels had the highest export orientation (43 percent).

Table 3: Financial Dollarization and Export Revenues

ISIC Rev. 3 Codes	Manufacturing	Liability Dollarization (%)			Foreign Sales/ Total sales (%)		
		1998- 2001	2002- 2009	2010- 2015	1998- 2001	2002- 2009	2010- 2015
		76.4	72.6	68.1	26.3	32.4	28.9
15	Food Products and Beverages	66.1	57.4	45.7	20.4	17.6	15.6
16	Tobacco	66.5	60.5	51.5	43.7	31.9	33.3
17	Textiles	81.4	76.0	69.9	43.4	35.9	25.8
18	Wearing Apparel	81.7	69.4	67.0	54.8	53.9	48.5
19	Leather and Footwear	79.4	58.4	39.6	33.2	26.2	24.5
20	Wood Products	60.6	69.6	66.5	8.8	11.5	12.0
21,22	Paper, Paper pr., Print. and Publish.	76.2	65.1	61.6	9.0	12.2	19.1
23	Coke, Refined Petrol. Prod.	73.6	66.6	56.2	5.2	16.4	20.6
24	Chemicals	71.2	66.2	72.2	12.5	15.6	20.9
25	Rubber and Plastics Prod.	73.5	69.2	66.4	30.1	32.8	31.5
26	Non-metallic Mineral Products	79.1	65.0	58.4	23.1	24.2	16.8
27	Basic metals	77.7	82.4	84.0	34.7	41.8	30.6
28	Fabricated Metal Products	77.7	82.4	62.3	34.7	41.8	28.3
29	Machinery and Equipment	64.1	62.5	74.3	22.3	35.5	40.2
31	Electrical Machinery	78.9	75.5	63.3	39.3	51.5	45.8
32-33	Radio, TV and Computer Eq. and Medical, Pres. and Optic. Inst.	78.9	75.5	77.1	39.3	51.5	56.3
34	Motor Vehicles	81.1	81.6	81.3	32.2	52.0	47.8
35	Other Transport Eq.	81.1	81.6	89.6	32.2	52.0	51.0
36	Furniture and Manufac. n.e.c	74.1	63.3	43.3	21.5	22.8	16.0

Source: Sectoral Balance Sheets reported by Central Bank of Turkey.

Notes: Loan dollarization is the share of foreign currency loans in total loans of the sectors.

and 55 percent) during this period. Apart from these sectors, Paper Products, Printing and Publishing, Coke and Refined Petroleum Products, Chemicals, Rubber and Plastic Products and Furniture and Other Manufacturing also had liability dollarization ratios which are above 70 percent before 2001. However, except for Rubber and Plastic Products, these sectors had very low export ratios which are mostly below 15 percent. There is a significant currency mismatch between the earnings and liabilities of these sectors before 2001. On the other hand, Machinery

and Equipment, Food and Beverages and Tobacco have had relatively lower foreign debt ratios (around 65 percent) and their export revenues' share in total revenues has been nearly 20 percent except for Tobacco industry which seems to have exported 43 percent of its sales before 2001.

After 2001, almost all sectors have decreased their liability dollarization except for Basic Metals and Fabricated Metal Products, Motor Vehicles and Other Transport Equipment and Wood Products where the share of foreign debt have still been above 80 percent in 2002-2009 period. Electrical Machinery, Radio, TV and Optical Instruments and Textiles have followed them with foreign debt shares of 75 percent. Among these sectors, Electrical Machinery, Radio, TV and Optical Instruments, Motor Vehicles, Other Transport Equipment, Basic Metal and Fabricated Metal Products have significantly increased their export share which lies above 42 percent on average since 2001. Despite the decline in their foreign debt shares, Textiles and Wearing Apparels' liability dollarization ratios were still above 70 percent in 2002-2009. While Wearing Apparels has again exported 54 percent of its total sales, export ratio of Textiles has declined to 36 percent. Machinery and Equipment has decreased its liability dollarization to 62 percent whereas raising its export share to 36 percent after 2001. On the other hand, intermediate good sectors such as Wood Products, Paper Products, Printing and Publishing, Coke and Refined Petroleum Products and Chemicals still continued to have very low export ratios, though they have foreign debt ratios which are above 65 percent.

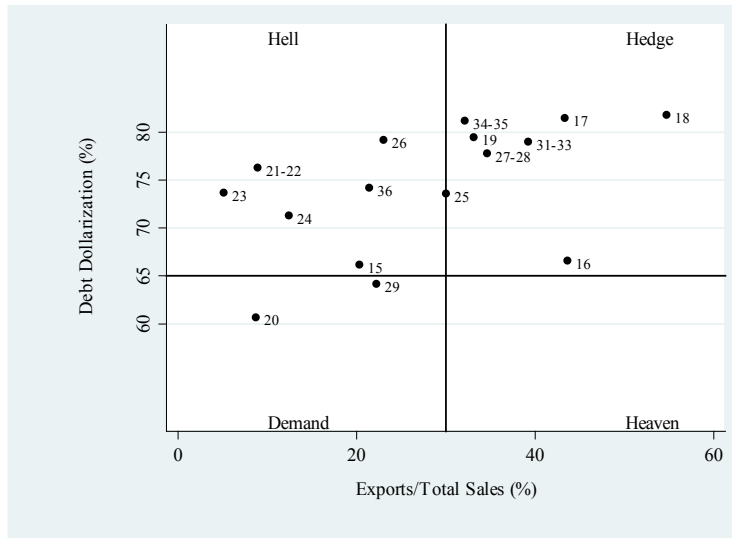
Between 2010 and 2015, liability dollarization of manufacturing industry has decreased from 72 percent to 68 percent, while the share of export sales in total sales has also declined from 32 percent to 29 percent. There has been a considerable decrease in the foreign sales of Textiles, Basic Metals and Fabricated Metal Products. However, liability dollarization of these sectors are among the highest ones. There exists a rise in the foreign debt ratio of Chemicals and Other Transport Equipment while these sectors increased their export shares.

Figure 2, Figure 3 and Figure 4 plot the liability dollarization against export ratio of manufacturing industry 2-digit ISIC Rev. 3 sectors during 1998-2001, 2002-2009 and 2010-2015 periods, respectively. Following Echeverry et al. (2003) and Kesriyeli et al. (2011), we defined four zones, hell, heaven, hedge and demand, according to the liability dollarization and export ratio combination of sectors. If the sectors are highly dollarized (above 65 percent) and export a low proportion (under 30 percent) of their total sales, they are classified as being in hell. These sectors are the ones which will be most severely affected from real depreciations. In the opposite case, sectors with a high export ratio and low ratio of foreign debt are classified in the heaven zone. Sectors are hedged if they have both high liability dollarization and high export ratio. Remaining sectors which have low foreign indebtedness and low export levels will only be subject to the demand channel of real exchange rate depreciations.⁴

Figure 2 shows the foreign debt share and the export revenue ratio of the sectors for the average of 1998-2001 period. Before 2002, while most of the sectors belong to hell or hedge zone, there is not any sector in the heaven zone. Bulk of the intermediate goods sectors, namely Paper Products, Printing and Publishing (21-22), Coke and Refined Petroleum Products (23), Chemicals (24) and Nonmetallic Mineral Products (26); and a few consumption good sectors such as Food and Beverages (15) and Furniture and Other Manufacturing (36) appear in the hell zone which are heavily indebted in foreign currency although they have low levels of export earnings. On the other hand, Textiles (17), Wearing Apparels (18), Tobacco (16), Leather and Footwear (19), Basic Metals and Metal Products (27-28), Electrical Machinery, Radio, TV and Optical Instruments (31-33) and Motor Vehicles

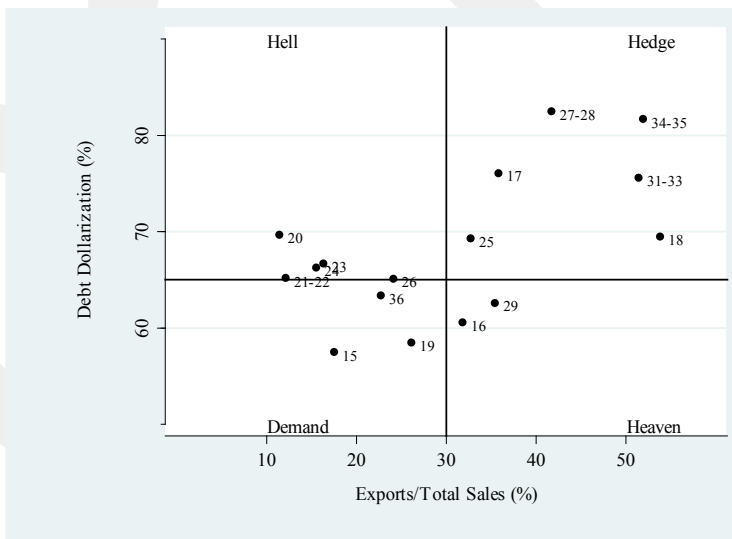
4 Our zone boundary for vertical axis (65 percent for debt dollarization) is lower than Echeverry et al. (2003) and Kesriyeli et al. (2011) (50 percent). When their definition is considered (50 percent), all of the manufacturing sectors belong to the hell region. Following Alp (2013), we set the boundary of debt dollarization as 65 percent.

and Other Transport Equipment (34-35) belong to the hedge zone. Despite their high levels of foreign debt, these sectors are hedged against the risks of real depreciations due to their high export earnings.



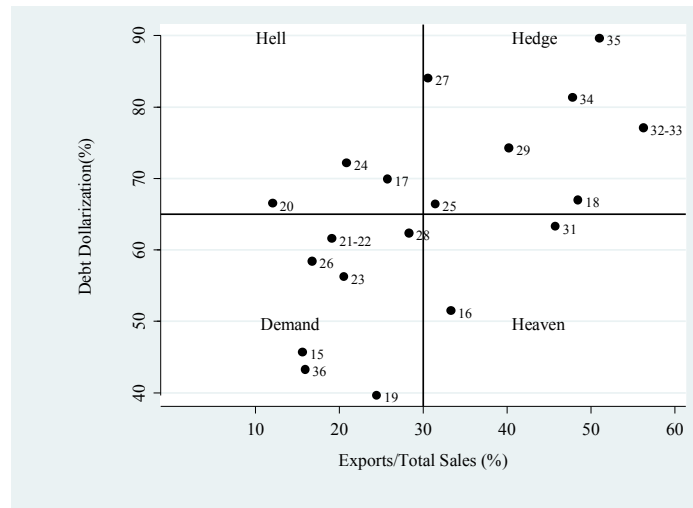
Source: Sectoral Balance Sheets reported by Central Bank of Turkey.

Figure 2 Manufacturing Industry Debt Dollarization and Export Orientation – 1998-2001



Source: Sectoral Balance Sheets reported by Central Bank of Turkey.

Figure 3 Manufacturing Industry Debt Dollarization and Export Orientation – 2002-2009



Source: Sectoral Balance Sheets reported by Central Bank of Turkey.

Figure 4 Manufacturing Industry Debt Dollarization and Export Orientation – 2010-2015

Lastly, Machinery and Equipment (29) and Wood Products (20) face only the demand channel of depreciations having relatively lower levels of liability dollarization and exports.

Figure 3 plots the average foreign debt and export ratio of manufacturing industry sectors for 2002-2009 period. After 2001, Paper Products, Printing and Publishing (21-22), Coke and Refined Petroleum Products (23), Chemicals (24) and Nonmetallic Mineral Products (26), Food and Beverages (15) and Furniture and Other Manufacturing (36) which appeared in the hell zone before 2001 shifted to the demand zone or to the boundary of demand zone by decreasing their foreign debt ratio. Textiles (17), Wearing Apparels (18), Basic Metals and Metal Products (27-28), Electrical Machinery, Radio, TV and Optical Instruments (31-33) and Motor Vehicles and Other Transport Equipment (34-35) continued to remain in the hedge zone. Among them, Medium-High and High Technology sectors of Basic Metals and Metal Products (27-28), Electrical Machinery, Radio, TV and Optical Instruments (31-33) and Motor Vehicles and Other Transport Equipment (34-35) are seem to increase their export ratios after 2001. Leather and Footwear (19) shifted to the demand zone since both its export ratio and liability dollarization decreased. In 2002-2009 period, two sectors, Tobacco (16) and Machinery and Equipment (29) begin to operate in heaven zone.

Figure 4 plots the average foreign debt and export ratio of manufacturing industry sectors for 2010-2015 period. During this period, Machinery and Equipment (29) shifted from heaven to hedge zone due to the increase in sector's foreign debt amount. Textiles (17) has moved from hedge to hell zone since the sector's export sales has decreased significantly. Paper Products, Printing and Publishing (21-22), Coke and Refined Petroleum Products (23), and Nonmetallic Mineral Products (26) had a decline in their liability dollarization during this period. Therefore, they moved from hell to demand region since they also have low export orientation.

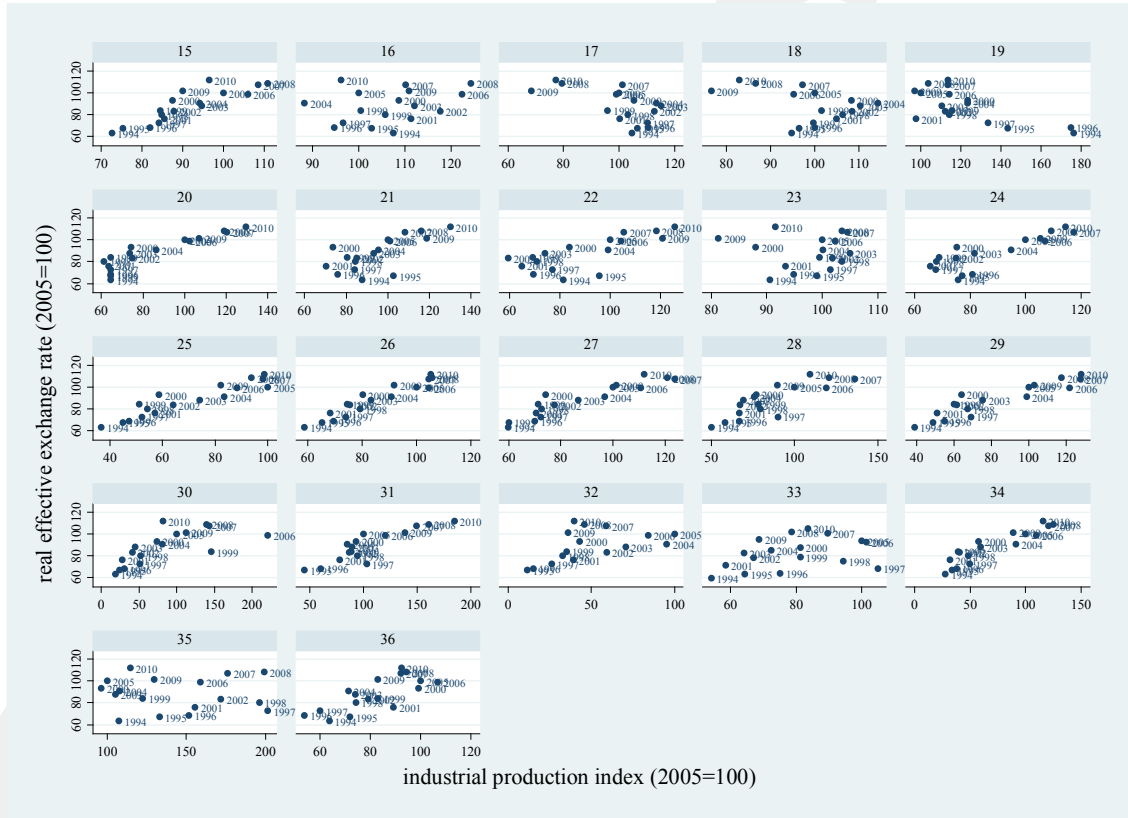
4. Real Exchange Rates and Industrial Production

The analysis above documents the possible effects of depreciations on different sectors in the light of their export exposure and liability dollarization. It may also be informative to consider the bivariate relationship between real exchange rate and sectoral production. Figure 5 plots the relationship between real effective exchange rate and industrial production index of 2-digit ISIC Rev. 3 manufacturing industry sub-sectors. According to the figure, for most of the sectors there is a positive relationship between real exchange rate and industrial production index which implies that real appreciations increase production. This is especially true for high and medium (medium-high and medium-low) technology sectors with ISIC Rev. 3 codes from 23 to 35. Among these sectors, there appears a strong positive relation between real exchange rate and production for Chemicals (24), Rubber and Plastic Products (25), Non-Metallic Mineral Products (26), Basic Metal (27), Fabricated Metal Products (28), Machinery and Equipment (29), Office, Accounting and Computing Equipment (30) and Electrical Machinery (31), and Motor Vehicles (34). This positive relationship is also valid for Radio, TV and Communication (32) and Precision, Medicine and Optical Equipment (33) but they are not so strong. On the other hand, there do not appear a significant relationship between the real exchange rate and production of Coke and Refined Petroleum Products (23) and Other Transport Vehicles (35). Most of these high and medium technology sectors have a high degree of intra-industry trade and vertical integration which leads to the increase in import dependency. The increase of production in these sectors in case of real appreciations is consistent with our previous arguments that the postulations of standard Mundell-Fleming model may not be valid under the conditions of high import dependency, high intra-industry trade and high foreign debt ratio. Looking at the low technology sectors which lies between ISIC Rev. 3 codes of 15-22 and 36, we see that the relation between real exchange rate and industrial production index is more mixed. Strong positive relationship for Food and Beverages (15) is remarkable. On the other hand, for Textiles (17), Wearing apparels (18) and Leather and Footwear (19), it seems that real appreciations decrease production consistently with the standard theory, remembering that these sectors are among the main exporters of manufacturing industry which also have relatively low levels of imported input use. For other low technology sector such as Wood Products (20), Paper and Paper Products (21) and Printing and Publishing (22), there exist a positive relation between real exchange rate and production especially after 2001. Albeit their low export performance, these are the sectors which pursued to have very high levels of debt dollarization.

5. Summary and Conclusion

Depreciation of exchange rates are expected to positively affect exports and production of manufacturing industry by making them more competitive in international markets. However, increased dependence on imports and dollarization of debt can offset or completely reverse these positive effects on industrial performance. In this context, we present a comparative analysis of 2-digit ISIC Rev. 3 Turkish manufacturing industry sectors' liability dollarization together with their export performance. Through their low use of imported inputs and hedging the risk of their high levels of foreign debt with high degree of export orientation, it seems from our analysis that Textiles and Wearing Apparels are the only sectors which are most likely subject to positive effects of depreciations. On the contrary, intermediate goods sectors of Wood Products (20), Paper and Paper Products (21), Printing and Publishing (22), Coke and Refined Petroleum Products (23), Chemicals (24), Rubber and Plastic Products (25), and Nonmetallic Mineral Products (26) seem to be in the riskiest position against real depreciations. Besides continuing to have high degrees of liability dollarization even after 2001, the production of these low-exporter sectors highly depends on imported input use. On the other hand, the position of investment goods sectors such as Basic Metal

(27), Fabricated Metal Products (28), Office, Accounting and Computing Equipment (30), Electrical Machinery (31), Radio, TV and Communication (32), Precision, Medicine and Optical Equipment (33) and Motor Vehicles (34), and Other Transport Equipment (35) is more mixed. They generally hedge their risk of highly dollarized debt with their high export performance especially after 2001. However, since their production highly depends on imports, they are most likely negatively affected from depreciations.



Source: TURKSTAT and Bank of International Settlements (BIS) database.

Figure 5: Real Exchange Rate and Sectoral Production

References

- Alp, B. (2013). Türkiye'deki Reel Sektör Firmalarında Borç Dolarizasyonu ve Reel Kur Değişmelerinin Bilanço Etkisi, *TCMB Uzmanlık Tezi*.
- Bleakley, H. and Cowan, K. (2008). Corporate Dollar Debt and Depreciations: Much Ado About Nothing?. *The Review of Economics and Statistics*, 90(4), 612-626.
- Echeverry, J. C., Fergusson, L., Steiner, R. and Aguilar, C. (2003). Dollar Debt In Colombian Firms: Are Sinners Punished During Devaluations?. *Emerging Markets Review*, 4(4), 417-449.

- Ekholm, K., Moxnes, A. and Ulltveit-Moe, K. H. (2012). Manufacturing Restructuring and The Role Of Real Exchange Rate Shocks. *Journal of International Economics*, 86(1), 101-117.
- Forbes, K. J. (2002). How Do Large Depreciations Affect Firm Performance?. *NBER Working Paper*, No. 9095.
- Galindo, A., Izquierdo, A. and Montero, J. M. (2007). Real Exchange Rates, Dollarization and Industrial Employment in Latin America. *Emerging Markets Review*, 8(4), 284-298.
- Kesriyeli, M., Özmen E. and Yiğit, S. (2011). Corporate Sector Liability Dollarization and Exchange Rate Balance Sheet Effect In Turkey. *Applied Economics*, 43 (30), 4741-4747.
- Özmen, E. and Yalçın, C. (2007). Küresel Finansal Riskler Karşısında Türkiye’de Reel Sektörün Finansal Yapısı ve Borç Dolarizasyonu”. *İktisat İşletme ve Finans*, 22 (258), 5-39.
- World Bank, 2013. Latin America’s Deceleration and the Exchange Rate Buffer, *LAC Semiannual Report*.

2

THE ANALYSIS OF INDEBTEDNESS LEVEL DUE TO CREDIT CARDS IN TURKISH HOUSEHOLDS

Seval Mutlu Çamoğlu¹

Abstract

The expansion in the number of credit cards, transaction volume, cash withdrawals and expenditures caused a rapid growth of the card payment sector in Turkey in 2000s. The convenient use of credit cards led to dramatic increases in household debt-based consumption. According to parameters estimated of ordered probit results, as the income level, credit card limit, having the number of credit cards and the food expenditure of household rise, the probability of indebtedness by credit card increases. Conversely, the increase in the household size has an effect resulting in decreases in the probability of indebtedness. Also consumers in other debt are less likely to be willing to spend by credit cards.

Keywords: Household Debt, Consumer Finance, Ordered Probit Model

1. Introduction

The changing environment in world economies is characterized by neoliberalism, financialization and globalization (Kedrosky & Stangler, 2011). Financialization is a process at the top of the liberal understanding of economics and supported by technological progress. The development of financial markets and products is also advanced. Uslu and Gündoğdu (2011) assume that the use of credit-based financial products, which is widespread due to the increase in consumption trend of the artificial growth that financialization reveals, is not rational. The emergence of new technologies in payment tools, such as credit cards, which provide the opportunity to purchase goods and services without the need for cash have a significant impact on the consumption habits of households. Credit card usage have spread because of reducing the risk of carrying cash and allowing the purchase of some goods that cannot be taken away with existing income (Kırçova, 2007, p.4). The widespread use of credit cards have caused households to overdraw excessively, resulting in a debt burden above income. According to the June 2018 report of Banks Association of Turkey (TBB, 2018b), the number of people who owe the credit cards reached 25.2 million. In Turkey, installment advantages of the credit cards has increased to use. This fast borrowing process in Turkish household caused the government to take various economic measures to reduce the usage.

In Turkey, the credit card was first introduced in 1968 and, other credit cards were entered into the market after 1975. Credit card payment systems with widespread network structure in the world expanded their activities in Turkey since 1980 (Bayram *et al.*, 2017, p.135). At present, the credit card has become part of the expenditure patterns of Turkish households in many areas of life. Currently, about 25 million people have approximately 63 million credit cards. There are total credit card shopping turnover of 600 billion TL. Moreover, approximately 70 billion TL of cash withdrawals are realized (BKM, 2017; TBB, 2018b). Many technological and financial

¹ (Ordu University), smutlu28@gmail.com

developments such as ease of use, installments and electronic commerce without requiring cash payment have enabled the credit card payment system to be used intensively in spending. The number of people with credit card debts has reached nearly one million people in recent years due to credit cards that lead people to excessive spending.

One of the important reasons for household indebtedness is the expenditures by credit cards. In many countries in the world as well as in Turkey, it is faced with the problem of over-indebtedness. In the EU countries, the proportion of individuals in the total population owing an amount larger than the household monthly disposable income is 8.6% in the UK, 2.5% in Greece and 2.1% in Ireland (Rojas Gonzalez and Montaigne, 2010, p.2). Indebtedness in USA, which increase rapidly in the early and mid-2000s and among the middle class, the debt-income ratio reached its highest level in 24 years (Wolff, 2011).

In international economic literature, it is possible to come across some research on the relationship between household indebtedness by credit cards and behavioral, economic and socio-demographic characteristics of households. Meier and Sprenger (2010) tests whether present-biased time preferences correlate with credit card borrowing. They have revealed that present-biased individuals are more likely to have credit card debt, and to have significantly higher amounts of credit card debt, controlling for disposable income, other socio-demographics, and credit constraints. Agarwal, Lin, Chen and Singh (2018) conducted an empirical study linking financial data and social interaction behavior. Using call center data, it provides clues about the financial problems and risk levels of the person who reveals the socio-economic behavior of credit card users. Tan, Yen and Loke (2011) found age, loan commitments, previous card holdings and bad debt history as factors affecting the probability and level of credit card users' debt level. Data were analyzed with Tobit binary selection model. This relationship is dealt with in different aspects in the studies which link the socio-economic and behavioral characteristics of the households and indebtedness as a result of credit card use, in the literature.

In this study, it is aimed to investigate the effect of socio-demographic, financial and behavioral characteristics of Turkish households on credit card indebtedness level. The data was compiled through a survey of credit card users in Turkey's two largest cities (İzmir and Ankara). The relationship between indebtedness and household characteristics has been modelled by using Ordered Probit model.

2.The Use of Credit Cards, Indebtedness and Regulations in Turkey

A rapid increase in shopping malls, the expansion of electronic commerce and technological developments have been the factors that increase the use of bank credit cards by consumer in Turkey. The households' expenditure with credit card in Turkey shows that approximately 18% of the expenditures were spent in markets and shopping centers between 2014 and 2018. In recent years, it is observed that an important expenditure item (16.8% in 2018) is internet shopping. Besides, the use of cards in gasoline and fuel stations, clothing and accessories, electrical and electronic goods expenditures are intensive (Table 1)

In addition, it is important to emphasize that many transactions in public institutions increase the usage of the cards by providing payment facilities over the internet. For example, the payments of public-tax, individual private pension, customs duty are commonly paid off by the cards after 2015. By reason of the contribution of government subsidy to 25 percent of the private pension payment increased the access to the system and the use of cards. In 2018, approximately 40 million cards were paid for public-tax payments (CBRT, 2018a).

Table 1. Households' expenditure with credit card in Turkey (Thousand TL)

	2014 ¹	%	2015	%	2016	%	2017	%	2018 ²	%
Total	395,498,593	100	550,708,220	100	618,376,086	100	701,430,642	100	431,459,633	100
Markets and shopping centers	70,672,169	17.9	99,089,677	18.0	109,719,522	17.7	123,925,706	17.7	74,200,554	17.2
Service sectors	47,938,467	12.1	32,994,185	5.99	29,632,235	4.8	35,171,947	5.0	23,246,208	5.4
Gasoline and fuel stations	40,487,032	10.2	47,757,737	8.7	50,416,594	8.2	59,508,952	8.5	37,372,567	8.7
Electronic commerce	36,160,237	9.1	57,743,434	10.5	75,708,418	12.2	102,644,231	14.6	72,287,596	16.8
Clothing and accessories	30,968,180	7.8	42,189,608	7.7	47,354,488	7.7	52,883,455	7.5	31,836,842	7.4
Electrical and electronic goods	26,507,187	6.7	35,698,362	6.5	36,469,941	5.9	37,508,619	5.3	21,832,270	5.1

¹ Not include data before 07 March 2014 and ² after 24 August 2013.

Source: Data was compiled from EVDS records CBRT (2018a).

According to the Interbank Card Center's annual report, credit cards for shopping without using cash were 13.4 million in Turkey in 2000. There are 463 million transactions with credit cards issued by banks operating in Turkey. The amount of these transactions was 10.2 billion TL that was used 2.7 billion TL for cash advance and 7.7 million TL for purchases (BKM, 2000, p.10). As of the end of 2017, there are 62.4 million credit cards in Turkey. Credit cards that have become more convenient and rewarding with installment and points application have replaced cash payments. In this respect, it has been successful in reducing informal economy. 3.4 billion shopping transactions, 606 billion TL shopping turnover and 98 million cash withdrawals, 68 billion TL cash were realized in 2017 (BKM, 2017, p.41). The increase in the number of credit cards in the last 17 years, transaction volume, cash withdrawals and spending amounts, indicate that the card payment industry in Turkey is growing rapidly.

According to The Banks Association of Turkey in June 2018, the average individual credit card risk per person that is calculated by dividing the amount of credit card by the number of persons; Ankara ranks first with 3797 TL, Adana ranks second with 3751 TL and Istanbul ranks third with 3620 TL. Izmir ranks tenth with 3232 TL. According to the card limit, 23.2% of credit card holders have a credit card limit in the range of TL 5 001 - TL 10 000, 21.7% are in the range of TL 10 001 - TL 25 000 and 16.8% are in the range of TL 1 000 and under. The number of people with individual credit cards are 25.2 million people in Turkey (TBB, 2018b: 15-17).

Table 2. The Number of Retail Customers with Unpaid Consumer Loans and Credit Card Debts (Yearly)

Years	The Number of people with Unpaid Consumer Loans ⁽¹⁾	The Number of people with Unpaid Credit Card Debts ⁽¹⁾	The Number of people with Unpaid Consumer Loans or Credit Card Debts ⁽²⁾
2009	686,479	1,246,462	1,555,998
2010	504,685	824,235	1,121,660
2011	417,634	671,417	910,117
2012	684,951	907,298	1,257,397
2013	644,920	915,691	1,209,119
2014	669,383	1,018,576	1,297,132
2015	725,278	1,002,518	1,331,305
2016	727,268	975,015	1,321,053
2017	750,201	875,465	1,293,314

Source: The Banks Association of Turkey Risk Center (TBB, 2018a). ⁽¹⁾ The unique number of people who are transferred to legal follow-up for unpaid consumer loans and credit card debts in the relevant year. ⁽²⁾ The unique people who are transferred to legal follow-up "only for consumer loans", "only for credit card debts" and "both consumer loans and credit card"

According to Table 2, nearly one million people unable to pay their credit card debt in Turkey. The widespread use of credit cards has led to debt. In this sense, the Banking Regulation and Supervision Agency (BDDK) and the Central Bank of the Republic of Turkey (CBRT) have issued various regulations for financial market.

In Turkey, the Banking Regulation and Supervision Agency has arranged a number of regulations regarding the use of credit cards in order to ensure conscious consumption expenditure of households and owe a more reasonable amount. The regulation forming the operating principles of the institutions included in the card payments system was first published in March 2007 and various arrangements were made almost every year. For example, the installments with credit cards were restricted to not exceed 12 months both consumption expenditure and cash withdrawals. In the same regulation, it is stated that the total credit card limit for credit cards obtained by a person from all card issuers cannot exceed twice the monthly average net income for the first year and 4 times for the second and subsequent years (Official Gazette, 2018a). Thus, legal limits were introduced to credit cards.

In addition, the Central Bank issued a notification specifying the interest rates to be applied in transactions for credit card. Accordingly, the contractual interest rate was increased to 2.02% and the late interest rate was increased to 2.52% (Official Gazette, 2018b). Also, the Central Bank announced that it would be more appropriate for credit card holders who need short-term loans to meet these requirements through consumer loans instead of credit cards (CBRT, 2018b).

This decision is intended to restrict the way consumers borrow conveniently. If the credit card owner cannot pay the entire amount of the monthly expenditure, the remaining debt is paid in installments with the contractual interest by paying a minimum amount of 10% (Reisoğlu, *et al.*, 2004). This increase in interest rates will create an extra burden for those with current debt. On the other hand, it is also a policy that encourages the timely payment of all monthly expenses in credit cards.

3.Data Set and Method

This study was conducted with randomly selected 400 credit cards owners in the cities of Ankara (200) and Izmir (200) in 2015. The questionnaires prepared to determine the affected factors of credit card usage on the household's indebtedness level. First of all, 6 different income groups were created for the household who were interviewed. The meaningful relationships were determined by F test (Anova) and chi-square test for consumers' credit card usage behavior considering income groups. For non-parametric tests, data is classified by categorical ordinal or nominal scales. In this type of data, the mean or variance cannot be calculated. However, the rate and frequency of the population in each category is calculated (Gravetter & Wallnau, 2016, p. 559-562).

Ordered Probit model was used to analyze the effect of socio-demographic, financial and behavioral characteristics of the consumer on the level of credit card indebtedness. The Ordered Probit model has a categorical feature-dependent variable that contains a specific order. McKelvey and Zavoina (1975) reported the first regression-based model of ordered preference models. In subsequent years, it has become a preferred method in the social sciences because of the censoring mechanism in the data creation process for the individual observations in the sample (Green, 2010, p. 99-101). Limited dependent variable models, OLS estimators of the parameters are inconsistent and estimates are usually performed using maximum likelihood (Stock & Watson, 2007, p. 424).

Sudman (1976) stated that at least 50 observations (research participants) were needed in each category in order to make statistical inferences (Verbeke & Ward, 2006, p. 456). In this study, the credit card debt levels of the sample were created as in Table 3.

Table 3. Sample Descriptive Statistics for Credit Card Debt Levels

Debt Levels (TL)	n	%
No debt : 1	90	22.5
1 TL – 499 TL : 2	78	19.5
500 TL – 999 TL : 3	64	16.0
1000 TL – 1499 TL : 4	54	13.5
1500 TL – 2499 TL : 5	48	12.0
2500 TL – max. : 6	66	16.5
Total sample	400	100

It is assumed that there is a continuous and latent variable in the background of sequential categorical observations in the Ordered Probit model. This variable (y_i^*) is defined by descriptive variables vector (x_i), parameter estimation vector (β), and normal distribution error term (ε_i), as below (Greene, 1997).

$$y_i^* = \beta' x_i + \varepsilon_i \quad i = 1, \dots, n \quad (1)$$

The latent variable (y^*) is between the upper and lower bounds of threshold values (τ_j) in (1) equation. The constant term should not be included in descriptive variables in order to determine threshold values (Heij, *at al.*, 2004, p.475). The dependent variable (y) and the probability function of different categories are expressed as follows (Greene, 1997).

$$\begin{aligned}
 y = 0 & \text{ if } y^* \leq 0 \quad P(y = 0) = \Phi(-\beta'x) \\
 y = 1 & \text{ if } 0 < y^* \leq \tau_1 \quad P(y = 1) = \Phi(\tau_1 - \beta'x) - \Phi(\beta'x) \\
 y = 2 & \text{ if } \tau_1 < y^* \leq \tau_2 \quad P(y = 2) = \Phi(\tau_2 - \beta'x) - \Phi(\tau_1 - \beta'x) \quad (2) \\
 y = j & \text{ if } \tau_{j-1} \leq y^* \quad P(y = j) = 1 - \Phi(\tau_{j-1} - \beta'x)
 \end{aligned}$$

$\Phi(\cdot)$, shows the cumulative normal distribution function. The model is estimated using the maximum likelihood (ML) method. Marginal effects on changes in explanatory variables are calculated as follows.

$$\frac{\partial P(y_i=j)}{\partial x_i} = \phi(\tau_{j-1} - \beta'x_i) - \phi(\tau_j - \beta'x_i)\beta \quad (3)$$

$f(\cdot)$ is the standard normal distribution. The LR test is used for the joint significance of explanatory variables. If the number of observations in the category is less, the standard errors of the expected threshold values will be high. In this case it is more accurate to combine it with the subsequent category (Heij, *at al.*, 2004, pp. 475-477).

4. Empirical Findings

The descriptive statistics of the sample (Table 4) are considered that the average age is 35, average household size is 4, 68.2% are married and 35.2% of the household heads are women. Education level statistics indicate that 35.5% are university graduates and 32.8% are high school graduates. It is observed that this research was conducted on a group with higher education than the overall level of education in Turkey, compared with Turkstat (2017) statistics. Also, 70.4% the sample have a full time job and only 9.3% are not employed. 20.4% of employees have their own business and 41.4% are private sector personnel. In terms of credit card usage, it is determined that the sample have approximately 2 credit cards per person and 11.6% of the credit card holders reluctantly received the cards, 9% have taken the effect of bank officials and only 72,1% of them take it voluntarily.

Table 4. Descriptive Statistics of the Sample

	Minimum	Maximum	Mean
Age	19	68	35.25
Household size	1	14	4.09
Number of credit cards	1	12	2.14

		%
Gender	Female	35.2
	Male	64.8
Education level	Primary and secondary school	26.2
	High school	32.8
	Undergraduate	35.5
	Graduate	5.5
Marital Status	Married	68.2
	Single	28.5
Employment	Full time job	69.9
	Not employed	9.3
	Part time job	5.5
	Retired	8.3
Working Sector	Public sector	38.1
	Private sector	41.4
	Own business	20.4
How to Receive Credit Card	Voluntarily	72.1
	Reluctantly	11.6
	Under the influence of bank officials	9.0
	Advertising effect	0.9

There are statistically significant relationships between the income groups and the credit card usage time, the number of credit cards, the card limit, and the monthly total debt amounts per person in the households according to F test results at 1% level (Table 5). Cardinal and Aitken (2013) also found that the variables concerning the use of credit cards are related to income groups. The higher the level of income, the more increases are observed in the values of these variables.

As a result of the total monthly debt of credit cards by income groups, approximately 926 TL monthly average payment was observed in the group with the lowest income group, i.e. less than 1000 TL. A monthly payment of approximately 751 TL was determined in the upper group. When other income groups are examined, the monthly payment amount increases as the income rises. The interesting conclusion here is that while debt is declining in the second group, there is more debt in the lowest income group. So, the lowest income group seems to be in excess of credit card debt. While total credit card debt per person in the household decreased in the second group, it increased in the third group and decreased again in the fourth group. This indicates that consumers' financial behavior has changed in terms of credit card debt levels of different income groups.

THE ANALYSIS OF INDEBTEDNESS LEVEL DUE TO CREDIT CARDS IN TURKISH HOUSEHOLDS

Seval Mutlu Çamoğlu

Table 5. Average Observations on Credit Card Usage by Income Groups

Income Groups	Credit card average usage time (years) ***	Average number of credit cards (pcs) ***	Average credit card limit (TL) ***	Monthly total debt amount of credit cards (TL)***	Total amount of debt per person (TL) ***
1. Less than 1000 TL	5.87	1.33	3352.50	926.76	227.48
2. 1001 TL – 2000 TL	6.00	1.88	5817.55	751.67	188.67
3. 2001 TL-3000 TL	8.59	2.24	8009.38	1392.60	572.07
4. 3001 TL-4000 TL	8.04	1.86	7078.00	1531.63	464.98
5. 4001 TL-5000 TL	10.10	2.39	8730.68	1819.32	541.96
6. 5001 TL and above	11.00	2.91	30374.07	7300.94	2528.37
Sample means	8.45	2.14	10845.93	2336.53	777.82

***: 1%, **: 5%, *: 10% are statistically significant by F Test.

The distribution of various expenditure items in total expenditures of households was calculated proportionally by income groups. According to Table 6, the share of food expenditures in the income groups below 5000 TL was above 20%, and it decreased below 20% to over 5000TL. The result of this expenditure is also consistent with the Engel Law, which claims that the share of food expenditures in the lower- income of groups is higher (Davis, 1982: 1018). It is observed that the share of bills in expenditures such as electricity, water, natural gas, etc. increased considerably in the upper income group.

The share of health expenditures is approximately 3 percent. The share of clothing expenditures is relatively low in the lowest income group and also the shares of education expenditures are very low in lower-income groups and the sample mean for educational expenditures is 3.41%.

Table 6. Average Share of Expenditures by Income Groups (%)

Income Groups	Food	Bills***	Health	Clothes***	Education *
1. Less than 1000 TL	24.95	8.04	3.98	7.32	1.96
2. 1001 TL – 2000 TL	22.32	3.96	1.92	16.81	1.81
3. 2001 TL-3000 TL	25.65	8.86	3.97	17.55	5.42
4. 3001 TL-4000 TL	24.15	9.15	1.98	23.02	4.43
5. 4001 TL-5000 TL	26.76	14.07	3.43	16.57	2.22
6. 5001 TL and above	19.06	15.30	2.98	17.80	3.71
Sample mean	23.78	9.68	3.09	16.60	3.41

***: 1%, **: 5%, *: 10% are statistically significant by F Test.

The number of households who can pay their monthly debts to credit cards is only 57.5 percent of the households in the income groups less than 1000 TL. As income increases, the rate of payment is increasing. The non-credit card indebtedness rate rises to over forty percent in low-income households below 3000 TL (Table 7).

Table 7. The Debt level of Credit Cards by Income Groups (%)

Income Groups	Monthly payment rate of credit card total debt (%) **	Non-credit cards indebtedness rate (%)
1. Less than 1000 TL	57.5	41.2
2. 1001TL – 2000 TL	70.0	45.6
3. 2001 TL-3000 TL	76.5	50.0
4. 3001 TL-4000 TL	64.0	30.2
5. 4001 TL-5000 TL	82.0	32.7
6. 5001 TL and above	79.4	37.5
Sample mean	72.8	41.2

***: 1%, **: 5%, *: 10% are statistically significant by chi-square test.

While the other loans of the households are analyzed, the number of cash-need loans is the majority. However, the loan volume indicates that home loan debt is quite high. This situation is due to the rapid development of the construction sector in Turkey (Table 8).

Table 8. Statistics of the Sample for Non-Credit Card Debt

	N	Minimum	Maximum	Mean(TL)
Mortgages	30	20000	300000	92266.66
Car loan	14	5000	80000	28571.42
Cash loan (Personal)	65	2000	140000	21246.15
Commercial loan	10	300	100000	24060.00
Other loans	15	5000	70000	22066.66

The results of all the descriptive households' borrowing analysis indicate that indebtedness should be examined within the framework of a model addressing many variables. Credit card debt levels are affected by some sociodemographic and financial features besides income groups. In this study, credit card debt levels of consumers were grouped and created a new variable. For the reason that this dependent variable has categorical and ordered properties, the Ordered Probit model was applied in this study.

Table 9. Ordered Probit Model Parameter Estimation Results

Variable name	Variable label	Coefficient	Standard error
debtlevel	Indebtedness levels (TL)		
lincome	Logarithm of monthly income	0.685 ***	0.126
hsize	Household size	-0.087 **	0.044
ownjob	If he/she has own job 1, otherwise 0	0.021	0.190
age	Household head age	0.031	0.048
age2	Age squared	0.000	0.001
male	Gender is male 1, otherwise 0	0.171	0.167
llimit	Logarithm of the card limit	0.465 ***	0.076
cardnum	Credits card number	0.208 ***	0.066
mindebt	The minimum debt can be paid 1, otherwise 0	0.219	0.165
outstandingdebt	If he/she has unpaid debt 1, otherwise 0	-0.265	0.218
othdebt	If he/she has other debt 1, otherwise 0	-0.299 **	0.142
food	share in expenditure for food	0.005 *	0.003
clothing	share in expenditure for clothing	-0.003	0.004
education	share in expenditure for education	-0.010	0.007
health	share in expenditure for health	0.013	0.009
τ_1	1. threshold value	7.613	1.451
τ_2	2. threshold value	9.060	1.457
τ_3	3. threshold value	9.907	1.471
τ_4	4. threshold value	10.597	1.484
τ_5	5. threshold value	11.333	1.499
LR chi2(15)	195.87		
Prob. > chi2	0,00		
Log likelihood	-358.3945		

***: 1%, **: 5%, *: 10% at level of $P > |z|$ values are significant.

LR test results (LR=195.87, p=0.00) indicate that the predicted model in the analysis for fifteen variables is jointly significant and supports the explanation performance of the estimated equation. Dependent variable of this study is the credit card debt levels of the household.

The income variable is positive and significant at 1% level. As the income level increases, the probability of indebtedness by credit card increases. The household size is negative and significant at 5% level. As household size increases, the probability of indebtedness by credit card decreases. Card limit and card count variables are positive sign and significant at 1% level. The number of cards that household have and the increase in the card limit rise the likelihood of being more willing to spend. Consumers in other debt are less likely to be willing to spend more than non-borrowers. This relationship is significant at 5%. When the share of expenditure according

to various basic needs of the consumers is examined, only a significant relationship is found at 10% level for food expenditure (Table 9). Accordingly, as the food expenditure of households increases, the probability of indebtedness by credit card increases.

According to the analysis of changes in marginal probability of explanatory variables (according to the highest probability values); as the income level increases, the probability of indebtedness in 2500 TL and above is approximately 15%. The increase in income rises the possibility in high debt level. The increase in the household size has an effect that reduces the possibility of borrowing by 1000 TL and above. A high card limit raises the probability of debt level of 2500 TL and above by ten percent. Similarly, in case of an increase in the number of cards, the highest indebtedness probability is about 5%. There are statistically significant results in food expenditure, but the probability levels are low. As statistically significant result among the dummy variables; in individuals with other debts except credit card, the probability of indebtedness after 1000 TL or more decreases (Table 10). This is likely to be due to higher interest rates than other borrowing methods.

Table 10. Marginal Effects of Ordered Probit Model

Variable name	Debtlevel:1 (0)	Debtlevel:2 (1TL-499TL)	Debtlevel:3 (500TL- 999TL)	Debtlevel:4 (1000TL- 1499TL)	Debtlevel:5 (1500TL- 2499TL)	Debtlevel:6 (2500TL+)
<i>Continuous variables:</i>						
lincome	-0.0092**	-0.1308***	-0.1206***	0.0063	0.1077***	0.1466***
hsize	0.0012	0.0166**	0.0153**	-0.0008	-0.0137*	-0.0186**
age	-0.0004	-0.0058	-0.0054	0.0003	0.0048	0.0065
age ²	0.0000	0.0001	0.0001	0.0000	-0.0001	-0.0001
llimit	-0.0063**	-0.0887***	-0.0818***	0.0043	0.0730***	0.0995***
cardnum	-0.0028*	-0.0397***	-0.0366***	0.0019	0.0327***	0.0445***
food	-0.0001	-0.0010*	-0.0009*	0.0000	0.0008*	0.0011*
clothing	0.0000	0.0007	0.0006	0.0000	-0.0005	-0.0007
education	0.0001	0.0019	0.0018	-0.0001	-0.0016	-0.0022
health	-0.0002	-0.0024	-0.0022	0.0001	0.0020	0.0027
<i>Dummy variables:</i>						
ownjob	-0.0003	-0.0040	-0.0038	0.0002	0.0033	0.0046
male	-0.0025	-0.0336	-0.0293	0.0029	0.0272	0.0353
mindebt	-0.0026	-0.0396	-0.0396	-0.0009	0.0331	0.0496
outstandingdebt	0.0046	0.0556	0.0427	-0.0090	-0.0434	-0.0506
othdebt	0.0043	0.0582**	0.0514**	-0.0043	-0.0471**	-0.0625**

***: 1%, **: 5%, *: 10% at level of $P > |z|$ values are significant.

5. Conclusions

Financial sector has expanded rapidly in the 21st century due to neoliberal policies and globalization. Credit cards that have become more convenient and rewarding with installment and points application have replaced cash payments in these years. Household consumption has also been accelerated with the easy and convenience use of the credit cards in everywhere. Over-consumption has caused excessive debt. The number of people with credit card debts has reached nearly one million people in recent years in Turkey. In this sense, the Banking Regulation and Supervision Agency and the Central Bank of the Republic of Turkey have issued a number of regulations concerning the responsible use of credit cards in order to ensure conscious consumption and owe a more reasonable amount. For instance, the installments restriction, determination the limit of credit cards by net income, specifying the interest rates to be applied in transactions for credit cards. These governmental policies are applied to regulate the credit cards market and restrict the indebtedness of household.

The aim of this study is to reveal the relationship among household debt level by credit cards and behavioral, economic-sociodemographic characteristics of Turkish households. The data was collected through a survey from credit card holders in İzmir and Ankara. The significant relationships were determined for consumers' credit card usage behavior considering six income groups. The relationship between indebtedness and household characteristics has been analyzed by Ordered Probit model.

There are statistically significant relationships between the income groups and the credit card usage time, the number of credit cards, the card limit, and the monthly total debt amounts per person in the households. The remarkable conclusion is that the lowest income group seems to be in excess of credit card debt. While total credit card debt per person in the household decreased in the second group, it increased in the third group and decreased again in the fourth group. This indicates that consumers' financial behavior has changed in terms of credit card debt levels of different income groups. The result of the expenditure pattern in credit card is also consistent with the Engel Law that the share of food expenditures in lower-income group is higher. It is observed that the share of bills in total expenditures increased considerably in the upper-income group. The number of households that could paid the monthly debts for credit cards is higher in the lower-income level. As income rises, the rate of payment for debt is increasing. While the other debts of the households are analyzed, the number of cash-need loans is the majority. However, the loan volume indicates that mortgage debts are quite higher due to the rapid development of the construction sector in Turkey

According to parameters estimated of Ordered Probit results, as the income level, credit card limit, having the number of credit cards and the food expenditure of household rise, the probability of indebtedness by credit card increases. Conversely, the increase in the household size has an effect resulting in decreases in the probability of indebtedness. Also consumers in other debt are less likely to be willing to spend by credit cards.

References

- Agarwal, R. R., Lin, C. C., Chen, K. T., & Singh, V. K., (2018). Predicting financial trouble using call data-on social capital, phone logs, and financial trouble *PloS one*, 13(2), e0191863.
- Bayram, A., Yılmaz, E., & Karataş, E. (2017). Bireysel Emeklilik ve Kredi Kartı Harcamalarına Demografik Faktörlerin Etkisi: Giresun İli Örneği Special Issue: Economic and Social Development in Balkan Countries *Balkan ve Yakın Doğu Sosyal Bilimler Dergisi*.

- BKM, (2000). Bankalararası Kart Merkezi Faaliyet raporları 2000 Available: <https://bkmcomtr/wp-content/uploads/2015/06/2000pdf> [Accessed 11 September 2018].
- BKM, (2017). Bankalararası Kart Merkezi Faaliyet Raporları 2017 Available: https://bkmcomtr/wp-content/uploads/2018/07/2017_BKM_FAALIYET_RAPORU.pdf [Accessed 11 September 2018].
- Cardinal, R. N. & Aitken, M. R. (2013). ANOVA for the behavioral sciences researcher Psychology Press.
- CBRT, (2018a). EVDS Finansal İstatistikler Banka Kartı ve Kredi Kartı Harcama Tutarı Available: <https://evds2tcmbgovtr/> [Accessed 10 September 2018].
- CBRT, (2018b). Kredi Kartı İşlemlerinde 2018 Yılı Üçüncü Çeyreğinde Uygulanacak Azami Faiz Oranlarına İlişkin Basın Duyurusu (2018-25) Available: <http://www.tcmb.govtr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Duyurular/Basin/2018/DUY2018-25> [Accessed 10 September 2018].
- Davis, C. G. (1982). Linkages between socioeconomic characteristics, food expenditure patterns, and nutritional status of low income households: A critical review. *American Journal of Agricultural Economics*, 64(5), 1017-1025.
- Gravetter, F. J, & Wallnau, L. B. (2016). *Statistics for the behavioral sciences* Cengage Learning.
- Greene, W. H. & Hensher, D. A. (2010). *Modeling ordered choices: A primer* Cambridge University Press.
- Greene, W. H. (1997). Econometric analysis 3rd edition *New Jersey: Prentice-Hall International*.
- Heij, C., De Boer, P., Franses, P. H., Kloek, T., & Van Dijk, H. K. (2004). *Econometric methods with applications in business and economics* OUP Oxford.
- Kedrosky, P. & Stangler, D. (2011). Financialization and its entrepreneurial consequences Kauffman Foundation Research Series: Firm Formation and Economic Growth.
- Kırçova, İ. (2007). Kredi Kartı Kullanımının Tüketici Alışkanlıklarına ve Alışverişlerin Yer, Zaman ve Marka Tercihlerine Etkisi, İstanbul Ticaret Odası, Yayın No: 2007-9 (İstanbul 2007).
- McKelvey, R. D., & Zavoina, W. (1975). A statistical model for the analysis of ordinal level dependent variables. *Journal of mathematical sociology*, 4(1), 103-120.
- Meier, S., & Sprenger, C. (2010). Present-biased preferences and credit card borrowing *American Economic Journal: Applied Economics*, 2(1), 193-210.
- Official Gazette, (2018a). Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumundan: Banka Kartları ve Kredi Kartları Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına İlişkin Yönetmelik Sayı: 30510, Tarih: 15 Ağustos 2018 Available: <http://www.resmigazetegovtr/eskiler/2018/08/20180815-1.htm> [Accessed 10 September 2018].
- Official Gazette,, (2018b). TCMB tarafından: 30062018 tarihli ve 30464 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan “Kredi Kartı İşlemlerinde Uygulanacak Azami Faiz Oranları Hakkında Tebliğ (Sayı: 2016/8)’de Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ (Sayı: 2018/4) Available: <http://www.resmigazetegovtr/eskiler/2018/06/20180630-8.htm> [Accessed 10 September 2018].
- Reisoğlu, S., Kartı, I. K., Kartı, B. & Kartı, A. K. (2004). Banka Kredi Kartları ve Uygulama Sorunları *Bankacılar Dergisi*, 49, 100-123.

- Rojas Gonzalez G., & F. Montaigne (2010). Over-indebtedness of European households in 2008 Eurostat Statistics in focus, Population and social conditions Available: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/3433488/5565964/KS-SF-10-061-ENPDF/8deecfbb-e8fa-4c96-8e62-8f67c8a1d049> [Accessed 12 September 2018].
- Stock, J. H., & Watson, M. W. (2007). *Introduction to Econometrics*, (Çev.: Bedriye Saraçoğlu), Efil Yayınevi.
- Sudman, S. (1976). *Applied sampling* New York: Academic Publishers.
- Tan, A. K., Yen, S. T., & Loke, Y. J. (2011). Credit Card Holders, Convenience Users and Revolvers: A Tobit Model with Binary Selection and Ordinal Treatment *Journal of Applied Economics*, 14(2).
- TBB, (2018a). Negatif Nitelikli Bireysel Kredi ve Kredi Kartı İstatistikleri Türkiye Bankalar Birliği Risk Merkezi Available: <https://www.riskmerkezi.org/tr/istatistikler/23> [Accessed 11 September 2018].
- TBB, (2018b). Risk Merkezi Aylık Bülteni-Haziran 2018 Available: https://www.riskmerkezi.org/Content/Upload/istatistikraporlar/ekler/1416/Risk_Merkezi_Aylik_Bulteni_Haziran_2018.pdf [Accessed 13 September 2018].
- Türkstat, (2017). Ulusal Eğitim İstatistikleri Veritabanı Available: <http://www.tuik.gov.tr> [Accessed 25 May 2018].
- Uslu, K., & Gündoğdu, A. (2011). Küresel Finansallaşmanın Türkiye'deki Bankaların Finansal Faaliyetlerine ve Bireyler Üzerine Etkileri *MU İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 31(2), 145-164.
- Wolff, E. N. (2011). Recent Trends in Household Wealth in the US: Rising Debt And The Middle Class squeeze (Chapter 1) In: *Economics of Wealth in the 21st Century* ISBN: 978-1-61122-805-2 Editor: Jason M Gonzalez New York: Nova Science Publishers, Inc.
- Verbeke, W., & Ward, R. W. (2006). Consumer interest in information cues denoting quality, traceability and origin: An application of ordered probit models to beef labels. *Food quality and preference*, 17(6), 453-467.

3

FINANCIAL INCLUSION AND LEGAL GENDER DISCRIMINATION: NEW EVIDENCE FROM DEVELOPING COUNTRIES

Ekin Ayşe Özsuca¹

Abstract

Although the number of women remaining out of the formal financial system across the world has been following a decreasing trend in recent years, yet there still exists a considerable gender gap in access to financial services, while that gap is even bigger for developing countries. Given the comprehensive data limitations on financial inclusion, however, the existing empirical literature offers little evidence on the impact of gender differences in access to finance. The aim of this paper is to examine and provide new evidence on the relationship between financial inclusion and legal discrimination against women at the cross country level for a large sample of developing economies using the recently published 2017 and 2018 editions of World Bank's Global Financial Inclusion (Global Findex) and Women, Business and the Law (WBL) databases, respectively. First, some descriptive statistics and aggregate trends of account penetration and use of financial services by gender are presented. Next, multivariate regression analysis is carried out to scrutinize whether the legal obstacles to women may explain some variation in access to and use of financial services across countries by adopting alternative measures of financial inclusion, i.e. account ownership, saving and borrowing, as dependent variables. Besides, legal indicators that may influence women's demand for financial services such as; women's ability to work, head a household or inherit property, are considered to identify the impact of differential treatment in explaining the gender gap in financial inclusion. The findings reveal that laws related to gender equality seem to be associated with significant differences in account ownership along with savings and credit behavior among developing countries.

Keywords: Financial inclusion, Gender discrimination, Household Finance, Developing countries

1. Introduction

During the several recent decades, financial inclusion, basically defined as the access to and use of formal financial services, has come under scrutiny in academic circles and policy makers. Especially for developing countries, expanding financial inclusion has become one of the top priorities of recent development and policy agendas as a growing body of empirical evidence has shown that there is a strong link between levels of economic growth and financial inclusion. More clearly, higher levels of access to financial services have been displayed to support economic growth and thereby, contribute to economic development.

In recent years, the number of individuals who remained outside the formal financial system has been following a decreasing trend worldwide, while the percentage of adults having an account was realized as 69 percent in 2017 according to the most recent Global Findex data. This figure indicates that 515 million participants globally became

¹ (Çankaya University), aozsuca@cankaya.edu.tr

first time account owners and hence, gained access to formal financial services during 2014-2017, since financial inclusion was recorded as 61 percent by 2014. The share of individuals owning an account with a formal financial institution has increased by 18 percentage points between 2011 and 2017 (Demirgüç-Kunt et al., 2018). Hence, there has been a remarkable rise in financial inclusion in terms of ease of formal financial service's accessibility and availability.

When gender dimension is considered, international statistics further reveal several important patterns across the globe. Most notably, gender gap in equal access to banking and other financial institutions is still prevalent in most of the world. More specifically, in 2017, account ownership continues to be lower among women with a 65 percent relative to men with 72 percent leaving a 7 percentage points of global gap, which stands out unchanged since 2011. Although, particularly in many developing countries, several advances have been made in eliminating barriers that limit women's access to finance and accordingly, promoting gender parity in financial system, that gender gap in financial inclusion has not been narrowed, yet it is quite greater for developing economies, standing at 9 percentage points. Nonetheless, there is no such a considerable gap in a number of countries in the developing world like Argentina, Indonesia, and South Africa as stated by Demirgüç-Kunt et al. (2018).

Following the statistical evidence, it is crucial to shed light on the factors that might explain the cross-country variation in financial exclusion of the women. In this context, legal regulations and cultural norms are of particular importance to the inclusivity in a financial society. In many developing economies, women are more likely to face challenges in accessing financial services and thereby, remain outside the formal financial system relative to men, as a result of differential treatment under the law and/or customary norms. For instance, weak property rights that limit women's ability to enter contracts in their own name, laws that prohibit equal inheritance to property, or cultural norms that require husband's signature for married women to carry out financial transactions can be stated as just a few examples of such discrimination against women which may hinder their demand for and access to finance.

The relationship between gender and financial inclusion has been an ever-developing area of research in recent empirical literature. Extensive body of research has investigated the impact of gender disparity in formal credit access within the context of entrepreneurial activities (Coleman, 2000; Carter and Shaw, 2006; Bruhn, 2009; Muravyev et al., 2009; Hansen and Rand, 2011; Malapit, 2012; Dupas and Robinson, 2013; Stefani and Vacca, 2013; Presbitero et al., 2014; Henderson et al, 2015; Allen et al., 2016), yet literature on the household finance usage side remains scant given the lack of comprehensive individual level data regarding access to financial services until very recently. Subsequent research adopt a micro approach and examine the link between gender gap and financial inclusion on a cross-country basis (Aterido et al., 2013; Demirgüç-Kunt et al., 2013; Fanta and Mutzonsiwa, 2016; Botric and Broz, 2017), while several papers address this issue using individual level data within a single country context (Swamy, 2014; Ghosh and Vinod, 2017).

Against this backdrop, this paper adopts a macro approach and aims contribute to the literature by utilizing a very recent and rich panel data set to investigate the extent of which legal gender inequality is related to differences in financial inclusion among developing countries. In doing so, the pioneering study by Demirgüç-Kunt et al. (2013) , which provide evidence about gender differences in access to finance across developing economies by employing data drawn from 2011 Global Findex database, establishes the main inspiration of this research. Following the similar empirical basis, hence, this paper seeks to present new and recent evidence on that issue.

The rest of the study is organized as follows. By presenting the 2017 Global Findex database in detail, Section 2 provides a descriptive analysis and several stylized facts on financial inclusion in developing countries. Next, Section 3 presents the econometric model and the empirical evidence. Finally, Section 4 concludes.

2. Descriptive Analysis of Financial Inclusion Patterns

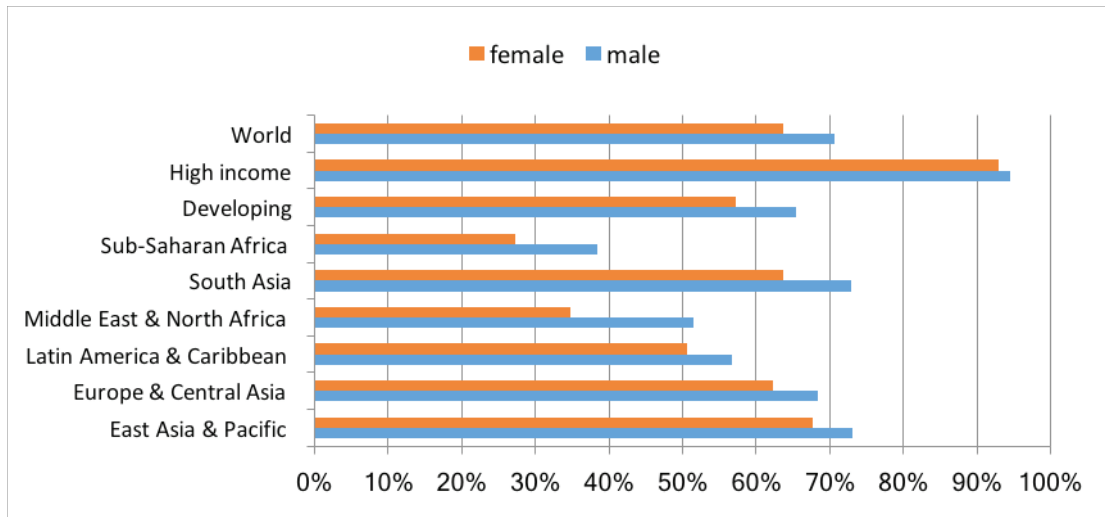
This section aims to present the aggregate patterns of financial inclusion by gender with a specific focus on developing countries using the 2017 World Bank Global Findex dataset of Demirgüç-Kunt et al. (2018). The Global Findex dataset cover financial inclusion information for more than 140 countries worldwide for the years 2011, 2014 and 2017. The dataset is built by compiling nationally representative surveys of more than 150,000 individuals, providing financial inclusion data by various personal and household characteristics such as gender, educational level, marital status, income quintiles, rural/urban residence, household head status, employment status. In other words, it sheds some interesting light on the financial behavior of adults by providing individual level data for access to formal and informal finance together with the use of financial technology. That feature of the dataset makes it ideal to explore gender differences in financial inclusion as the demand-side databases mostly measure access to financial services at the household level (Demirgüç- Kunt et al. 2013).

In the following section, descriptive statistics on access and use of financial services by gender is reviewed for the chosen developing regions. More specifically, this analysis is descriptive in nature and provides a snapshot of the aggregate financial inclusion patterns in developing countries when comparing with those of high-income economies and the globe. In this context, financial inclusion is distinguished with respect to three different aspects: account ownership, saving and borrowing, while saving and borrowing are further distinguished as formal versus informal.

The first thing to notice in the aggregate patterns of financial inclusion by gender is the variation in the level of each alternative financial inclusion indicator across different regions. In particular, globally women are less likely to use and access formal finance compared with men, though figures for informal finance indicate a smaller gender disparity or even gender parity in informal savings and credit behavior. Overall, the gender gap in financial inclusion is relatively larger in developing economies compared to high-income countries. Notably, gender disparity in formal account ownership, saving and borrowing behavior not only varies between developing and high-income economies, but its magnitude also differs among several regions of the developing world as well.

Figure 1 presents the ownership of accounts by gender breakdown in several developing regions along with that of globe and high-income economies for comparison. In developing countries, 57 percent of women own an account with a formal financial institution, compared with 65 percent of men, pointing to 8 percentage points of gender disparity in account ownership. This gender gap in formal account ownership is more apparent in developing regions since it is four times wider compared to the low level of gap of 2 percentage points that exists in high-income countries. Among the developing regions, gender gap in account ownership is highest in Middle East and North Africa, standing around 17 percentage points, while the Sub-Saharan Africa stays 6 percentage points behind. On the other side, the gender gap is the lowest, 5 percentage points, in East Asia and the Pacific, where 73 percent of men report to have an account with a formal financial institution compared to 68 percent of women.

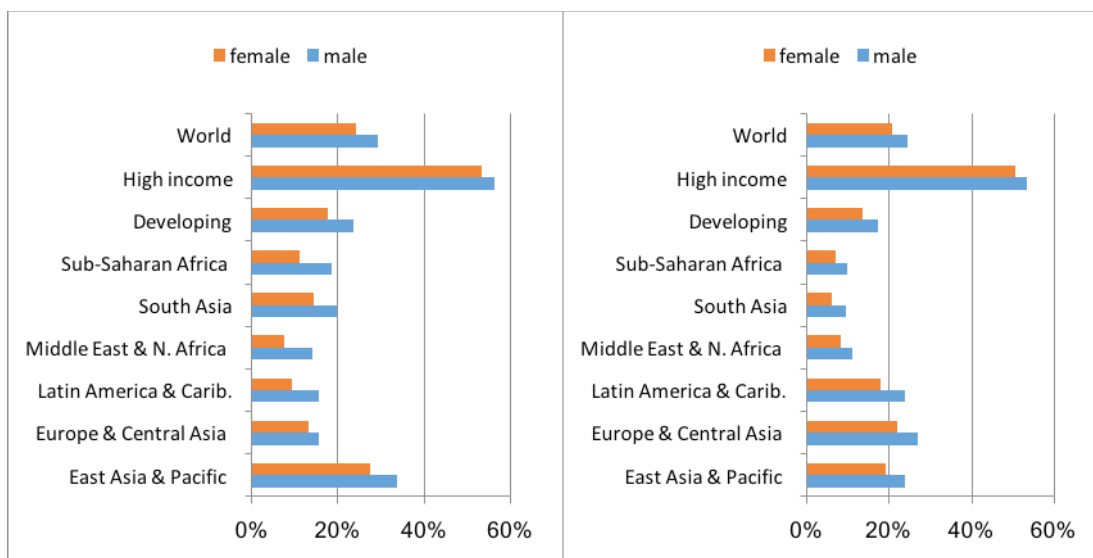
Figure 1. Account ownership with a formal financial institution, by gender (2017)



Source: World Bank Global Findex Database

Figure 2 displays the formal saving and credit behavior across developing regions by gender for the year 2017. Overall, the figures indicate a significant gender disparity in formal saving and borrowing around the world. According to the Panel A of Figure 2, the share of men who reported having saved at a bank or another type of financial institution in the last 12 months is 24 percent, while it is only 18 percent for women in developing countries. This gender inequality in saving is twice larger in developing regions at 6 percentage points than is the 3 percentage points that exist in high-income economies. The gap between men and women in formal saving does not vary to large extent among developing countries, standing around at 6 percentage points. The only exception is the Europe and Central Asia, in where 2 percentage points of gap exists. Figures regarding to formal credit are shown in Panel B of Figure 2. On the side of gender disparity in formal credit, there is not much variation among developing and high-income economies as shown in the Panel B of Figure 2. More specifically, gender gap in borrowing at formal financial institutions is 3 percentage points in the developing world, while it is realized as 4 percentage points in the high-income regions. Broadly, the gender gap of around 3 to 5 percentage points prevail among developing economies, while in Latin America and Caribbean it is slightly higher at 6 percentage points.

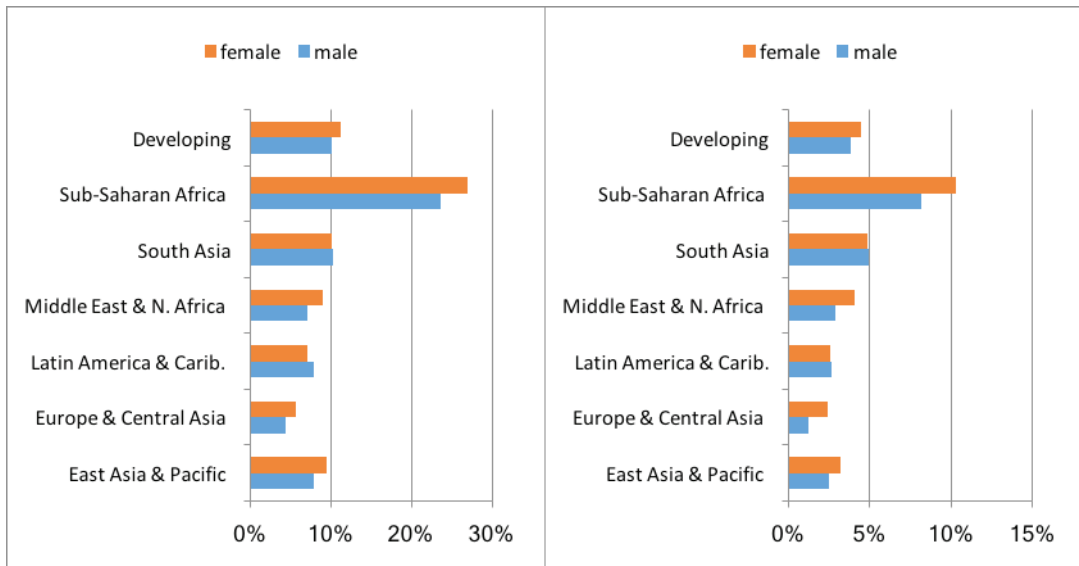
Figure 2. Formal savings and credit, by gender (2017) Panel A. Formal Savings Panel B. Formal Credit



Source: World Bank Global Findex Database

Finally, Figure 3 demonstrates the informal saving and credit behavior by gender breakdown for developing regions across the globe. According to Panel A of Figure 3, a higher fraction of women, compared to men, saved money by using a community savings club or a person outside the family in the last 12 months in all regions of developing world except for the Latin America and Caribbean. Another remarkable exception is South Asia, in where gender parity in the use of informal saving is observed. For developing countries, in particular, 11 percent of women have reported to save semiformally and 10 percent of men did so. The highest fraction of women with informal saving can be found in Sub-Saharan Africa as 27 percent of women cited to save by not using a formal financial institution, while 23 percent of men saved informally. With respect to the informal credit figures, similar patterns are observed as displayed in Panel B of Figure 3. More specifically, when compared with men, a higher percentage of women borrowed from a savings club in the past 12 months in most of the regions of the developing world in 2017. There are two exceptions. No gender gap in informal borrowing is found in the Latin America and Caribbean region in addition to South Asia.

Figure 3. Informal savings and credit, by gender (2017) Panel A. Informal Savings Panel B. Informal credit



Source: Source: World Bank Global Findex Database

Note: Data regarding informal savings and credit are not collected in most of the high-income countries, hence relevant figures for the world and high-income economies are not reported.

3. Empirical Analysis

Following Demirgüç-Kunt et al. (2013), a measure of financial inclusion aggregated at country-level by gender is modeled as a function of one proxy for legal gender discrimination to indicate legal obstacles to women and logarithm of GDP per capita in order to account for economic development. The empirical specification, which is estimated separately for women and men, is as follows:

$$fi_j = \beta \ln g d p p c_j + \gamma l d_j + \varepsilon_j \quad (1)$$

Here, fi_j represents one of the three measures of financial inclusion by gender breakdown in country j , while these indicators are: (i) account penetration at a formal financial institution; (ii) saving in the past one year; (iii) credit in the past one year. Regarding saving and credit behavior, it is further distinguished between formal versus informal; i.e. whether savings and borrowings are made through formal or informal means.

ld_j denotes the legal indicators that are included as explanatory variable to examine whether legal discrimination against women have an impact on access to and use of financial services across countries. In this regard, several variables with regards to laws which have a likely effect on women's demand for finance and thereby, hinder their use of financial services when compared with those of men's are introduced into specification. More specifically, following indicators are included in the empirical model as in Demirgüç-Kunt et. al. (2013): (i) women's ability to work, (ii) women's ability to head a household, (iii) women's ability to choose where to live, (iv) requirement by law for married women to obey their husband, (v) women's ability to inherit a property, that we account by

two different measures, and (vi) marital property regime in the country. Those legal indicators are included in the specification as dummy variables which take the value 1 if there is no legal discrimination against women, and 0 otherwise. The only exception is the variable regarding existence of any explicit provision for married women to obey their husband.

The data for the dependent variable is drawn from 2017 World Bank Global Findex Data, while data for legal discrimination against women and GDP per capita are from World Bank's 2018 Women, Business and the Law database (WBL) and World Development Indicators, respectively. Table 1 presents the detailed variable descriptions and Table 2 gives the summary statistics. The sample covers 99 developing countries for which data are available in both Global Findex and WBL datasets. A detailed list of countries used in the analysis is provided in Appendix.

Table 1. Description of Variables

Variable	Notation	Description
Account	<i>ACC</i>	Account with a formal financial institution (as a percentage of the total number of male and female respondents within a country)
Formal savings	<i>FS</i>	Formal savings in the last 1 year (as a percentage of the total number of male and female respondents within a country)
Informal savings	<i>IS</i>	Informal savings in the last 1 year (as a percentage of the total number of male and female respondents within a country)
Formal credit	<i>FC</i>	Formal credit in the last 1 year (as a percentage of the total number of male and female respondents within a country)
Informal credit	<i>IC</i>	Informal credit in the last 1 year (as a percentage of the total number of male and female respondents within a country)
Per capita GDP	<i>GDPPC</i>	The logarithm of GDP per capita
Can married woman work?	<i>WORK</i>	1 if the answer is yes, 0 otherwise
Can married women be head of household?	<i>HEAD</i>	1 if the answer is yes, 0 otherwise
Can married women choose where to live?	<i>LIVE</i>	1 if the answer is yes, 0 otherwise
Are married women required by law to obey their husbands?	<i>OHUS</i>	1 if the answer is yes, 0 otherwise
Do daughters have equal inheritance rights to property from their parents?	<i>DINH</i>	1 if the answer is yes, 0 otherwise
Do female surviving spouses have equal inheritance rights to moveable property?	<i>SINH</i>	1 if the answer is yes, 0 otherwise
Do separation is the default marital property regime?	<i>SEP</i>	1 if the answer is yes, 0 otherwise

Table 2. Summary Statistics

Variable	Observations	Mean	Standard Dev.	Minimum	Maximum
<i>ACC_F</i>	99	0.439	0.216	0.047	0.950
<i>ACC_M</i>	99	0.525	0.196	0.125	0.965
<i>FS_F</i>	99	0.116	0.082	0.006	0.359
<i>FS_M</i>	99	0.152	0.090	0.020	0.422
<i>IS_F</i>	95	0.150	0.119	0.001	0.430
<i>IS_M</i>	95	0.131	0.100	0.005	0.495
<i>FC_F</i>	99	0.126	0.081	0.014	0.340
<i>FC_M</i>	99	0.162	0.095	0.033	0.517
<i>IC_F</i>	95	0.060	0.063	0.000	0.330
<i>IC_M</i>	95	0.051	0.055	0.000	0.367
<i>GDPPC</i>	97	7.857	1.030	5.824	9.621
<i>WORK</i>	99	0.909	0.289	0	1
<i>HEAD</i>	25	0.240	0.436	0	1
<i>LIVE</i>	99	0.818	0.388	0	1
<i>OHUS</i>	99	0.101	0.303	0	1
<i>DINH</i>	98	0.776	0.419	0	1
<i>SINH</i>	97	0.784	0.414	0	1
<i>SEP</i>	99	0.343	0.477	0	1

The summary statistics regarding legal gender inequality variables displays some striking points. Among the countries in the sample under study, married women's ability to have a job or pursue a profession in a similar manner as a married man is very common which stands at around 90 percent, while 82 percent of the countries treat women on the same foot with men in choosing where to live. Summary statistics further reveal that in about 80 percent of the countries, women have equal inheritance rights with man and in 35 percent of the sample, the default marital property regime is separation. Also noteworthy is the fact that women are required to obey their husbands by law in approximately 10 percent of the countries. Another striking point to mention is the relatively low number of countries which married women has the ability of being household head just as married man; however this result could be evaluated cautiously since the reported number of observations with respect to that variable is significantly low in the sample.

In order to shed light on the relationship between financial inclusion and gender equality across developing countries, ordinary least squares (OLS) methodology is applied separately for each measure of financial inclusion (i.e. *ACC*, *FS*, *IS*, *FC*, *IC*) by gender breakdown and results are displayed in Table 3. For the sake of brevity, only coefficients regarding legal gender inequality are presented and therefore, each cell in the table stands for a different regression.

Table 3. Estimation Results

	Account		Formal Saving		Informal Saving		Formal Credit		Informal Credit	
	<i>ACC_F</i>	<i>AC-C_M</i>	<i>FS_F</i>	<i>FS_M</i>	<i>IS_F</i>	<i>IS_M</i>	<i>FC_F</i>	<i>FC_M</i>	<i>IC_F</i>	<i>IC_M</i>
<i>WORK</i>	0.091 (0.068)	0.052 (0.059)	0.024 (0.018)	0.025 (0.219)	-0.042 (0.044)	-0.018 (0.034)	0.035 (0.011)	0.034 (0.028)	-0.057 (0.036)	-0.049 (0.036)
<i>HEAD</i>	0.134** (0.059)	0.076 (0.082)	0.066*** (0.028)	0.038 (0.030)	0.032 (0.053)	0.052 (0.062)	0.038 (0.027)	0.022 (0.029)	0.050 (0.050)	0.060 (0.054)
<i>LIVE</i>	0.102** (0.050)	0.061 (0.047)	0.029** (0.016)	0.036* (0.018)	-0.046 (0.036)	-0.004 (0.029)	0.051*** (0.019)	0.065*** (0.019)	-0.027 (0.035)	-0.015 (0.033)
<i>OHUS</i>	-0.127* (0.071)	-0.067 (0.066)	-0.043** (0.021)	-0.040 (0.025)	0.041 (0.056)	0.004 (0.038)	-0.033 (0.028)	-0.024 (0.026)	0.090* (0.045)	0.081* (0.041)
<i>DINH</i>	0.098** (0.047)	0.028 (0.040)	0.022 (0.016)	0.008 (0.016)	-0.017 (0.030)	-0.003 (0.024)	0.051*** (0.017)	0.050** (0.014)	-0.064** (0.028)	-0.070** (0.027)
<i>SINH</i>	0.092* (0.052)	0.014 (0.046)	0.026 (0.016)	-0.001 (0.020)	-0.020 (0.032)	-0.001 (0.024)	0.050*** (0.018)	0.042* (0.022)	-0.059** (0.029)	-0.057* (0.028)
<i>SEP</i>	-0.053 (0.042)	0.032 (0.036)	-0.013 (0.014)	0.013 (0.168)	0.040 (0.024)	0.031 (0.220)	-0.027** (0.013)	-0.069*** (0.016)	0.022 (0.025)	0.025 (0.025)

Note: ***, **, * indicate that coefficients are statistically significant at the 1, 5, 10% level, respectively. The values in round brackets below the estimated coefficients are the robust standard errors.

Surprisingly, coefficient estimates for the women’s ability to work are statistically insignificant for all of the specifications, indicating that there is no relationship between the financial access rates and legal discrimination against women in their ability to work. This result stands in sharp contrast to that of Demirgüç-Kunt et al. (2013) who find a significant relationship between women’s ability to work and their inclusion in the formal financial system. Yet, the signs of the coefficient estimates for that variable are consistent with those previous findings and provide some insights in terms of how women’s ability to work effect alternative financial inclusion measures .For example, the relationship between women’s ability to work and financial inclusion is positive for formal account ownership, saving and borrowing behavior; however, it turns out negative for both informal savings and credit.

In countries where there are no explicit restrictions on married women’s ability of being household head and there are no obligations to obey their husband, women tend to have an account and save in formal financial institutions, while the coefficients attached to formal credit turn out to as statistically insignificant. Hence, the likelihood of using formal finance is higher when women are able to hold assets of the household and have economic independence. Estimation results further indicate that in countries where married women have right to determine her family’s place of residence, women are more likely to own account in financial institutions, formal saving and credit. This finding is in line with the expectations since women are likely to be more included in the financial system as their degree of economic freedom increases. Confirming the previous results of Demirgüç-Kunt et al. (2013), women having equal rights to property is related positively with having an account with a formal financial institution and

borrowing via formal means, though coefficient estimates for formal savings are statistically insignificant. On the other side, equal inheritance is found to be negatively associated with the use of informal credit.

Regarding the default marital property regime in the country, a negative relationship is observed with only formal borrowing, implying lower usage of formal credit under the separation of property regime. This may stem from the fact that, with this marital property regime women have lower number of assets under their name that can be used as collateral, which in turn, leads to lower rates of formal credit as stated by Demirgüç-Kunt et al. (2013).

In sum, these empirical results altogether point out that legal gender discrimination may explain certain extent of gender gap in account ownership and both formal savings and credit usage among developing countries. In other words, a higher share of women remains out of formal financial system in countries which have legal obstacles to women.

4. Conclusion

Although the number of women remaining out of the formal financial system across the world has been following a decreasing trend in recent years, yet there still exists a considerable gender gap in access to financial services, while that gap is even bigger for developing countries. Notably, gender disparity in formal account ownership, saving and borrowing behavior not only varies between developing and high-income economies, but its magnitude also differs among several regions of the developing world as well.

Accordingly, it is important to shed light on the factors that might explain the cross-country variation in financial exclusion of the women. In this context, legal regulations and cultural norms are of particular importance to the inclusivity in a financial society. In many developing economies, women are more likely to face challenges in accessing financial services and thereby, remain outside the formal financial system relative to men, as a result of differential treatment under the law and/or customary norms. This paper aims to provide new evidence by utilizing a very recent and rich panel data set to investigate the extent of which legal gender inequality is related to differences in financial inclusion among developing countries.

Overall, the empirical findings of the paper suggest that laws regarding gender equality tend to be significantly related to women's formal financial inclusion among developing countries, implying that legal gender discrimination have some explanatory power in cross-country variation of gender gap in financial services usage. More specifically, it can be argued that in countries, where there exists legal discrimination against women, a higher number of women tend to be excluded from the formal financial system. This recent evidence seems to confirm previous findings of Demirgüç-Kunt et al. (2013) on that issue. Yet, a more comprehensive analysis utilizing recent micro level data for financial inclusion can explain the underlying dynamics of this observed gender gap and the degree of country-level legal gender discrimination's impact on it.

References

- Allen, F., Demirgüç, -Kunt, A., Klapper, L., & Peria, M. S. M. (2016). The foundations of financial inclusion: Understanding ownership and use of formal accounts. *Journal of Financial Intermediation*, 27, 1-30.
- Aterido, R., Beck, T., & Iacovone, L. (2013). Gender and finance in Sub-Saharan Africa: Is there a gender gap?. *World Development*, 47, 102–120.

- Botric, V., & Broz, T. (2017). Gender Differences in Financial Inclusion: Central and South Eastern Europe. *South-Eastern Europe Journal of Economics* 15 (2), 209-227.
- Bruhn, M. (2009). *Female-Owned Firms in Latin America: Characteristics, Performance, and Obstacles to Growth*. World Bank Policy Research Paper 5122.
- Carter, S., & Shaw, E. (2006). *Women's business ownership: Recent research and policy development*. London: DTI Small Business Service Research Project, available at: www.researchgate.net
- Coleman, S. (2000). Access to capital and terms of credit: A comparison of men- and women-owned small businesses. *Journal of Small Business Management*, 38(3), 37–52.
- Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L. & Singer, D. (2013). Financial inclusion and legal discrimination against women: evidence from developing countries. Policy Research Working Paper Series 6416, the World Bank.
- Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., Ansar, S., & Hess, J. (2018). *The Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution*. Washington, DC: World Bank.
- Dupas, P., & Robinson, J. (2013). Savings constraints and microenterprise development: Evidence from a field experiment in Kenya. *American Economic Journal: Applied Economics*, 5(1), 163–192.
- Fanta, A.B., & Mutsonziwa, K. (2016). Gender and financial inclusion: analysis of financial inclusion of women in the SADC region. Policy research paper No. 01/2016, FinMark Trust, available at: www.researchgate.net
- Ghosh, S., & Vinod, D. (2017). What Constrains Financial Inclusion for Women? Evidence from Indian Micro data, *World Development*, 92, 60-81.
- Hansen, H., & Rand, J. (2011). *Another Perspective on Gender Specific Access to Credit in Africa*. IFRO Working Paper 2011/14.
- Henderson, L., Herring, C., Horton, H. D., & Thomas, M. (2015). Credit Where Credit is Due? Race, Gender, and Discrimination in the Credit Scores of Business Startups. *The Review of Black Political Economy*, 42(4), 459-479.
- Malapit, H. J. L. (2012). Are women more likely to be credit constrained? Evidence from low-income urban households in the Philippines. *Feminist Economics*, 18(3), 81–108.
- Muravyev, A., Talavera, O., & Schäfer, D. (2009). Entrepreneurs' gender and financial constraints: Evidence from international data. *Journal of Comparative Economics*, 37(2), 270-286.
- Presbitero, A. F., Rabellotti, R., & Piras, C. (2014). Barking up the Wrong Tree? Measuring Gender Gaps in Firm's Access to Finance. *Journal of Development Studies*, 50 (10), 1430-1444.
- Stefani, M. L., & Vacca, V. (2013). *Credit access for female firms: Evidence from a survey on European SMEs*. *Questioni di Economia e Finanza* 176, Bank of Italy.
- Swamy, V. (2014). Financial Inclusion, Gender Dimension, and Economic Impact on Poor Households. *World Development*, 56, 1-15.

Appendix

Table I. Country sample

Afghanistan	Croatia	Liberia	Philippines
Albania	Dominican Rep.	Libya	Romania
Algeria	Ecuador	Macedonia, FYR	Russian Federation
Argentina	Egypt, Arab Rep.	Madagascar	Rwanda
Armenia	El Salvador	Malawi	Senegal
Azerbaijan	Ethiopia	Malaysia	Serbia
Bangladesh	Gabon	Mali	Sierra Leone
Belarus	Georgia	Mauritania	South Africa
Benin	Ghana	Mauritius	South Sudan
Bolivia	Guatemala	Mexico	Sri Lanka
Bosnia and Herzegovina	Guinea	Moldova	Tajikistan
Botswana	Haiti	Mongolia	Tanzania
Brazil	Honduras	Montenegro	Thailand
Bulgaria	India	Morocco	Togo
Burkina Faso	Indonesia	Mozambique	Tunisia
Cambodia	Iran, Islamic Rep.	Myanmar	Turkey
Cameroon	Iraq	Namibia	Uganda
Central African Rep.	Jordan	Nepal	Ukraine
Chad	Kazakhstan	Nicaragua	Uzbekistan
China	Kenya	Niger	Venezuela, RB
Colombia	Kosovo	Nigeria	Vietnam
Congo, Dem. Rep.	Kyrgyz Republic	Pakistan	West Bank and Gaza
Congo, Rep.	Lao PDR	Panama	Zambia
Costa Rica	Lebanon	Paraguay	Zimbabwe
Cote d'Ivoire	Lesotho	Peru	

4

COMPARISON OF PRIVATIZATION IMPLEMENTATIONS IN TERMS OF TAX INCOMES IN TURKEY (CORPORATE TAX AND INCOME TAX)

Zişan Yardım Kılıřkan¹, Rıdvan Karacan²

Abstract

Beside provision of public revenues, the cumbersome structure in the public sector is eliminated and efficiency is increased with privatization policies, as is known. In this way, manufacturing efficiency is increased, on one hand, and State generates revenue, on the other hand. This revenue, however, is not for once but it should be a continuous source of income by taking into consideration the income revenue to be obtained from privatized organizations. In this context, this study aimed to compare privatization policies in terms of tax incomes (corporate and income taxes). Topics like introduction and development of privatization in the world, its goals, its reasons, and tax incomes are discussed and then the privatization implementations in Turkey and the relevant tax incomes obtained in this process are focused on. It is shown that no significant improvement has been attained in the tax incomes following the privatization implementations.

Keywords: Privatization, Privatization incomes, Tax income, Turkey

1. Introduction

By privatization policies, public enterprises are sold and a revenue is obtained. Due to the nature of the free market economy, private sector oriented economic models, which involve less State presence, are preferred. The essential reason for that is to get rid of the cumbersome structure and to decrease State expenditure items. Additional goals include drawing foreign capital, ensuring justice in income distribution, increasing competition in markets, and raising efficiency in the business world.

The increase in State revenue following privatization is not for once only. It should be continuous if we consider the tax obligations of public enterprises which have become private ownerships following privatization. It is expected in this way that the taxes to be paid by newly emerging private businesses will increase their tax incomes even higher by privatization. This increase should minimally involve the average taxes to be paid by the additional businesses. In short, the tax revenue of State should increase after privatization.

In developed countries, tax incomes often consist of corporate tax and income tax. These taxes, which we call direct taxes, cannot be collected to a desired extent in developing countries somehow and policymakers seek to focus on indirect taxes and close budget deficits in this way. From this perspective, it is expected that direct taxes will increase and indirect taxes will either relatively or absolutely decrease as a result of privatization implementations. In this context, the privatization policies and tax incomes in Turkey were analyzed for the period between 1980

1 (Kocaeli University), zisan.kilickan@kocaeli.edu.tr

2 (Kocaeli University), rkaracan@kocaeli.edu.tr

and 2013. The aim was to assess any increase or decrease in direct and indirect tax incomes within the scope of total tax incomes while the privatization implementations had been increasing. First, theoretical information is provided regarding privatization and tax implementations and then the situation in Turkey is analyzed, and some conclusions and suggestions are made.

2. Introduction and Development of the Concept of Privatization

The concept of privatization, which is inspired by the principle of *Laissez Faire* from classical economics, emerged and began to be used in the developed capitalist countries in 1970s when the Keynesian economics proved inefficient for the national economies to overcome the crisis that they suffered. (Suiçmez ve Yıldırım, 1993: 15-17).

It was Germany which, for the first time, implemented the modern idea of privatization as an economic policy in 1957. The German government sold the majority share of Volkswagen to the private sector. Margaret Thatcher took the second important step of privatization by privatizing the British Telecom in England in 1980. Progressing by the privatization of big banks in France by Chirac, this movement spread to other parts of the world and proceeded on its way with telecommunication companies of Japan and Mexico (Megginson, Nash ve Randenborg, 1996).

The most important contribution of privatization around the world is the fall of the communist regime in Eastern Europe and former USSR. Recently, some developing countries like China and Cuba have begun to use privatization in the hope that it will stimulate economic development. Assets in an amount of \$468 million were transferred from the public sector to the private sector between 1989 and 1994 (Poole, 1996).

Privatization is essentially based on the understanding of a restricted State, which is adopted by the liberal thought. The liberal thought defends market economy as an economic system. Market economy or capitalism is an economic system model which is based on competition and profit, and in which the freedom of private property, heritage, contracting, enterprising and preference are secured and State intervention in the operation of price mechanism is minimized (Aktan, 2002: 76).

Efficiency and effectiveness of the public sector has begun to be questioned in the middle of 1970s because economies failed to keep up with the price fluctuations in the external market and because a recession occurred in the macroeconomic performance (Tatar, 1997: 79). From the 1970s, ideas regarding the overdeveloped structure of the public sector and arguments that state should be shrunk began to propagate in the USA and in other developed countries. The topic of privatization arose based on the targets of restricting the public sector, redefining the role of State and making the private sector more active (Odabaş, 1997:65). The low performance of public enterprises is one of the fundamental reasons on which the privatization policy is based (Tatar, 1997: 79). The desire to overcome the “problem of decreasing profit faced by the capital” also underlies privatization policies (Nacar,2005: 230). Privatization is a complicated concept by its very nature because it is launched to bring the free market economy into force, increase the level of efficiency and effectiveness in economy, spread capital ownership across the base, etc.

As it is an interdisciplinary concept, differential definitions exist for the privatization concept (Aktan, 1992:9). In a very general sense, it is described as “to make private, to transfer control and ownership in the industrial or commercial life from the public sector to the private sector” (Merriam Webster’s New Collegiate Dictionary, 2003).

The concept of privatization is based on private property. Private property is one of the basic concepts of the capitalist system. This concept is defined as a whole of applications for the complete abolition or limiting the public's economic activity in national economy with economic, financial, social and political reasons in the context of science (Bal, 2013:355). As a term, privatization can be defined in the narrow and broadest sense, in the narrow sense, it is defined as the private ownership of productive activities of the public sector (Samwel,2008:1). In a broad sense, privatization can also be expressed as “ limiting the public's economic activities or being mostly based on private institutions of the public and less based on the state in meeting the needs of human” (Bozlağan, 2003: 278: Bulut, 1995: 464).

3. Purposes of Privatization Program

The main reason of privatization consists of expanding the share of the market economy against the public economy in national economy and ensuring the functioning of the market economy. Privatization also has the function of ensuring the entry of foreign capital. Because foreign investment and direct foreign investments included in these investments increase the insufficient domestic competition, ensure the entry of foreign companies to the country, provide additional access to the national economy, and accelerate the product and process innovations and technological developments (Schusselbauer, 1999: 72).

Getting rid of the failures of the state, under the title of purposes of the public, employees being weak, promotion policy and bureaucratic problems, high transaction costs, extravagance and corruption, exclusion effect, self interest's driving force under the title of benefiting from market advantages, strong incentives for innovation, guidance of prices and competition with automatic regulations are highlighted as reasons of privatization (Demir, 2003: 1931).

While applying the privatization program in the UK, a list ranking the objectives was not defined.

Changing the purposes was expected between the ministers.

Priority objectives were listed below (Yarrow v.d., 1986: 327):

- 1- Improving the efficiency by increasing competition and allowing firms to borrow from the capital market,
- 2- Reducing the demand of borrowing for private sector,
- 3- Facilitating the payment of the private sector,
- 4- Reducing the state's requests about the entrepreneurship,
- 5- Expanding the ownership of economic assets,
- 6- Ensuring the expansion of ownership rights in the companies where employees work
- 7- Restoring income and wealth sharing.

The main objective of privatization is to ensure the complete withdrawal from the final state of the economy in goods and services production management area (Baytan, 1999: 6). In privatization based on the concept of “Less government, more market”, increasing the public's activity by compacting it is also a key objective (Eryılmaz, 2001:222)..Free market to strengthen the economy, increase the efficiency of the economy, improving income distribution, with the overall objective, such as the development of the capital markets to allow competition

abolishing the state monopoly and reduce the need for public external financing as may be referred to as special purpose (İmren, 1996: 52).

The privatization brings a new perspective to the economy and it expresses to fulfill the needs of the community, the rethinking of the role of government and reducing the role of government in this area or to increase the role of private sector (Sabah, 1996:98). The main objective of the privatization should not be that the state ensuring an income. In this respect, privatization incomes can be used in programs for people who are unemployed after privatization, in reorganization of SOEs and rehabilitation or new investments of the state.

To carry out a successful privatization program, there is a need for;

- Identifying the value of assets of privatized firms and product prices in a realistic way,
- The elimination of incomplete and asymmetric information environment,
- Tender conditions that shall support the effective production after broad participation and privatization,
- An advanced private entrepreneurship.

Parliamentary Assembly of the Council of Europe has summarized the targets of privatization in the decision to privatize (Tan, 1992: 29):

- To increase productivity,
- To reduce prices,
- Effectively deploy scarce resources in the community,
- To reduce the state budget on the open-public activities,
- To ensure income
- To reduce the number of people working in the public sector,
- To reduce the effectiveness of the public union monopoly in the public sector.

To make privatization successful, macroeconomic stability and prominent political environment in a country are very important. Foreign and domestic investors will find to invest in a country that allows these conditions more appropriate. At the same time, countries which have major economies, low public investments and rich state and which caught macroeconomic stability made more privatization (Brune, 2000). It is aimed to increase the efficiency of the cumbersome institutions that operate in public administration with the privatization process both in production and distribution economically. In this way, it is required to perform the objective of high-performance and profit maximization with the private sector identity (Fundanga and Mwaba, 1997:1-2).

The main objective of privatization is ultimately the state's economy which provides full withdrawal from the business field. On the other hand, the development of stock exchanges and capital markets is not possible to talk about a healthy economic development in Turkey. Only stocks of companies without being connected to the banking sector can obtain funds through the issuance of bonds or bills and the cost of these resources, in order to be a healthy relationship between inflation should be the development of capital markets. The development of the capital markets, directing a larger portion of the financial markets and the flow of savings into the capital markets the funds thus possible with the creation of an economic structure allowance. When evaluated from this perspective, via privatization applications, to create new sources is possible by directing domestic and foreign

savings to these markets which do not direct to financial and capital markets and on the other hand, it is aimed to prevent negative pressure on the financial market which stuck due to the demands on the public sector's funds (Privatization Administration 2014).

4. Privatization and Tax Revenues

The privatization of state-owned enterprise initiative has doubts about the impact on the state's financial structure (Barnett, 2000). Reforms applied by Eastern European countries before privatization largely motivated management of tax revenues in order to enter the European Union.

Liberalization in the transition economies, which occurred early in the privatization and reform of the stability is particularly affected tax revenues. The main sources of tax revenue before privatization was obtained from only the state-owned enterprise, the more important source of tax revenue after privatization were created (Crivelli, 2013: 218).

Due to falling production resulting from privatization has created a significant negative impact on the tax rate. The pre-privatization period, a significant decrease in the collection of the tax system taxes income from privatization structure is rooted in three important conclusions (Tanzi ve Tribouris, 2000):

1. Traditional tax rate has been falling.
2. Corruption in tax administration capacity,
3. The mutual influence of adoption of widespread tax exemptions and other tax incentives.

The impact of privatization on income tax are tax deductions, free trade zones, the government is the extent of investors, such as tax exemption incentive activities (Cass, 2007). The privatization should have a positive impact on the financial situation of the countries. It should not be used to finance government spending and debts to be paid in the future (Poole, 1996).

5. Applications Performed in Turkey

Along with the government founded with the leadership of Turgut Özal in 1980s, Turkey became one of the world's fastest growing economy and became an attractive investment environment due to the application of free market principles, the establishment of a dynamic capital market and offering a liberal approach to trade with international investors and importers (Karagöz, 2009,38).

Fundamentals of privatization applications in Turkey were laid on the Decisions of January 24. The legal framework of the privatization was created in KHK with laws and decrees issued since 1984. In 1985, Privatization Master Plan was commissioned by DPT for privatization applications to be road map and since the Sixth Five Year Development Plan, privatization had a separated space in all development plans and the state's privatization policy was drawn by these plans (Türk, 2014, 44).

Since 1986, a coalition government including privatization transactions were carried out by all governments that came to power. In the whole privatization process, 43 Billion 79 Million Dollar privatization revenue was obtained and the intense privatization practices were realized by 59th Government with 22 billion dollars, 60th Government with 12 billion dollars, 57th Government with 3,4 billion dollars (Doğan, 2012,43). The total amount of the privatization carried out so far in 1986 is \$ 64.9 billion level. A portion of this term and the stock and asset sales

transactions were carried out in foreign currency as of December 2014 provided a net inflow of \$ 57.3 billion. Obtained from entities within the privatization of \$ 4.8 billion and \$ 1.6 billion of dividend income with other sources 1985 - December 2014 period, the total resources was to reach \$ 63.6 billion level. Using the amount of \$ 60.7 billion in the same period in the framework of the privatization process was also conducted. In 98% related to the use of a part of the privatization process, the scope of a capital contribution to the organization, staff loans and payments, and privatization bills are the amounts paid for the transfer to the Treasury. The use of the resources obtained from the privatization process are payments made to entities within the first privatization of 2 under the main headings. In the level of \$20 billion and this amount covers 32% of total resources, capital contributions made to institutions, loans, related organizations for payments, with job loss and post-privatization compensation for employees consists of the use of items such as pension premium payments (Privatization Administration 2015:9-11).

The second major use was since the same date and included 67% of the total usage which were 38.9 billion dollar level were transferred to the Treasury and to the Public Participation Fund included in the Treasury and since 2001, there have been no transfer within the framework of law no 4568 which entered into force on May 26, 2000. The transfers made after 2001 were cash surplus of the Privatization Fund and to be used in domestic and foreign debt payments of the Treasury, they were amounts reflected in the Treasury accounts. The usage area of the Public Participation Part was limited by the financing of infrastructure such as dams, highways and drinking waters via the legislation. Amounting to the level of 59 billion dollars, which is a total of two main use of item mentioned above, covers 99% of the total use and even if there is a privatization case or not, the state, in any way consists of the amount that it has to make from the Treasury. Meanwhile, as being due to the privatization and can be defined as costs, consulting, tender advertising and promotion expenses made for applications constitute only 1% of total use (Privatization Administration 2015:9-11).

Table 1: Privatization revenues 1986-January 2015 USD Dollar (Turkey)

	1986-2012	2013	2014	2015	TOTAL
Privatization implementation income	44.566.205.224	6.709.311.481	5.991.776.587	14.841.268	57.282.134.560
Dividend income	4.524.340.234	171.215.427	63.572.954	-	4.759.128.615
Interest income	826.912.331	22.924.292	21.367.976	484.565	871.689.164
Security realization	446.200.953	3.573.416	13.813.027	-	463.587.396
Contract income	24.669.849	2.001.473	1.121.063	135.280	27.927.665
Other income	145.651.371	1.522.680	53.914.332	1.005.566	202.093.949
Total income	50.533.979.962	6.910.548.769	6.145.565.939	16.466.679	63.606.561.349

Source: Directorate of Privatization Administration
<http://www.oib.gov.tr/yayinlar/yayinlar.htm>, (retrieved on 28/04/2015)

In table 1 above, the income earned as a result of privatization implementations between 1986 and 2015 are expressed in US dollars. The total income generated in this process is 63.606.561.349 TL. Thus, a body of businesses in this value have passed to the private sector by changing hands.

6. Privatization Implementations and Tax Incomes in Turkey

The share of corporate tax and income tax, which are described as direct taxes, is very high among tax incomes in developed economies. Direct taxes are collected the scope of private sector activities. Therefore, the bigger the private sector is in a country, the more direct taxes will be. One of the implementations which ensure that the private sector grows numerically is privatization policies. In privatization implementations, the main purpose is to eliminate public enterprises producing goods and services which a State clumsily carries in its back and to provide after-sale income increase, but the ongoing contribution of privatizations to economy in terms of tax income has been ignored. Therefore, the effect of privatization implementations on economy should not be for once only but perpetual.

Privatization implementations aim to eliminate the public income-expense imbalance by decreasing the expenses and increasing the tax incomes public organizations which are not managed well and make loss. Effort is taken, in the context of privatizations, to release SEEs (State Economic Enterprises) from debts, provide income to State, spread tax to the base and prevent surplus labor in the public sector (Özbek, 2007:4).

Many organizations which are privatized in Turkey weaken the SSI (the Social Security Institution) and inflict damage on social security by employing uninsured workers through subcontractors, they disregard worker health, occupational safety and environmental regulations, they cause a decrease in public incomes by tax evasion, and they harm international economy and the society. Petrol Ofisi, which was one of the 10 companies that had been paying the highest level of corporate tax in Turkey until 2002 and ranked 6th among those which paid the highest tax in 2001, has not paid any corporate tax after it was privatized. The situation is similar with all the other organizations that were privatized (Bulut, 2015). It was determined within the scope of a tax inspection initiated in 2003, for instance, that Türkiye Petrol Rafinerileri AS (TUPRAS) evaded a total of 65.6 million TL tax and accounting periods of 2009, 2010, 2011, 2012 and 2013(SABAH, 2015).

Table 2: Tupras Inc. Ranking among the first to face Turkey in 2000-2014 corporate tax Company

Year	Amount (1000TL)	Ranking
2000	103.482.501.050	3
2001	52.063.171.186	7
2002	61.262.890.600	10
2003	204.971.751.100	5
2004	244.078.764,42	6
2005	193.930.019,79	7
2006	160.285.391,63	8
2007	243.860.422,60	8
2008	93.441.533,78	16
2009	143.998.943,97	15
2010	173.765.207,21	14
2011	249.578.406,29	10
2012	221.283.699,62	14
2013	-	First No 100
2014	-	First No 100

Source: Revenue Administration, <http://www.gib.gov.tr/>

Tupras was privatized in 2006. According to (Table2) among the companies paying corporate tax prior to 2006, while the average Tupras first place in 6.5, took place in 2006 onwards as 12.8. In 2013 and 2014 it did not take place in the first 100.

Table 3: Turkish Telecom Ranking among the first to face Turkey in 2000-2014 corporate tax Company

Year	Amount (1000TL)	Ranking
2000	91.711.953.110	4
2001	450.121.873.540	2
2002	536.376.211.785	1
2003	900.216.533.850	1
2004	1.146.227.502,09	1
2005	1.323.838.902,46	1
2006	764.040.218,65	1
2007	820.826.975,65	1
2008	641.575.081,93	2
2009	696.053.432,21	6
2010	730.151.365,92	7
2011	600.689.547,13	2
2012	660.845.393,54	8
2013	242.369.825,99	12
2014	548.541.112,01	10

Source: Revenue Administration, <http://www.gib.gov.tr/>

Similarly, Turk Telekom was privatized in 2005. According to (Table3) among the companies paying corporate tax before 2005 Turk Telekom, while the average 1.6 in the first place, has taken place in the order of 5.4 after 2005. Thus, the share of after-tax income includes the two largest companies in the privatization of Turkey's most snow that fell in a significant manner.

Table 4: The share of income, corporate and value-added taxes in government budget tax income (1988 - 2014) (Thousand TL)

YEARS	Tax Incomes	Share of Income Tax (%)	Share of Corporate Tax (%)	Total Vat Share (%)
1988	14.232	33,7	14,9	29,3
1989	25.550	38,6	14,1	25,3
1990	45.399	41,0	10,2	27,2
1991	78.643	42,4	9,0	29,0
1992	141.602	42,4	7,1	29,7

YEARS		Tax Incomes		Share of Income Tax (%)	Share of Corporate Tax (%)	Total Vat Share (%)
1993		264.273		40,4	7,2	31,0
1994		534.888	(1)	34,0	8,2	33,0
1994		587.760	(2)	30,9	7,5	30,1
1995		1.084.350		30,4	9,5	32,7
1996		2.244.094		30,1	8,4	33,1
1997		4.745.484		31,6	8,3	32,9
1998		9.228.596		37,7	8,1	29,5
1999		14.802.280		33,3	10,5	28,1
2000		26.503.698		23,4	8,9	31,6
2001		39.735.928		29,1	9,3	31,3
2002		59.631.868		23,0	9,3	34,2
2003		84.316.169		20,2	10,3	32,1
2004	(*)	101.038.904		19,5	9,5	34,0
2005	(*)	119.250.807		19,1	9,6	32,1
2005	(**)	131.948.778		20,3	10,3	32,0
2006	(**)	151.271.701		21,0	8,2	33,5
2007	(**)	171.098.466		22,2	9,2	32,4
2008	(**)	189.980.827		23,4	9,8	31,6
2009	(**)	196.313.308		23,4	10,5	30,6
2010	(**)	235.714.637		21,0	9,7	32,1
2011	(**)	284.490.017		21,0	10,3	33,6
2012	(**)	317.218.619		22,0	10,1	32,5
2013	(**)	367.517.727		21,4	8,6	33,7
2014	(**)	401.605.956		22,7	8,8	32,5
(1) EXC. EDV. NAV. AND EMTV						
(2) INC. EDV. NAV. AND EMTV						
<i>Note: 1- The figures for 1988 – 2005 exclude local government and fund shares, and include rejections and returns</i>						
<i>2-The income tax withholding figure within the scope of the tax income between 2008 and 2014 includes the minimum living allowance amount.</i>						
<i>(*) Rejections and returns have been included to ensure an identical basis with the previous years.</i>						
<i>(**) Because local government and funding shares, rejections and returns are included for the years 2006 through 2014 pursuant to the budget law, the local government and funding shares are included in the calculations in order to ensure the same basis.</i>						

Source: Revenue Administration, <http://www.gib.gov.tr/index.php?id=271>, (retrieved on 12/02/2015)

The share of corporate and income taxes should increase considering the fact that, in addition to those businesses which has been existing since 1988, the shares of those organizations which continue their operations under private sector after the privatization policies and those other private organizations.

According to Table 4, the share of income tax and corporate tax in total tax incomes was 33 and 14%, respectively, in 1988 but these rates have decreased to 22.7 and 8.8% in 2014. In the same period, the indirect tax VAT has increased from 29.3% in 1988 to 32.5% in 2014. So no improvement has occurred with the corporate and income taxes along tax incomes during the subject matter term but, on the contrary, a decrease has occurred. So the privatization implementations have only saved the day but made no permanent contribution in terms of income.

Although the share of private sector business has increased international economy, income and corporate taxes have not increased but decreased. Privatization should not be considered as a one time bonus and the taxes to be paid by the privatized companies should also be taken into consideration.

7. Conclusion

While mentioning the privatization revenues, it is always stated as one-time revenues, income after sales. However, this is incorrect and incomplete identification. Privatization income is not a one-time income. After privatization, organizations that maintain its production and sales activities via private sector should contribute to the income tax in ongoing process. This situation is not emphasized in the literature but it is an important issue which cannot be ignored.

In this context, Turkey was very important in privatization applications made between 1986-2014. However, there have been no significant increase in revenues of the same tax (corporate and income), but the share of direct tax revenues in total tax revenues decreased. Instead, the share of indirect taxes increased. In this respect, the expected efficiency could not be provided in the privatization policies implemented in Turkey and only current year budget deficits were closed. Effective tax audits should be made in terms of providing a significant improvement in tax revenues and taking full advantage of the privatization policies, the accounting legislations should be regulated in terms of accountants to calculate the tax burden and dissuasive criminal penalties should be implemented. Tax rates should be reduced and in order to break the expectations of the taxpayers, tax amnesty should not be revived.

References

- Abromowitz, M. (1986). *The Privatization of the Welfare State: A Review*, National Associations of Social Workers, Inc. ,31(4), 257-264.
- Aktan, C. C. (1992). *Türkiye'de Özelleştirme Uygulamaları*, TÜSİAD Publication: İstanbul.
- Aktan, C. C. (2002). *Kamu İktisadi Teşebbüsleri ve Özelleştirme*, Anadolu Printing: İzmir.
- Bal, O. (2013). *Özelleştirmenin Teorik Temelleri ve Türkiye'deki Sonuçları* , International Conference On Eurasian Economies, 355-365.
- Barnett, S. (2000). *Evidence on the fiscal and macroeconomic impact of privatization*, IMF Working Paper. 00/197: Washington D.C.
- Baytan, İ. (1999). *Özelleştirme*, TRT Genel Sekreterlik Basın ve Yayın Müdürlüğü: Ankara.

- Bozlağan, R. (2003). *Kamu Yönetimi Paradigmasında Değişim ve Özelleştirme Yaklaşımı Çağdaş Kamu Yönetimi-I*, M. Acar, H. Özgür (ed.). 277-303. Nobel Publication: Ankara.
- Brune, N. (2000). *The Extent and From of Privatization in Developing Countries*, The Center For Comperative Research at Yale University.
- Bulut, C. (1995). *Özelleştirme ve Belediyelerde Uygulama Alanları*, *Yeni Türkiye*, 1 (4), 464-471.
- Bulut, K.(2008). *Özelleştirme Politikalarının İstihdam Boyutu ve Enerji Sektörü*, http://www.emo.org.tr/ekler/c8001f834f6a5f0_ek.pdf, 143-149, (retrieved on 08/11/2017)
- Caleb, M. F. and ANDREW M. (1997). *Privatization of Public Enterprises in Zambia: An Evaluation of the Policies, Procedures and Experiences*, African Development Bank Economic Research Papers No:35 ,1-20.
- Cass, F. (2007). Attracting FDI to Transition Countries: The Use of İncentives and Promotion Agencies, *Transnational Corporations*, 16, 77-122.
- Crivelli, E. (2013). *Fiscal Impact of Privatization Revisited: The Role of Tax Revenues in Transition Economies*, *Economic Systems*, 37, 217-232.
- De, A. L. (1987). *Property Rights and Privatization*, *Proceedings of the Academy of Political Science*, 36(3), 24-35.
- Demir, O. (2003). *Özelleştirmenin Gereçekleri ve Engelleri, İçinde Özelleştirme: Teori, Dünya ve Türkiye Deneyimi* (Edt: Yusuf Bayraktutan), Liberte Yayınları, Ankara.
- Doğan, M.N. (2012). *Türkiye’de ve Dünyada Özelleştirme Uygulamaları ve Özelleştirme Fonu’nun Kaynak ve Kullanımları, Rakamlarla Özelleştirme*, T.C.Başbakanlık Ö.İ. Başkanlığı, Ankara.
- Eryılmaz, B. (2001). *Kamu Yönetimi*, Erkan Matbaası, İstanbul.
- Hanke, S. H. (1987). *Privatization versus Nationalization*, *Proceedings of the Academy of Political Science*, 36(3), 1-3.
- Hemming R. and ALİ, M. M. (1988). *Privatization and Public Enterprises*, International Monetary Fund, Ocassional Paper 56, 1-21.
- İmren, A. (1996). *Türkiye’de Özelleştirme*, Alfa Yayınları, İstanbul.
- Karagöz, H. (2009). *Dünyada ve Türkiye’de Özelleştirme Uygulamaları*, Konya Ticaret Odası, 1-43.
- Megginson, W. L, Robert C. Nash & Matthias V. R. (1996). *The Financial and Operating Performance of Newley Privatized Firms An International Empirical Analysis. The privatization Process*. Ed. Terry L. Anderson and Peter J. Hill United States of America: Rownan Littlefield Pusblishers, Inc, 115-153.
- Merriam Webster’s New Collegiate Dİctionary* (2003). 9th edition.
- Nacar, B. (2005). *Yerel Yönetimlerin Mali Krizi Üzerine Kurumsal Açıklamalar: Nedenler, Öneriler ve Bir Değerlendirme*, Akdeniz. Ün. İ.İ.B. F. Dergisi, (9), 202-247.
- Odabaş, H. (1997). *ABD Yerel Yönetimlerinde Alternatif Hizmet Sunma Yöntemleri: Özelleştirme, Çağdaş Yerel Yönetimler Dergisi*. 6 (4), 65-77.
- Özbek, O. (2007). *Türkiye’de Özelleştirme: Ekonomik ve Sosyal Etkileri*, AR&GE Bülten, December.

- Özelleştirme İdaresi Başkanlığı, *Türkiye’de Özelleştirme Uygulamaları*, <http://www.oib.gov.tr/yayinlar/yayinlar.htm>, (retrieved on 28/04/2016).
- Poole, R. W. (1996). *Privatization Process. A Worldwide Perspective*. Ed. Terry L. Anderson and Peter J. Hill. United States of America: Rowman & Littlefield Publishers Inc., 1-98.
- Revenue Administration, <http://www.gib.gov.tr/index.php?id=271>, (retrieved on 12/02/2015) Sabah, S. (1996). *Kamu Hizmetlerinin Alternatif Sunumunda Devletin Rolünün Değişmesi ve Yeni Arayışlar*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Celal Bayar Üniv. SBE, Manisa.
- Samwel, M. S. W. (2008). *Privatization Process and Asset Valuation : A Case Study of Tanzania Doctoral Thesis in Building*, Real Estate Economics School of Architecture and the Built Environment . Royal Institute of Technology: Stockholm.
- Schusselbauer, G. (1999). *Privatization and Restructuring in Economics in Transition Theory and Evidence Revisited*, Europe – Asia Studies, Vol. 51, Issue 1, 65-83.
- Suiçmez, H. and Yıldırım, ř. (1993). *Dünya’da ve Türkiye’de Özelleştirme Uygulamaları*, MPM Publication: Ankara.
- Tan, T. (1992). *KİT’lerin özelleştirilmesi ve Sorunlar*, Amme İdaresi Dergisi. C. 25, S.1.
- Tanzi, V. AND TSİBOURİS, G. (2000). *Fiscal reform over ten years of transition*, IMF Working Paper 00/113: Washington, D.C.
- Tatar, F. (1997). *Özelleştirme ve Sağlık Hizmetleri: Teori ve Uygulama*, Amme İdaresi Dergisi, 30(2), 73- 89.
- Türk, Y.Z. (2014). *Türkiye’de Özelleştirme Uygulamalarının Analizi*, Uzmanlık Tezi: Yıllık Programlar ve Konjonktür Değerlendirme Genel Müdürlüğü.
- Yarrow, G., King, M., Jacques, M. & Jacques, M. (1986). *Privatization in Theory and Practice*, Economic Policy, Vol. 1, No.2, (323-377).

5

THE PHARMACEUTICAL EXPENDITURES WITHIN PUBLIC EXPENDITURES AND ITS IMPACT ON ECONOMIC GROWTH (1990-2016) / KAMU HARCAMALARI İÇİNDE İLAÇ HARCAMALARININ YERİ VE EKONOMİK BÜYÜMEYE ETKİSİ (1990-2016)

Begüm Erdil Şahin¹

Abstract

The aim of this study is to evaluate the pharmaceutical expenditures within the public expenditures and the impact of these expenditures on economic growth. Within this context, the public expenditures under the economic growth models, pharmaceutical industry, pharmaceutical expenditures and policies applied on the industry are evaluated and afterwards the impact of pharmaceutical expenditure on economic growth is empirically evaluated. Panel data analysis is used for the empirical study for evaluating the relationship between pharmaceutical expenditures and GDP. Data from 14 OECD countries for GDP and pharmaceutical expenditure for the 1990-2016 period is used. According to the results of the study, a positive relationship between pharmaceutical expenditure and economic growth was identified.

Keywords: Public Expenditures, Economic Growth, Panel Data

*Bu çalışma Begüm Erdil Şahin'in "Kamu Harcamaları İçinde İlaç Harcamalarının Yeri ve Ekonomik Büyüme Etkisi" adlı doktora tez çalışmasından esinlenerek hazırlanmıştır.

1. Giriş

Toplumun sağlık düzeyi ve ekonomik gelişmişlik arasında yakın bir ilişki söz konudur. Bu nedenle gelişmiş ülkelerde beşeri sermayeye daha fazla önem verilmekte, sağlığa ayrılan kaynaklar artmakta ve bireylerin sağlık bilinci de yükselmektedir. Tüm dünyada sağlık harcamalarının artmasıyla birlikte ilaç harcamaları da artış göstermektedir. Teknolojide yaşanan gelişmeler, nüfusun yaşlanması, yeni hastalıkların ve pahalı tedavi yöntemlerinin ortaya çıkması, sağlığa erişimin kolaylaşması ve hastalıklardan korunmada ve tedavide etkili yeni moleküllerin geliştirilmesi gibi birçok faktörün etkisi ilaç harcamalarında artışa yol açmaktadır.

İlaç sektörü toplum sağlığını doğrudan ilgilendirmesi ve gerek sağlıklı işgücü kaynaklarının korunması gerekse bozulan sağlığın geri kazanılmasında etkisi nedeniyle toplumsal ve ekonomik açıdan sağlık hizmetlerine katkı sağlamaktadır. Ancak ülkeler bir yandan sağlığa ayrılan kaynakları arttırmaya çalışırken diğer yandan kamu bütçelerinde dengeyi sağlamaya yönelik çeşitli tasarruf yöntemleri uygulamaktadırlar. Devletlerin ilaç harcamaları konusundaki politikaları ülkeler arasında büyük farklılık göstermekle birlikte, son yıllarda ilaç harcamalarının sağlık ekonomisi politikaları ve değerlendirmelerine göre planlanması önem kazanmıştır. Ayrıca sektördeki üretim

¹ (Istanbul Kültür University), b.sahin@iku.edu.tr

teknolojileri giderek gelişmekte ve üretim artmaktadır. Dünya ilaç pazarındaki büyüme paralel olarak, ilaç sektörü sürekli gelişmekte ve ilaç pazarı da büyümektedir.

Bu çalışmanın amacı, kamu harcamaların içerisinde ilaç harcamalarının yerini ve ilaç sektörünün önemini açıklamanın yanı sıra 1990-2016 yılları arasında ilaç harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisini ampirik açıdan değerlendirmektir. Bu doğrultuda harcamaların büyüme etkisini analiz etmek için 14 OECD ülkesine (Avusturalya, Finlandiya, Fransa, Almanya, Yeni Zelanda, İzlanda, İtalya, Japonya, Hollanda, İsveç, İsviçre, İngiltere, Türkiye ve Çek Cumhuriyeti) ait ilaç harcamaları ve GSYİH verilerinden yararlanılmıştır. Analizden elde edilen sonuçlara göre de ilaç harcamalarının ekonomik büyüme etkisi değerlendirilmektedir.

2. Kamu Sağlık Harcamaları İçinde İlaç Harcamalarının Yeri ve Ekonomik Büyüme Etkisi

Sağlık düzeyi beşeri sermayenin gelişmesine önemli katkıda bulunan faktörlerden biridir ve sağlık düzeyi ile ekonomik büyüme arasında yakın bir ilişki söz konusudur. Bununla birlikte, sağlık düzeyinin gelişimi artan verimlilik yoluyla ekonomik büyümeyi hızlandırmaktadır (Mazgit, 2002:405). Sağlığın, toplumun işgücü verimliliği, tasarruf ve yatırım düzeyi, demografik faktörler ile diğer beşeri sermaye faktörleri üzerinde doğrudan bir etkisi bulunmaktadır. Ayrıca sağlık yalnızca bireylerin hasta olmaması değil, aynı zamanda bireylerin refah düzeyinin de artmasını sağlamaktadır (Taban, 2006:33).

Artan sağlık harcamalarıyla birlikte yaşam süresi uzamakta, hem eğitimin maliyet getiri ilişkisi pozitif yönde etkilenmekte hem de ülkedeki nitelikli işgücü miktarı artmaktadır (Taban, 2006:34). Buna bağlı olarak da beşeri sermaye yatırımları sadece eğitimden değil, sağlık harcamalarından da etkilenmektedir. Ancak sağlık harcamalarının büyüme etkisi uzun dönemde ortaya çıkmaktadır (Mushkin, 1962:129-132). Kamu sağlık harcamaları uygulanan doğru politikalar sonucunda hem verimliliği arttırmakta hem de gelir dağılımındaki eşitsizliği gidermektedir (Özlale, 2007:10-12).

Gelir düzeyinin düşük, işsizlik ve yoksulluğun yaygın olduğu toplumlarda beslenme düzeyi de yetersiz olduğundan hastalıklar daha sık görülmektedir. Bu faktörlere bir de olumsuz çevre koşulları ve bilgisizlik eklenince, başta bulaşıcı hastalıklar olmak üzere, tüm hastalıklar için bir kısır döngü ortamı oluşmaktadır. Böyle toplumlarda, yaygın olan hastalıkların kontrolü için daha fazla harcama yapılması gerektiğinden, sağlık ve ilaç harcamaları yüksek düzeyde olmaktadır.

Gelir ve gelişmişlik düzeyi yüksek ülkelerde ise, ortalama yaşam süresi daha uzun dolayısıyla 65 yaş üstü nüfus daha fazladır. Bu ülkelerde 65 yaş üstü nüfusun sağlık sorunları nedeniyle sağlık harcamaları daha da yüksektir. Ayrıca ülkeler sanayileştikçe ve gelir seviyesi yükseldikçe sağlık hizmetlerine daha fazla kaynak ayırmaktadır (Ersöz, 2008:96). Gelişmiş toplumlarda sağlık için ayrılan kaynaklar arttığı gibi, bireylerin sağlık bilinci de yükselmektedir (Taban, 2006:32).

Sağlık bilincinin yükselmesi ile birlikte sağlık hizmetlerine olan talebin artması, ortalama yaşam süresinin uzaması, tıp teknolojisindeki gelişmeler, bulaşıcı hastalıkların görülme sıklıklarının azalması ve yerine uzun seyirli kronik hastalıkların görülme sıklıklarının artması hem sağlık sektörüne ayrılan kaynakların hem de ilaç harcamalarının artmasında etkili olmuştur (Mazgit, 2002:412).

Devletler öncelikle; toplum sağlığını korumak, hastaların güvenli ve etkili ilaçlara ulaşımını sağlamak ve tedavinin kalitesini geliştirmek gibi sağlık politikası hedeflerini gerçekleştirmekle sorumludurlar. Dolayısıyla toplumun

sağlığını arttırmak için sınırlı kaynakları etkin ve verimli kullanarak, hastaların ihtiyaçlarını karşılamak kamunun birincil hedefidir. Devletin ilaç politikası görevlerinden birisi de hastaların tedavilerinin maliyetinin karşılanmasıdır. Bu nedenle devletler artan talebi karşılayabilmek amacıyla genellikle çeşitli önlemler almaktadırlar (Mossialos ve diğerleri, 2004:1-5).

Gelecekte yaşanması beklenen teknolojik yenilikler ve yaşlanan nüfusun harcamalara etkisi de devletlerin ilaç harcamaları konusunda etkili diğer faktörlerdir. Ayrıca devletler sağlık ve ilaç politikası hedeflerini belirlerken Ar-ge faaliyetlerini teşvik etmeye, sektörde sürekli istihdamı sağlamaya ve ilaç ihracatında dengeyi sağlamaya özen göstermektedirler (Mossialos ve diğerleri, 2004:1-5).

İçsel büyüme modellerinde beşeri sermaye, başlıca üretim faktörü olarak ele alınmakta ve ekonomik büyümeye katkı sağlayan önemli bir faktör olarak değerlendirilmektedir. Bireyler, sahip oldukları beşeri sermaye stoku sayesinde teknolojiyi üretim sürecine uygulayarak, üretime katkı sağlamaktadırlar. Bu çerçevede hükümetlerin eğitime ve teknolojik altyapının geliştirilmesine yapacakları her türlü yatırımın beşeri sermaye birikimi üzerinde olumlu etkisi nedeniyle büyümeyi etkileyeceğini söylemek mümkündür (Kar ve Ağır, 2006:57).

Sağlık ve ilaç harcamalarına yapılacak yatırımlar ve harcamalar için buna benzer bir etkiden bahsedilebilir. Artan sağlık ve ilaç harcamaları bireylerin yaşam süresi ve beklentisini arttırmaktadır. Bireylerin uzun yaşam beklentileri ise özel sermaye birikimi kararlarını ve dolayısıyla ekonomik büyümeyi pozitif etkileme gücüne sahiptir. Gelişmekte olan ülkeler, kamu harcama politikaları Ar-ge, eğitim, sağlık, finansal kalkınma gibi verimli alanlara yönlendirdiklerinde ekonomik büyümelerini hızlandırabilmektedirler (Kelly, 1997:649).

Devletlerin ilaç harcamaları konusundaki politikaları ülkeler arasında büyük farklılık göstermektedir. Kamu harcamalarını kontrol altına almak amacıyla bazı ülkelerde ilaç harcamalarını azaltmaya yönelik politikalar uygulanmakta iken, bazı ülkelerde ilaç harcamaları sağlık ekonomisi politikaları ve değerlendirmeleri doğrultusunda planlanmaktadır. Ülkelerin büyük çoğunluğunda ilaçlara ve sağlık hizmetlerine erişim açısından da farklılıklar vardır. Sağlık sigortasının kapsamına göre hastaların ilaçlara yaptığı cepten ödemeler de kamunun belirlediği orana göre değişmektedir (Joumard ve diğerleri, 2010:96). Bu nedenle ilaç harcamalarının milli gelir üzerinde yarattığı etkilerin analiz edilmesi söz konusu politikaların belirlenmesinde ve harcamalara yönelik kararlar açısından önem taşımaktadır.

3. Dünyada İlaç Sektörünün Mevcut Durumu

İlaç sektörü; yüksek teknolojiye sahip, katma değer üreten, istihdama katkı sağlayan, yatırımları ve ihracatı arttıran önemli bir sanayi dalıdır. Ülkede üretim yapan bir ilaç sektörünün varlığı hem ekonomik açıdan hem toplum sağlığının korunmasında stratejik açıdan önem taşımaktadır. Toplum sağlığı ile doğrudan ilişkisi nedeniyle de kamu müdahalelerine açık bir sektördür. İlaç sektörü nüfus artışı, yaşlı nüfusun toplam nüfus içindeki payının artması, yaşam süresinin uzaması, artan refah seviyesi, değişen yaşam koşulları, hastaların hastalıkları ile bilgiye daha kolay erişim imkanı, tıp ve tedavi yöntemlerindeki yenilikler gibi faktörlerin etkisiyle sürekli büyümektedir (TÜBİTAK, 2003:4).

İlaç harcamalarının ülkelere göre yoğunlukları değerlendirildiğinde kişi başına en yüksek harcama 1174 Dolar ile ABD'dedir. Bunu sırasıyla 1080 Dolar ile İsviçre, 874 Dolar ile Japonya izlemektedir. Dünya genelindeki harcamaların dağılımına bakıldığında dünya ilaç pazarında %48,1'lik pay ile ilk sırada yer alan Kuzey Amerika'yı sırasıyla %22,2 ile Avrupa, %17 ile Afrika/Avustralya/Asya, %7,7 ile Japonya ve %5,1 ile Latin Amerika izlemektedir. Dünyada

ilaç harcamalarında ise ilk sırada ABD yer almaktadır ve 2021 yılına kadar ilk sırada kalması beklenmektedir. ABD'yi Çin ve Japonya izlemektedir (EFPIA, 2018:14).

Tablo 2.1: Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerde İlaç Pazarı Büyüme Oranları

Gelişmiş Ülkeler 2011-2016		Gelişmekte Olan Ülkeler 2011 - 2016	
ABD	%6,9	Çin	%12,4
İngiltere	%6,7	Hindistan	%12,1
İtalya	%5,2	Brezilya	%11,3
Almanya	%4,4	Rusya	%10,5
İspanya	%3,2	Türkiye	%7,6
Kanada	%3	Meksika	%4
Japonya	%2	G.Kore	%2,9
Fransa	%0,7	Gelişmekte olan ülkeler	%10,3
Gelişmiş Ülkeler	%5,4	Dünya	%6,2

Kaynak: IMS ve Başbakanlık Yatırım Destek Ajansı

Tablo 2.1'de gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin ilaç pazarlarına ait büyüme oranları açıklanmaktadır. Buna göre ABD, Japonya, Almanya, Fransa, İngiltere, İtalya, İspanya, Kanada gelişmiş ülkeler; Çin, Hindistan, Rusya, Brezilya, Meksika, Güney Kore, Türkiye ise gelişmekte olan ülkeler arasında yer almaktadır. Brezilya, Çin ve Hindistan gibi yeni gelişmekte olan ekonomilerde pazar ve araştırma ortamı açısından hızlı bir büyüme söz konusudur; bu durum, Avrupa dışındaki ülkelerin faaliyetlerinin bu pazarlara kaymasını sağlamaktadır. 2011-16 arasında ilaç pazarında, Avrupa'nın en büyük 5 piyahasındaki %3,9'luk ve ABD piyasalarındaki %6,9'luk ortalama pazar büyümesine kıyasla, Çin ve Hindistan pazarları %10'dan fazla bir büyüme kaydetmiştir (Çin % 12,4 ve Hindistan %12,1) Türkiye ise gelişmekte olan ülkeler sıralamasında 2011-16 yılları arasında %7,6 büyüme oranı ile 5. sırada yer almaktadır (EFPIA,2018:14).

Gelişmekte olan ülkelerin endüstrileşmiş ülkelere göre sağlık giderleri içinde ilaç harcamalarına daha fazla pay aktarmaları; tedavi edici sağlık hizmetlerine daha çok öncelik verilmesi, ilaç sanayiinde dışa bağımlılık, hızlı teknolojik gelişmelerin sonucunda piyasadaki ilaç çeşitliliğinin artması ve yoğun antibiyotik kullanımı gibi faktörlerin sonucu olarak ortaya çıkmaktadır (Pınar, 2012:60).

Ülkelerin gelir seviyesi ve gelişmişlik düzeyi de yükseldikçe sağlık hizmetlerine daha çok kaynak aktarılmakta ve dolayısı ile ilaç harcamaları da yüksek gelirli ülkelerde oldukça fazla miktarda gerçekleşmektedir. OECD ülkeleri başta olmak üzere son 20 yılda ilaç sektöründe yaşanan gelişmeler toplumların sağlık statüleri üzerinde olumlu etkiler yapmıştır (Pınar, 2012:62). İlaç pazarında ilerleyen yıllarda yaşanması beklenen gelişmeler ise kronik hastalıkların daha yaygın hale gelmesi, hükümetlerin hekimlerin reçeteleme yaklaşımlarını daha fazla etkilemeleri,

performans bazlı ödeme sistemlerinin artışı, hastalıkların tedavi edilmesinden çok önlenmesi için çalışılması olarak sıralanabilir (PWC, Pharma 2020).

4. Panel Veri Analizi ve Veri Seti

Panel veri analizi, zaman boyutuna ait yatay kesit verilerinin kullanılmasıyla ekonomik ilişkilerin tahmin edilmesi yöntemidir. Bu analizde, zaman serileri ile yatay kesit serileri bir araya getirilerek, hem zaman hem de kesit boyutuna sahip bir veri seti oluşturulmaktadır (Greene, 2003:631). Panel veri analizi günümüzde ekonometrik araştırmalarda sıkça kullanılmaktadır. Bu yöntem sadece zaman serilerine ya da yatay kesitlere göre birçok avantaja sahiptir (Tarı, 2010:475-476).

Bu nedenle çalışmada, ilaç harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi açıklamaya yönelik olarak panel veri analizi tercih edilmiş ve aşağıdaki model oluşturulmuştur:

$$\ln \text{GDP}_{it} = \alpha_{it} + \beta \ln \text{PHARM}_{it} + \varepsilon_{it}$$

Bağımlı değişken olarak GSYİH (GDP), bağımsız değişken olarak ilaç harcamaları (PHARM) ve ε_{it} de hata terimi olarak ele alınmıştır. Modelde ilaç harcamaları ile GSYİH arasındaki ilişki incelenirken 1990-2016 dönemine ilişkin 14 OECD ülkesine ait verilerden yararlanılarak, sonuçlar değerlendirilmiştir. Ayrıca kullanılan verilerin grafikleri incelenmiş ve tüm değişkenlerin logaritmik olarak kullanılması uygun görülmüştür. Modelde kullanılan 14 ülkeye ait 1990–2016 dönemine ilişkin ilaç harcamaları ve GSYİH verileri OECD'nin Health Data verilerinden elde edilmiştir. Analize dahil edilen ülkeler sırasıyla şöyledir: Avusturalya, Finlandiya, Fransa, Almanya, Yeni Zelanda, İzlanda, İtalya, Japonya, Hollanda, İsveç, İsviçre, İngiltere, Türkiye ve Çek Cumhuriyeti'dir.

5. Panel Veri Analiz Sonuçları ve Değerlendirme

1990–2016 dönemine ilişkin ilaç harcamaları ve GSYİH verileriyle uygun panel veri modelinin tercih edilebilmesi için öncelikle birim ve zaman etkisinin bulunup bulunmadığı LR testi ile test edilmiştir. Söz konusu test sonuçları Tablo 5.1 Tablo 5.2'de yer almaktadır.

Tablo 5.1 : Modelde Birim Etkisinin Sınanması

Bağımlı Değişken (GDP)	Katsayı	Standart Hata	Test İstatistiği	Olasılık Değeri
Pharm	0,588716	0,015814	37,23	0,000
Sabit	3,531138	0,0972815	36,30	0,000
LR Test _{birim}	665,26 (0,000)			

Tablo 5.1'deki test sonuçları incelendiğinde, LR test istatistiğine göre $0.00 < 0.05$ olduğu için birim etkinin bulunmadığını belirten sıfır hipotezinin ($H_0: \sigma_\mu = 0$) reddedildiği, söz konusu modelde birim etkinin yer alacağı sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 5.2 : Modelde Zaman Etkisinin Sınanması

Bağımlı Değişken (GDP)	Katsayı	Standart Hata	Test İstatistiği	Olasılık Değeri
Pharm	0,8874972	0,01342	66,13	0,000
Sabit	2,441076	0,0501218	48,70	0,000
LR Test _{birim}	0,35 (0,2771)			

Tablo 5.2'deki test sonuçları incelendiğinde, LR test istatistiğine göre zaman etkinin bulunmadığını belirten sıfır hipotezinin ($H_0: \sigma_\lambda=0$) kabul edildiği, söz konusu modelde zaman etkisinin yer almayacağı tespit edilmiştir.

Modelde birim ve zaman etkilerinin varlığının test edilmesinin ardından, Sabit Etkiler Modeli ile Tesadüfi Etkiler Modeli arasında seçim yapabilmek için Hausman Testi'nden yararlanılmıştır. Literatürde, sabit etkiler modeli ve tesadüfi etkiler modeli arasında seçim yapmak için 1978 yılında Hausman tarafından önerilen test kullanılmaktadır (Öz ve Güngör, 2007:326).

Hausman testi yöntemi birimlere özgü hata terimi μ_i ile açıklayıcı değişkenler arasındaki korelasyonun incelenmesine dayanmaktadır. Buna göre bu test, modelin açıklayıcı değişkenleri ile birim etkiler arasında ilişkinin mevcut olup olmadığının tespitine yönelik olarak kullanılmaktadır (Hausman, 1978:1251-1271). Hausman testinin hipotezleri aşağıdaki gibi yazılabilir:

$$H_0 : E (\mu_i | X_{i,t}) = 0 \quad \text{Birim ve zaman etkileri tesadüfidir}$$

$$H_1 : E (\mu_i | X_{i,t}) \neq 0 \quad \text{Birim ve zaman etkileri sabittir}$$

Burada $X_{i,t}$, açıklayıcı değişkenler vektörüdür. Hausman testinde sıfır hipotezi, bağımsız değişkenlerle birim etki arasında korelasyon olmadığını ifade ederken; alternatif hipotez bağımsız değişkenlerle birim etki arasında korelasyonun bulunduğunu belirtmektedir. Buna göre hesaplanan test istatistiğinde sıfır hipotezinin reddedilmesi durumunda Sabit Etkiler Modeli tercih edilmeli, sıfır hipotezinin reddedilmemesi halinde ise; Tesadüfi Etkiler Modeli kullanılmalıdır (Baldemir ve Keskiner, 2004:48).

Tablo 5.3 : Hausman Testi Model Belirleme Sonuçları

Katsayılar	(b)	(B)	(b-B)	Sqrt (diag/U_b-U_β)
Pharm	Sabit Etki	Tesadüfi Etki	Fark	S.E.
	0,5819998	0,6000316	-0,0180318	0,0038102
Hausman Testi	22,40 (0,000)			

Burada Hausman test istatistiği H_0 : Tesadüfi etkiler modeli , H_1 : Sabit etkiler modeli hipotezlerine göre test edilmiştir. Hausman Testi sonucunda Tablo 5.3'de görüldüğü üzere tesadüfi etkilerin olduğunu ifade eden sıfır hipotezinin olasılık değeri %5'in altındadır. Bu durum, sıfır hipotezinin reddedilmesi alternatif hipotezin kabul edilmesi anlamına gelmektedir. Buna göre modelimizde Tek Yönlü (Birim Etkili) Sabit Etkiler Modeli tercih edilmiştir. Sonuç aşağıdaki Tablo 5.4'deki gibidir.

Tablo 5.4 : Sabit Etkiler Modeli Sonuçları

Bağımlı Değişken (GDP)	Katsayı	Standart Hata	Test İstatistiği	Olasılık Değeri
Pharm	0,5819998	0,0159711	36,44	0,000
Sabit	3,555641	0,0583847	60,90	0,000
R ²	0,7853			
Ftest	F (13,363) = 180,50 (0,000)			

Panel veri analizinde katsayıların birimlere ve zamana göre değiştiğinin varsayıldığı modeller sabit etkiler modeli olarak tanımlanmaktadır. Sabit etkiler modeli, sadece birimler arasındaki farklılıkları ele alıyorsa tek yönlü sabit etkiler modeli söz konusu olmaktadır. Tercih edilen modelin ekonometrik olarak varsayımları sınavıp sınamadığı test edilmelidir. Bu nedenle değişen varyans, otokorelasyon ve birimler arası korelasyonun varlığını sınamak için testler yapılmıştır.

Tablo 5.5 : Varsayımlardan Sapmaların Test Edilmesi

Bağımlı Değişken (GDP)	Katsayı	Standart Hata	Test İstatistiği	Olasılık Değeri
Pharm	0,5819998	0,0159711	36,44	0,000
Sabit	3,555641	0,0583847	60,90	0,000
Ftest	F (13,363) = 180,50 (0,000)			
Wald Test	Chi2(14) = 590,66 (0,000)			
Bhargava Durbin Watson	0,20481529			
Baltagi-WuLBI	0,39646222			
Pesaran's Test	24,617 (0,000)			

Modelde değişen varyans probleminin olup olmadığı Değiştirilmiş Wald Testi (Modified Wald Test) ile sınanmıştır. Tablo 5.5'de görüldüğü üzere Wald Testi'nin olasılık değeri %5'den düşük olduğundan sabit varyans sıfır hipotezi reddedilmiş ve modelde değişen varyans olduğu kabul edilmiştir.

Bütün zaman serilerinde olduğu gibi panel veri analizlerinde de otokorelasyon önemli bir sorundur. Bilindiği üzere, regresyon analizlerinin temel varsayımlarından birisi farklı gözlemler için hatalar arasında ilişkinin (korelasyon) olmamasıdır. Eğer hata terimleri birbirleri ile ilişkili ise, bu durum otokorelasyon ya da serisel korelasyon olarak adlandırılmaktadır. Hata terimindeki otokorelasyonu test etmek amacıyla Bhargava Durbin Watson Testi ve Baltagi-Wu Yerel En iyi Değişmez (Locally Best Invariant) Testleri hesaplanmıştır. Baltagi-Wu Yerel En iyi Değişmez Testi ve Bhargava Durbin Watson Testi'nde test istatistiklerinin karşılaştırılabileceği bir kritik değer bulunmamaktadır. Bununla birlikte test istatistiğinin 2'den küçük çıkması, otokorelasyonun önemli olduğu şeklinde yorumlanmaktadır (Tatoğlu, 2012:214).

Tablo 5.5'deki test istatistiklerine bakıldığında, her iki test istatistiğinin de 2'den küçük olduğu görülmektedir. Dolayısıyla hata teriminde otokorelasyon sorunu olduğu belirtilebilir. Ayrıca bu testlerin ardından modelde birimler arası korelasyonun yer alıp yer almadığını test etmek amacıyla Pesaran Testi uygulanmıştır. Pesaran Testi'ne göre de birimler arasında korelasyonun bulunmadığını ifade eden sıfır hipotezi reddedilerek, birimler arasında korelasyon olduğu sonucuna varılmıştır.

Sonuç olarak modelde, otokorelasyon, değişen varyans ve birimler arası korelasyon olduğu anlaşıldığından etkinliğini kaybeden standart hataların düzeltilmesi gerekmektedir. Bilindiği gibi üç varsayımdan sapma, parametre sapmasızlığını etkilememekte fakat standart hataları sapmalı yapmaktadır, dolayısıyla parametre tahminlerine dokunmadan sadece standart hatalarını düzeltmek yeterlidir. Driscoll-Kraay standart hatalar üç probleme karşı da dayanıklıdır.

Tablo 5.6 : Varsayımlardan Sapmaların Düzeltilildiği Nihai Model

Bağımlı Değişken (GDP)	Katsayı	Driscoll-Kraay Standart Hatalar	Test İstatistiği	Olasılık Değeri
Pharm	0,5819998	0,042621	13,66	0,000
Sabit	3,555641	0,14585	24,38	0,000
R ²	0,7853			
Ftest	186,47 (0,000)			

Tablo 5.6'da yer alan varsayımların düzeltilildiği nihai modelin sonuçlarına göre bağımsız değişkenin bağımlı değişkeni açıklama gücü yaklaşık olarak %78'dir. Yani GSYİH'daki değişimin %78'i regresyon modelinde yer alan ilaç harcamalarındaki değişim ile açıklanabilmektedir. Söz konusu denklemde bağımsız değişkenin ekonomik büyüme etkisi beklentilere uygun gerçekleşmiştir. Ayrıca değişkenlerin istatistiki olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Analizden elde edilen bulgulara göre, ilaç harcamaları ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü bir ilişki mevcuttur. İlaç harcamalarındaki %1'lik artış GSYİH'yı yaklaşık olarak %0,58 oranında arttırmaktadır.

Tablo 5.7 : 1990-2016 Yılları Arasında OECD Ülkelerinde İlaç Harcamalarının Ekonomik Büyüme Etkisi

Bağımlı Değişken (GDP)	Katsayı	Bağımlı Değişken (GDP)	Katsayı
1. Avusturalya	0,5681	8. Japonya	0,7209
2. Finlandiya	0,6763	9. Hollanda	0,6397
3. Fransa	0,7176	10. İsveç	0,6226
4. Almanya	0,7535	11. İsviçre	0,9013
5. Yeni Zelanda	0,6894	12. İngiltere	0,7266
6. İzlanda	0,8365	13. Türkiye	0,5019
7. İtalya	0,7173	14. Çek Cumhuriyeti	0,3926

Tablo 5.7’de OECD ülkelerinde ilaç harcamalarının ekonomik büyümeye etkisi yer almaktadır. Buna göre analizde ele alınan 14 OECD ülkesinin (Avusturalya, Finlandiya, Fransa, Almanya, Yeni Zellanda, İzlanda, İtalya, Japonya, Hollanda, İsveç, İsviçre, İngiltere, Türkiye ve Çek Cumhuriyeti) ilaç harcamalarının ekonomik büyümeye etkisi pozitifdir. Yani ilaç harcamalarında meydana gelen bir artış bu söz konusu ülkelerin GSYİH’sını pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Sağlık harcamalarının sürekli artmasında ülkeler arası farklılıkların ötesinde birçok önemli başka neden vardır. Bunlardan birincisi ekonomide yaşanan gelişmeler ve buna bağlı olarak artan refah düzeyinde hem sağlığa ayrılan payın hem de sağlık hizmetlerine olan talebin artmasıdır. İkinci bir neden ise, özellikle yaşam süresinin uzamasına bağlı olarak yaşlı nüfusun toplam nüfus içindeki payının artmasından yani demografik yapıdaki değişikliklerden kaynaklanmaktadır (Hitiris, 1997: 6). Diğer bir önemli neden de, tıp teknolojisindeki gelişmeler ve buna bağlı olarak ilaç harcamalarındaki artışlardır. Özellikle gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde kolera, sıtma ve tüberküloz gibi salgınlarla, akut hastalıklardan yüksek tansiyon, kanser, kalp-damar hastalıkları gibi kronik hastalıklara geçiş ve bunların daha pahalı ilaçlarla tedavi edilme yöntemleri harcamaların artmasında etkili olmuştur (Çalışkan, 2009:120-121).

İlaç harcamalarında son yıllarda yaşanan hızlı artış, birçok ülkede olduğu gibi OECD ülkelerinde de sağlık politikalarının belirlenmesi açısından önem taşımaktadır. Çünkü her ne kadar sağlık hizmetlerinden yararlanma ve ilaçların etkinliği konusunda kaydedilen ilerlemelerle yaşam süresinde ve yaşam kalitesinde önemli gelişmeler yaşansa da, artan sağlık ve ilaç harcamaları OECD ülkelerinin kamu bütçelerinde baskıya neden olmaktadır (Huber ve Orosz, 2003:1). Ancak ilgili maliyetlerin azaltılmasına ve/veya harcamaların azaltılmasına yönelik uygulamalar yapılırken söz konusu harcamaların milli gelire ve beşeri sermayeye katkısının da dikkate alınması gerekmektedir.

Sonuç

Ekonomik istikrar ve sürdürülebilir büyüme hedefleri açısından hükümetler, kısa dönemde ekonomik istikrarı, orta ve uzun dönemde de büyümeyi ve refahı birlikte optimize eden kamu harcama politikaları yürütmek zorundadırlar. Ülkeler geliştikçe ve gelir düzeyleri yükseldikçe de kamu harcamalarına daha çok kaynak ayrılmakta, dolayısı ile ilaç harcamalarının kamu harcamaları içindeki payı da artmaktadır.

Sağlık hizmetlerinin finansman yöntemleri ve ilaç harcamalarını azaltmaya yönelik uygulamalar ülkelere göre değişmekle birlikte, harcamadaki artış nedenleri ise genellikle ortaktır. Sağlık hizmetlerine ulaşılabilirliğin artması, sosyal güvenlik kurumlarının kapsamının genişlemesi, nüfusun yaşlanması, hastalık bilincinin artması, kronik hastalıkların yaygınlaşması, yeni teknolojilerin yüksek maliyetleri, artan refah düzeyine bağlı olarak hizmet arzına yönelik nitelik ve çeşitlilik arayışı gibi unsurlar sağlık ve ilaç harcamalarındaki artışın başlıca nedenleri arasında yer almaktadır.

Bu çalışmada, ilaç harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi açıklamaya yönelik olarak panel veri analizi kullanılmıştır. Modelde, ilaç harcamaları ile GSYİH arasındaki ilişki incelenirken 1990-2016 dönemine ilişkin 14 OECD ülkesine (Avusturalya, Finlandiya, Fransa, Almanya, Yeni Zellanda, İzlanda, İtalya, Japonya, Hollanda, İsveç, İsviçre, İngiltere, Türkiye ve Çek Cumhuriyeti) ait GSYİH ve ilaç harcamaları verilerinden yararlanılmıştır. Tüm OECD ülkeleri için genel sonuçlara bakıldığında da ilaç harcamalarında %1’lik artışın GSYİH’yı %0,58 arttırdığı görülmüştür. Yani modelde ilaç harcamaları ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Artan ilaç harcamaları bireylerin yaşam süresi ve beklentisini arttırmaktadır. Bireylerin uzun yaşam beklentileri ise özel sermaye birikimi kararlarını ve dolayısıyla ekonomik büyümeyi pozitif etkileme gücüne sahiptir. Bu harcamalar beşeri sermayenin gelişimine katkı sağlanmakta, toplum sağlığı korunmakta, hastalık söz konusu olduğunda ise tedavi edici niteliği sayesinde işgücü kaybını azaltmakta ve verimliliği arttırmaktadır. Dolayısıyla devlet, emeğin ve sermayenin verimliliğini artırıcı faaliyetlerde bulunurken ve gerek sağlık gerekse ilaç harcamaları konusundaki politika uygulamalarını belirlemede bu hususları göz önünde bulundurmalıdır.

Sonuç olarak toplum sağlığı ile ilgili değerlendirmelerde, ilaç sektöründe tasarruf imkanları belirlenirken etkili ve verimli tedavi yöntemlerinin tercihi önem taşımaktadır. Devletler ilaç harcamalarını ve sağlığa ayrılan kaynakları değerlendirirken, tasarruf etmekten ziyade hastanın sağladığı faydayı göz ardı etmemelidirler. Bazen maliyetli bir uygulama ya da pahalı bir ilaç, sağlığın geri kazanılması açısından daha etkili ve verimlidir. Bu açıdan değerlendirildiğinde ilaç harcamalarındaki artışın hem sağlığa hem de ekonomik büyümeye katkısı mümkün olacaktır.

Kaynakça

- Baldemir, E. & Keskiner, A. (2004). Devalüasyon, Para, Reel Gelir Değişkenlerinin Dış Ticaret Üzerine Etkisinin Panel Data Yöntemiyle Türkiye İçin İncelenmesi. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 6(4), 44-59.
- Başbakanlık Yatırım Destek Ajansı. Why Invest in Turkish Pharmaceutical Industry. İnternet Adresi: <http://www.invest.gov.tr/enUS/infocenter/publications/Documents/PHARMACEUTICAL.INDUSTRY.pdf>, Erişim Tarihi: 31.08.2018.
- Çalışkan, Z. (2009). OECD Ülkelerinde Sağlık Harcamaları: Panel Veri Analizi. Erciyes Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 34, 117-137.
- EFPIA. (2018). The Pharmaceutical Industry in Figures 2018. İnternet Adresi: <https://efpia.eu/publications/downloads/efpia/2018-the-pharmaceutical-industry-in-figures/>, Erişim Tarihi: 31.08.2018.
- Ersöz, F. (2008). Türkiye ile OECD Ülkelerinin Sağlık Düzeyleri ve Sağlık Harcamalarının Analizi. İstatistikçiler Dergisi, 2, 95-104.
- Greene, H. W. (2003). Econometric Analysis, New Jersey: Prentice Hall.
- Hausman, J.A. (1978). Specification Tests in Econometrics. Econometrica, 46(6), 1251-1271.
- Hitiris, T. (1997). Health Care Expenditure and Integration in The Countries of The European Union. Applied Economics, 29, 1-6.
- Huber, M. & Orosz, E. (2003). Health Expenditure Trends in The OECD Countries, 1990-2001. Health Care Financing Review, 25(1), 1-22.
- IMS. (2016). Outlook for Global Medicines Through 2021. İnternet Adresi: http://static.correofarmaceutico.com/docs/2016/12/12/qihi_outlook_for_global_medicines_through_2021.pdf, Erişim Tarihi: 31.08.2018.
- Joumard, I., Hoeller, P., André, C. & Nicq, C. (2010). Health Care Systems Efficiency and Policy Setting, Paris: OECD.

- Kar, M. & Ağır, H., (2006). Türkiye’de Beşeri Sermaye ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Eşbütünlük Yaklaşımı ile Nedensellik Testi, 1926-1994. Selçuk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 6(11), 51-68.
- Kelly, T. (1997). Public Expenditures and Growth. *Journal of Development Studies*, 34(1), 60-84.
- Mazgit, İ. (2002). Bilgi Toplumu ve Sağlıkın Artan Önemi. I.Ulusal Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi, Kocaeli, 10-11 Mayıs 2002.
- Mossialos, E. , Walley, T. & Mrazek, M. (2004). *Regulating pharmaceuticals in Europe: An Overview, Regulating Pharmaceuticals in Europe: Striving for Efficiency, Equity and Quality*. London: McGraw-Hill Publications.
- Mushkin, S. (1962). Health As An Investment”, *Journal of Political Economy*, 70, 129-157.
- Öz, Y. & Güngör, B. (2007). Çalışma Sermayesi Yönetiminin Firma Karlılığı Üzerine Etkisi: İmalat Sektörüne Yönelik Panel Veri Analizi. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2(10), 319-332.
- Özlale, Ü. (2017). Sağlık Politikalarının Ekonomik Büyüme Üzerine Etkileri. *Makro Bakış*, 7, 7-13.
- Pınar, N. (2012). Ülkemizde İlaç Harcamaları. *İnönü Üniversitesi Tıp Fakültesi Dergisi*, 19(1), 59-65.
- PWC. *Pharma 2020: Marketing the future. Which path will you take?*. İnternet Adresi: <https://www.pwc.com/gx/en/industries/pharmaceuticals-life-sciences/publications/pharma-2020/pharma-2020-marketing-the-future-which-path-will-you-take.html>, Erişim Tarihi: 22.08.2018.
- Taban, S. (2006). Türkiye’de Sağlık ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Nedensellik Testi. *Sosyo Ekonomi*, 2, 32-46.
- Tarı, R. (2010). *Ekonometri, Genişletilmiş 6.Baskı*, Kocaeli: Umuttepe Yayınları.
- Tatoğlu, F. Y. (2012). *Panel Veri Ekonometrisi*. İstanbul: Beta Yayınları.
- TÜBİTAK. (2003). *Vizyon 2023 Teknoloji Öngörü Projesi Sağlık ve İlaç Paneli Sonuç Raporu*. Ankara.

6

DO INCREASES IN PUBLIC DEBT BURDEN REDUCE ECONOMIC GROWTH? A COMPARATIVE ANALYSIS FOR PIIGS COUNTRIES AND TURKEY / KAMU BORÇ YÜKÜNDEKİ ARTIŞLAR EKONOMİK BÜYÜMEYİ AZALTIR MI? PIIGS ÜLKELERİ VE TÜRKİYE İÇİN KARŞILAŞTIRMALI BİR ANALİZ¹

Mehtap Tarhan Bölükbaş², Mehmet Bölükbaş³, Mehmet Hanefi Topal⁴

Abstract

The relationship between public debts and economic growth performance has played a part in the literature for a long time. The developments which occurred especially after the global economic crisis in 2008 have raised the debt problem of some countries once again. Thus, the impact of the debt problem on economic performance has become controversial. In this regard, the aim of the study is to analyse the relationship between public debt burden and economic growth by using time series analysis for PIIGS countries (Portugal, Ireland, Italy, Greece, Spain) and Turkey. In the study, the data set for the period 1960-2015 was used and the impact of public debt burden on long-term economic growth was investigated empirically. According to the findings of the study, the increase in public debt burden reduces long-term economic growth performance in mentioned countries except Italy. This result provides empirical evidence that why the 2008 global crisis has led to a long-term of recession in high-debt countries such as Greece, Portugal, Ireland and Spain. Similarly, the results of the study states that high levels of indebtedness and the deterioration in fiscal discipline cause negative consequences for Turkey's long-term economic performance.

Keywords: Public Debts, Economic Growth, PIIGS Countries, Turkey, ARDL Bounds Test.

1. Giriş

2008 küresel ekonomik krizi ve sonrasında yaşanan gelişmeler pek çok gelişmiş ve gelişmekte olan ülkede önemli ekonomik sorunları beraberinde getirmiştir. Bu ekonomik sorunların başında ise borç sorunu gelmektedir. Yunanistan, Portekiz, İtalya, İspanya gibi güney Avrupa ülkeleri başta olmak üzere pek çok ülkenin borç krizine girmiş olması borç sorunun ekonomik büyüme performansına etkisi konusunu da gündeme getirmiş ve bu konuda önemli tartışmaların ortaya çıkması kaçınılmaz olmuştur. Reinhart ve Rogoff'un 2010 yılında yapmış oldukları çalışma bu anlamda tartışmayı başlatan öncü bir çalışma olarak değerlendirilebilir. Söz konusu çalışmada, farklı düzeylerde ekonomik büyümeye ve enflasyona sahip 44 ülkede dış borç sorunu ele alınmış ve uzun bir dönem incelenmiştir.

1 Bu çalışma 8. Sosyal Bilimlerde Kritik Tartışmalar Uluslararası Kongresi'nde sunulan ve tam metin bildiri olarak basılan "PIIGS Ülkeleri ve Türkiye'de Kamu Borç Yüğü ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki" adlı çalışmanın genişletilmiş halidir.

2 (Aydın Adnan Menderes University), m.tarhan.bolukbas@adu.edu.tr

3 (Aydın Adnan Menderes University), mbolukbas@adu.edu.tr

4 (Gümüşhane University), mhanefitopal@gmail.com

KAMU BORÇ YÜKÜNDEKİ ARTIŞLAR EKONOMİK BÜYÜMEYİ AZALTIR MI? PIIGS ÜLKELERİ VE TÜRKİYE İÇİN KARŞILAŞTIRMALI BİR ANALİZ

Mehtap Tarhan Bölükbaş, Mehmet Bölükbaş, Mehmet Hanefi Topal

Çalışmadan elde edilen ampirik bulgular kamu borçları ile GSYİH arasındaki ilişkinin zayıf olduğunu, kamu borç eşliğinin gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde benzer olduğunu ve dış borcun GSYİH'nin %60'ına ulaştığında yıllık büyüme oranının yaklaşık %2 azalacağını ifade etmektedir. Söz konusu çalışmadan ortaya çıkan sonuçların aslında kamu borçları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin hem teorik hem de ampirik olarak yeniden tartışılmasına yol açtığı söylenebilir.

Kamu borçlanması ile ekonomik büyüme ilişkisi uzunca bir süredir iktisat literatürünün en tartışmalı ve karmaşık konularından birisi olarak bilinmektedir. Konunun teorik çerçevesi incelendiğinde temellerinin Keynesyen ve Neoklasik yaklaşıma dayandığı söylenebilir. John Maynard Keynes'e göre, kamu borçlanması ile finanse edilen kamu harcamaları çarpan etkisi ile toplam talebi ve toplam çıktıyı artırmakta ve bu durum ekonomik büyümenin hızının artmasına yol açmaktadır (Pinar, 2012). Keynesyen yaklaşımı savunan diğer iktisat okulları da eksik piyasalar varsayımında borçlanma ihtiyacını artıran kamu açıklarının mali kurumların gelişimini teşvik ederek ekonomide sermaye birikimine ve reel hâsıla artışlarına destek olacağını ifade ederler (Ferguson, 2006). Keynesyen yaklaşımdan farklı olarak Neoklasik yaklaşımda ise borçlanmanın özel sektör üzerindeki dışlayıcı etkileri dikkate alınmakta, bu yüzden kamu borçlanmasına mesafeli yaklaşmaktadır. Ancak yine de ortak bir Neoklasik tutumdan bahsetmek mümkün görünmemektedir. Çünkü iktisat literatüründe borçlanmaya ilişkin birbirinden farklı Neoklasik görüşe rastlanabilmektedir. Örneğin bu görüşlerden ilki ve en eski olanı, yüksek kamu borçlanmasının ekonomide faiz oranlarını yükselterek özel yatırımları azaltacağını, bu durumun da ekonomik büyüme performansının azalmasına yol açacağını iddia eden "dışlama etkisi" yaklaşımıdır. Bu yaklaşım daha sonra Barro (1974) tarafından Ricardian denklik hipotezi (RDH) olarak yeniden şekillendirilmiştir. RDH'ye göre, bütçe açıklarının borçlanma ile finansmanı ekonomik büyüme performansını artırmayacak, rasyonel vergi mükellefleri bugünkü kamu açıklarının yarın daha yüksek vergi yükü anlamına geldiğini bildiğinden bugünden daha fazla tasarruf yaparak tepki gösterecektir (Susam, 2015). Bir diğer Neoklasik görüş olan genişlemeci mali konsolidasyon yaklaşımı da kamu harcamaları ile kamu borç yükünün azaltılmasının gerekli olduğunu savunmaktadır. Bu görüşü destekleyenlere göre, mali konsolidasyon politikaları Keynesyen iktisatçıların endişelerinin aksine ekonomik büyümeyi azaltmamakta, tam tersi pozitif yönde etkilemektedir (Alesina vd., 1995; Alesina ve Ardagna, 2010). Son olarak, Barro (1990) modeli olarak anılan "işsel büyüme tezi" de kamu harcamaları ile ekonomik büyüme arasında "ters-U" ile temsil edilebilecek bir ilişki olduğunu ifade etmektedir. Bu yaklaşımda optimum bir kamu sektörü büyüklüğü altında kamu borçlarının büyüme üzerindeki olası etkilerinin alınan borçlar ile hangi tür kamu harcamaların finanse edildiğine bağlı olduğunu iddia etmektedir (Aizenman vd. 2007).

Teorik tartışmalardan görüleceği üzere kamu borçlanmasının finansman aracı olarak kullanılması ya da yatırım amacıyla kullanılması borçlanmanın ekonomik büyüme performansı üzerindeki etkisini doğrudan belirleyebilmektedir. Ancak kamu borçlanmasının ekonomik büyüme performansına etkisi üzerine kesin bir uzlaşma olduğu söylenememektedir. Bu noktadan hareketle kamu borçlanmasının ekonomik büyüme performansını ne derecede etkilediği bu çalışmanın temel amacını oluşturmaktadır. 2008 küresel ekonomik krizi ile birlikte borç krizi yaşayan ve krizden yüksek düzeyde etkilendiği söylenebilecek olan Avrupa ülkeleri PIIGS ülkeleri olmuştur. Bu nedenle çalışmada bu ülke grubu ve ek olarak Türkiye örneklem olarak seçilmiştir. Bu ülke grubuna Türkiye'nin de dâhil edilmiş olmasının nedeni, 2008 küresel ekonomik krizi öncesinde Türkiye'nin yüksek kamu borçlanmasının olumsuz ekonomik sonuçlarını 2001 kriziyle tecrübe etmiş olmasıdır. Dolayısıyla olumsuz ekonomik tecrübeler bu altı ülkede kamu borçları ile ekonomik büyüme ilişkisinin tekrardan sorgulanmasını gerektirmektedir. Ancak literatür incelendiğinde, çalışmaların daha çok panel veri setleri ya da gelişmişlik düzeylerine göre ülkeleri sınıflandırarak borç yükü-ekonomik büyüme ilişkisine odaklandığı görülmekte, PIIGS ve Türkiye özelinde yapılan çalışmaların sınırlı olduğu anlaşılmaktadır.

Diğer çalışmalardan farklı olarak bu çalışmada, PIIGS ülkeleri ile Türkiye özelinde zaman serisi analizi kullanılarak kamu borçları-ekonomik büyüme ilişkisi incelenmektedir. Bu kapsamda çalışmanın bundan sonraki takip eden bölümünde kamu borçları ve ekonomik büyümeye yönelik ampirik literatür taramasına yer verilmiş, ardından PIIGS ülkeleri ve Türkiye verileri kullanılarak zaman serisi analiziyle değişkenler arasındaki ilişkinin yönü tahmin edilmiştir.

2. Ampirik Literatür Taraması

Çalışmanın bu kısmında kamu borçlanması ile ekonomik büyümenin ilişkisi konusunda yapılan bazı çalışmalar ampirik literatür taraması şeklinde verilmiştir. Kuramsal tartışmalara benzer şekilde ampirik çalışmaların sonuçlarında da bir uzlaşıdan bahsedilememektedir. Tablo 1'den izlenebileceği gibi kamu borçlanması ve ekonomik büyüme konusu ile ilgili yapılan çalışmalar daha çok negatif ilişki ortaya koymaktadır. Avrupa bölgesindeki ülkeleri dikkate alarak çalışmalarını tamamlayan Checherita-Westphal ve Rother (2012), Afonso ve Alves (2014) ile Demirel vd. (2017) kamu borçlanmasının ekonomik büyümeyi azalttığını tespit etmişlerdir. Eberhardt ve Presbitero (2015), Cecchetti vd. (2012), Afonso ve Jalles (2011), Reinhart ve Rogoff (2010) ile Demir ve Sever (2008) ise farklı ülke gruplarını inceleyerek yaptıkları ampirik çalışmalarında yine kamu borçlanmasında meydana gelecek artışların ekonomik büyüme performansını olumsuz olarak etkileyeceğini vurgulamıştır. Bu çalışmaların sonuçları teorik açıdan değerlendirildiğinde Neoklasik iktisatçıların ileri sürdüğü “dışlama etkisi” yaklaşımı ile uyumlu görünmektedir.

Kamu borçlanması ile ekonomik büyüme arasında negatif ve anlamlı ilişki bulan çalışmaların yanı sıra literatürde söz konusu değişkenler arasında pozitif ya da anlamsız ilişki ortaya koyan çalışmaların olduğu da dikkat çekmektedir. Bu çalışmalardan bazıları Tablo 1'den de görüleceği üzere Baum vd. (2013), Gürdal ve Yavuz (2015) ile Chudik vd. (2017) tarafından yapılan çalışmalardır. Literatürde kamu borçlanmasını iç ve dış borçlanma biçiminde sınıflandırarak analizini bu sınıflandırma üzerinden tamamlayan çalışmalara da rastlanmaktadır. Bu konuda Çiçek vd. (2010), Türkiye ekonomisinde iç borç stokundaki bir artışın GSYİH'da pozitif bir etki meydana getirdiğini, dış borç stokundaki bir artışın ise GSYİH'da negatif bir etki meydana getirdiğini ifade etmiştir. Benzer şekilde Tulumce ve Yavuz (2017) da çalışmalarında Türkiye ekonomisini dikkate almışlar ve toplam borçlanmanın, iç ve dış borçlanmanın, kısa vadeli iç borçlanmanın ve uzun vadeli dış borçlanmanın ekonomik büyümeyi negatif etkilediğini, ancak uzun vadeli iç borçlanmanın ekonomik büyümeyi pozitif etkilediğini vurgulamışlardır.

Ampirik çalışmalardan görüldüğü üzere farklı ülke panelleri kullanılan çalışmalarda ülkelere ve dönemlere özgü farklı sonuçlar yer almaktadır. PIIGS ülkeleri üzerine yapılan sınırlı sayıdaki çalışmada ise kamu borçlanmasındaki artışların ekonomik büyümeyi azalttığı vurgulanmıştır. Nitekim Broner vd. (2013) tarafından PIIGS ülkeleri incelenerek yapılan çalışmada kamu borç stokundaki artışların, özel sektör kredi maliyetlerini artırdığı, kredilerin kamu sektörüne doğru yeniden tahsisine yol açması nedeniyle yüksek borç yükünün özel yatırımları azalttığı ve bu durumun ekonomik durgunluğu derinleştirdiği tespit edilmiştir. PIIGS ülkelerini ele alan bir diğer çalışma da Ferraz ve Duarte (2015) tarafından gerçekleştirilmiş ve bu çalışmada da PIIGS ülkelerinde son 40 yılda kamu borçlanması ve ekonomik büyüme arasında negatif yönlü bir ilişki olduğu belirtilmiştir. Bu çalışmaların detaylı içeriği ve sonuçları aşağıda yer alan Tablo 1'de daha açık bir şekilde görülmektedir.

KAMU BORÇ YÜKÜNDEKİ ARTIŞLAR EKONOMİK BÜYÜMEYİ AZALTIR MI? PIIGS ÜLKELERİ VE TÜRKİYE İÇİN KARŞILAŞTIRMALI BİR ANALİZ

Mehtap Tarhan Bölükbaş, Mehmet Bölükbaş, Mehmet Hanefi Topal

Tablo 1: Ampirik Literatür Taramasından Örnekler

Yazar	Ülke	Yöntem	Sonuçlar
Kamu borçlanması ile ekonomik büyüme arasında negatif ilişki bulan çalışmalar			
Demir ve Sever (2008)	Türkiye	Zaman serisi analizi	Kamu iç borçlanmasının gayri safi milli hâsıla üzerinde olumsuz etkiye sahip olduğu ifade edilmiştir.
Reinhart ve Rogoff (2010)	44 ülke	Göstergeler ile analiz	Kamu borçları ile GSYİH arasındaki ilişkinin zayıf olduğunu ve dış borcun GSYİH'nin %60'ına ulaştığında yıllık büyüme oranının yaklaşık %2 azaldığını ifade etmektedir.
Afonso ve Jalles (2011)	155 ülke	Panel veri analizi	Kamu borçlarının büyüme cezalandırdığını buna karşın toplam faktör verimliliğini artırdığını bulmuşlardır.
Cecchetti vd. (2012)	18 OECD ülkesi	Panel veri analizi	Kamu borcunun GSYİH'nin %85'ini oluşturduğu durumlarda borçlardaki artışın ekonomik büyüme azalttığı sonucu elde edilmiştir.
Checherita-Westphal ve Rother (2012)	12 Avrupa bölge ülkesi	Panel veri analizi	Kamu borç yükünün uzun dönem büyüme üzerindeki etkisinin negatif olduğu anlaşılmıştır.
Broner vd. (2013)	PIIGS ülkeleri	Göstergeler ile analiz	PIIGS ülkelerinde küresel krizin ardından kamu borç stokundaki artışların, özel sektör kredi maliyetlerini artırdığını, kredilerin kamu sektörüne doğru yeniden tahsisine yol açtığını dolayısıyla yüksek borç yükünün özel yatırımları azalttığı ve ekonomik durgunluğu derinleştirdiğini vurgulamıştır.
Afonso ve Alves (2014)	14 Avrupa ülkesi	Panel veri analizi	Kamu borcundan meydana gelen bir artışın ekonomik büyüme azaltığı tespit edilmiştir.
Ferraz ve Duarte (2015)	PIIGS ülkeleri	Doğrusal regresyon analizi	PIIGS ülkelerinde son 40 yılda kamu borçlanması ve ekonomik büyüme arasında negatif yönlü bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.
Eberhardt ve Presbitero (2015)	118 ülke	Doğrusal ve doğrusal olmayan panel veri analizi	Kamu borçlanması ve uzun dönem ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin negatif yönlü olduğunu belirtmişlerdir.
Demirel vd. (2017)	14 Avrupa bölge ülkesi	Panel eşbütünleşme analizi	Kamu borçlanması ile ekonomik büyüme arasında anlamlı ve negatif bir ilişki olduğu bulunmuştur.
Konu ile ilgili yapılan diğer çalışmalar			
Çiçek vd. (2010)	Türkiye	Zaman serisi analizi	İç borç stokundaki bir artışın GSYİH'da pozitif bir etki meydana getirdiği, dış borç stokundaki bir artışın ise GSYİH'da negatif bir etki meydana getirdiği ifade edilmiştir.
Minea ve Parent (2012)	20 gelişmiş ülke	Panel veri analizi	Kamu borçlarının ekonomik büyüme azalttığını ancak bu olumsuz etkinin borç arttıkça azaldığı anlaşılmıştır.

Baum vd. (2013)	12 Avrupa bölge ülkesi	Panel veri analizi	Kamu borçlarının büyüme üzerindeki kısa dönem etkisi pozitif ve anlamlı çıkmıştır.
Panizza ve Presbitero (2014)	OECD ülkeleri	Panel veri analizi	Kamu borcunun ekonomik büyüme üzerinde nedensellik bağlamında bir etkisi olduğuna dair herhangi bir kanıt bulunamamıştır.
Gürdal ve Yavuz (2015)	Türkiye	Zaman serisi analizi	İç borçlanma ile ekonomik büyüme arasında eşbütünlük ilişkisi tespit edilmiş ve iç borçlanmanın ekonomik büyümeyi pozitif etkilediği belirtilmiştir.
Chudik vd. (2017)	40 ülke	Panel veri analizi	Kamu borçları ve ekonomik büyüme arasında ilişkide eşik etkisine dair herhangi bir kanıt bulunamamış ancak genelde borç yükünü azaltmanın ülkelerin büyümesini pozitif etkilediğini belirlemişlerdir.
Tülümce ve Yavuz (2017)	Türkiye	Zaman serisi analizi	Toplam borçlanma, iç ve dış borçlanma, kısa vadeli iç borçlanma ve uzun vadeli dış borçlanma ekonomik büyümeyi negatif yönde etkilemekte, uzun vadeli iç borçlanma ise ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilemektedir.

Bu çalışmalar literatürde yer alan ampirik çalışmaların sadece bir kısmını oluşturmaktadır. Ülkelerin kendilerine has özelliklerinin ya da gelişmelerinin dikkate alındığı bu çalışmalara ek olarak son dönemde ampirik literatürde eşik (threshold) regresyon ya da doğrusal olmayan panel veri modelleri ile kamu borçları ve ekonomik büyüme ilişkisini incelemek yaygın hale gelmiştir. Yapılan literatür taramasından anlaşılacağı gibi PIIGS ülkeleri özelinde yapılan ampirik çalışmalara nadir rastlanmaktadır. Literatürdeki bu boşluktan hareketle bu çalışmanın amacı kamu borçları-ekonomik büyüme ilişkisini bu ülkeler özelinde ele almaktır. Çalışmanın bundan sonraki bölümünde kamu borç yükü ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki ekonometrik analiz ile incelenmiştir.

3. Ekonometrik Analiz ve Bulgular

3.1. Model ve Veri Seti

1960-2015 döneminde PIIGS ülkeleriyle Türkiye’de kamu borç yükünün uzun dönem ekonomik büyüme performansı üzerindeki etkisinin araştırılmasının amaçlandığı bu çalışmada, her bir ülke için olgular arasındaki ilişkiler zaman serisi analizleriyle incelenmiştir. Bu bağlamda iki değişkenli araştırma modeli (1) numaralı eşitlik ile ifade edilebilir.

$$\ln Y_t = a_0 + b_1 KBY_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

Burada t , a , b ve ε sırasıyla değişkenlerin zaman serisi olduğunu, modelin sabit terimini, uzun dönem katsayısını ve hata terimini ifade etmektedir. $\ln Y$, dolar cinsinden sabit fiyatlarla kişi başı gayri safi yurtiçi hâsıla (GSYH) düzeyi olup doğal logaritması alınmış haliyle modellere dâhil edilmiştir. KBY , kamu borç yüküdür. KBY ; sabit fiyatlarla dolar cinsinden merkezi yönetim iç ve dış borç stokunun GSYH’a oranı şeklinde tanımlanmıştır. Ülkelerin kişi başı GSYH verileri Dünya Bankasının Dünya Kalkınma Göstergeleri (WDI) veri tabanından, kamu borç yükü verileri ise Mbaye vd. (2018) tarafından hazırlanan ve IMF tarafından yayınlanan Küresel Borç Veritabanı (GDD)’nden temin edilmiştir.

3.2. Ekonometrik Yöntem

Çalışmada kamu borç yükünün uzun dönem ekonomik büyüme üzerindeki etkisi; en küçük kareler (OLS), tam değiştirilmiş en küçük kareler (FMOLS), dinamik en küçük kareler (DOLS) ve gecikmesi dağıtılmış oto regresif model (ARDL) tahmincisi kullanılarak tahmin edilmiş olup dört farklı tahmincinin ortak tutarlılığına göre ulaşılan bulgular değerlendirilmiştir. Ancak katsayı tahmini öncesinde Pesaran vd. (2001) tarafından geliştirilen ARDL-sınır testi uygulanarak KBY ile LnY değişkenleri arasında uzun dönemli ilişki olup olmadığı incelenmiştir. Geleneksel eşbütünleşme testlerinden farklı olarak bu testte bağımlı değişken I(1) olmak kaydıyla bağımsız değişkenlerin durağan I(0) ya da birim köklü I(1) olmasına izin verilmekle ancak sınır testinin uygulanabilmesi için bağımsız değişken(ler)in I(2) olmaması da gerekmektedir (Cergibozan vd., 2017: 79). Sınır testine geçilmeden önce değişkenlerin durağanlıklarının kontrol edilmesi gerekmektedir. Dolayısıyla analizin ön hazırlığı olarak yapısal kırılmaları dikkate almayan ADF, PP ve KPSS testleri ve tek yapısal kırılmayı dikkate alan Zivot ve Andrews (1992) birim kök testleri uygulanarak değişkenlerin durağanlık düzeyleri belirlenmiştir.

Değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişki olup olmadığını sınır testiyle incelemek amacıyla (2) numaralı eşitlikte gösterilen ARDL (p, q) tahmin modeli kullanılmaktadır;

$$\Delta \text{Ln}Y_t = a_0 + a_1 \text{Ln}Y_{t-1} + a_2 \text{KBY}_{t-1} + \sum_{i=1}^p b_{1i} \Delta \text{Ln}Y_{t-i} + \sum_{i=1}^q b_{2i} \Delta \text{LnKBY}_{t-i} + e_t \quad (2)$$

Burada, Δ , fark operatörüdür. p ve q ise değişkenlerin maksimum gecikme uzunluklarını göstermektedir. Uygun gecikme uzunlukları; Akaike (AIC) veya Schwarz (SC) gibi bilgi kriterleri yardımıyla belirlenmektedir. ARDL modellerinde kalıntıların (e_t), beyaz gürültü, normal ve benzer dağılımlı olduğu varsayılır. Değişkenler arasında uzun dönemli ilişki olup olmadığı ise eşitlikteki değişkenlerin gecikmeli değerleri ($\text{Ln}Y_{t-1}$ ve KBY_{t-1}) için yapılan kısıtlamayla incelenir. Bunun için F ya da t testleri kullanılmaktadır. Bu testlerle, eşbütünleşme yoktur ($H_0: a_1 = a_2 = 0$) temel hipotezi değişkenler arasında eşbütünleşme olduğu iddiasındaki alternatif hipoteze ($H_A: a_1 \neq a_2 \neq 0$) karşı sınanmaktadır. Eşbütünleşme olduğuna karar vermek için Pesaran vd. (2001)'nin alt I(0) ve üst I(1) şeklinde tablolastırdığı iki set asimptotik kritik değerler kullanılmaktadır. Eğer hesaplanan test istatistiği, üst sınır I(1) kritik değerinin üzerindeyse temel hipotez ret edilir, alt sınır I(0) değerinin altındaysa temel hipotez ret edilemez. Ancak test istatistiğinin iki sınır arasına denk gelmesi durumunda başkaca eşbütünleşme testleriyle kesin karara varılması gerekmektedir. Ayrıca tahmin güvenilirliği için tanısal testler yardımıyla modellerin temel varsayımlarının geçerli olup olmadığı da kontrol edilmelidir. Bu tanısal testler; F-test (genel anlamlılık), Ramsey RESET test (model tanımlama doğruluğu), Jacque-Bera istatistiği (normal dağılım), Breusch-Godfrey LM test (serisel korelasyon), ARCH-LM test (sabit varyans) ile CUSUM ve CUSUMssq (parametre istikrarlılığı) testleridir.

3.3. Ampirik Bulgular

Tablo 2, standart birim kök testlerinin sonuçlarını göstermektedir. İki farklı birim kök modeli (sabitli; sabit ve trendli) ve üç ayrı birim kök testi (ADF, PP ve KPSS)'nin ortak sonuçlarına göre yalnızca İtalya ve Yunanistan'ın hem LnY hem de KBY serilerinin seviyelerinde durağan olmadığı ve ancak birinci farklarında durağan oldukları belirlenmiştir. Birim kök testlerinin sonuçları, diğer 4 ülkenin serileri için genelde birbirine yakın bulgular ortaya koymakla beraber yine de uygulanan birim kök testi ve birim kök modeli seçimine göre farklılıklar da gözlemlenmiştir. Örneğin sabit ve trendli model için birim kök sınaması yapıldığında KPSS testinin sonuçlarına göre Türkiye'nin her iki serisi de seviyesinde durağan iken Portekiz, İrlanda ve İspanya'nın da KBY serisi seviyesinde durağan bulunmuştur. Sabit terimli model için birim kök sınaması yapıldığında ise ADF ve KPSS testlerinin ortak sonucuna göre yalnızca İrlanda'nın KBY serisi seviyesinde durağan bulunmuştur.

Tablo 2. Yapısal Kırlımsız Birim Kök Testleri Sonuçları

	ADF		PP		KPSS	
	t_{μ}	t_{τ}	t_{μ}	t_{τ}	t_{μ}	t_{τ}
Portekiz						
KBY	0.33 (1)	-2.54 (2)	-1.41 [4]	-0.70 [4]	0.88 [5]**	0.11 [5]
Δ KB	-3.75 (0)**	-4.34 (4)**	-3.82 [3]**	-4.01 [2]*	0.32 [4]	-
LnY	-1.97 (1)	-1.06 (1)	-2.09 [1]	-0.49 [1]	0.88 [6]**	0.20 [5]*
Δ LnY	-4.29 (0)**	-4.70 (0)**	-4.23 [3]**	-4.47 [5]**	0.35 [3]	0.07 [1]
İrlanda						
KBY	-3.45 (1)*	-3.37 (1)	-1.95 [4]	-2.10 [4]	0.23 [5]	0.08 [5]
Δ KB	-	-3.60 (4)*	-7.89 [1]**	-7.95 [1]**	-	-
LnY	-1.28 (1)	-1.73 (1)	-1.40 [1]	-1.15 [1]	0.89 [6]**	0.18 [5]*
Δ LnY	-5.35 (0)**	-5.46 (0)**	-5.33 [3]**	-5.37 [4]**	0.22 [1]	0.06 [1]
İtalya						
KBY	-0.79 (1)	-2.40 (3)	-0.45 [4]	-1.83 [4]	0.86 [6]**	0.15 [5]*
Δ KB	-4.42 (0)**	-4.37 (0)**	-4.41 [3]**	-4.36 [3]**	0.09 [4]	0.09 [4]
LnY	-2.34 (1)	-0.45 (1)	-2.67 [1]	-0.15 [3]	0.86 [6]**	0.25 [5]**
Δ LnY	-4.70 (0)**	-5.38 (0)**	-4.62 [3]**	-5.06 [7]**	0.59 [6]**	0.06 [3]
Yunanistan						
KBY	1.36 (0)	-2.09 (3)	1.29 [3]	-1.30 [3]	0.86 [6]**	0.17 [5]*
Δ KB	-6.96 (0)**	-7.36 (0)**	-7.07 [4]**	-7.37 [3]**	0.30 [4]	0.05 [3]
LnY	-2.21 (1)	-0.65 (1)	-2.53 [3]	-0.45 [3]	0.86 [6]**	0.21 [5]*
Δ LnY	-3.62 (0)**	-4.26 (0)**	-3.61 [2]**	-4.20 [3]**	0.44 [4]	0.06 [3]
İspanya						
KBY	-0.66 (4)	-3.80 (3)*	0.20 [5]	-2.02 [5]	0.89 [5]**	0.07 [5]
Δ KB	-3.77 (4)**	-	-3.32 [3]*	-3.38 [3]*	0.19 [5]	-
LnY	-2.37 (5)	-0.62 (5)	-2.67 [1]	-0.85 [1]	0.87 [6]**	0.23 [5]**
Δ LnY	-4.04 (0)**	-3.80 (4)*	-3.98 [3]*	-4.36 [5]**	0.44 [3]	0.04 [1]
Türkiye						
KBY	-2.11 (0)	-2.76 (2)	-2.37 [3]	-2.42 [3]	0.48 [5]*	0.07 [5]
Δ KB	-6.88 (0)**	-6.83 (0)**	-6.90 [2]**	-6.85 [2]**	0.09 [2]	-
LnY	-0.59 (4)	-3.60 (0)*	-0.21 [0]	-3.94 [3]*	0.88 [6]**	0.06 [4]
Δ LnY	-4.27 (3)**	-	-8.44 [0]**	-	0.07 [0]	-
Kritik Değerler	Düzyey		ADF-PP		KPSS	
			t_{μ}	t_{τ}	t_{μ}	t_{τ}
	% 1		-3.56	-4.14	-0.74	0.22
% 5		-2.92	-3.50	-0.46	0.15	

Açıklama: ** ve *, sırasıyla %1 ve %5 anlamlılık düzeylerinde temel hipotezin ret edildiğini ifade etmektedir. t_{μ} sabit terimli modeli, t_{τ} sabit ve trend terimli modeli ifade eder. Δ fark operatörüdür. Parantez (...) içerisindeki değerler, maksimum 5 gecikme altında ADF testi için genelden özele t-anlamlılık bilgi kriteriyle belirlenmiş uygun gecikme uzunluklarını, köşeli parantez [...] içerisindeki değerler PP ve KPSS testleri için Bartlett Kernel kriteri kullanılarak Newey-West yöntemi ile otomatik olarak belirlenmiş bant genişliği bilgisini göstermektedir.

KAMU BORÇ YÜKÜNDEKİ ARTIŞLAR EKONOMİK BÜYÜMEYİ AZALTIR MI? PIIGS ÜLKELERİ VE TÜRKİYE İÇİN KARŞILAŞTIRMALI BİR ANALİZ

Mehtap Tarhan Bölükbaş, Mehmet Bölükbaş, Mehmet Hanefi Topal

Bu çalışmada ayrıca yapısal kırılma altında değişkenlerin durağanlığını sınamak ve değişkenlerin durağanlık düzeyinden emin olmak amacıyla Zivot ve Andrews (ZA) (1992) tek yapısal kırılmalı birim kök testi de uygulanarak geleneksel birim kök testlerinin sonuçları desteklenmek istenmiştir. ZA birim kök testinin sonuçları Tablo 3'de görülmektedir. Sabitte kırılmanın dikkate alındığı model (Model A) için test sonuçlarına göre yalnızca İrlanda ve İspanya'nın KBY serisi durağan olup diğer ülkelerin KBY ve LnY serilerinin birinci farklarında durağan olduğu bulunmuştur. Hem sabit hem de trendde kırılmanın dikkate alındığı model (Model C) için test sonuçlarına göre yalnızca Türkiye ve İspanya'nın KBY serisi seviyesinde durağan şekilde belirlenmiş olup bu ülkelerin LnY serisi ile diğer 4 ülkenin tüm serileri ancak birinci farkında durağan oldukları belirlenmiştir.

Tablo 3. Zivot-Andrews (1992) Tek Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testi Sonuçları

	Model [A]		Model [C]		Kırılma Tarihi	
	k	İstatistik	k	İstatistik	Model [A]	Model [C]
Portekiz						
KBY	2	-3.46	2	-3.88		
ΔKBY	0	-4.85*	0	-4.96*	2007	1997
LnY	1	-1.92	1	-3.20		
ΔLnY	0	-5.48***	3	-5.47**	1970	1990
İrlanda						
KBY	2	-4.82*	2	-4.70		
ΔKBY	-	-	0	-9.57***	2000	1990
LnY	1	-3.10	1	-4.02		
ΔLnY	0	-5.77***	0	-5.77***	2007	2003
İtalya						
KBY	3	-3.60	3	-4.19		
ΔKBY	0	-6.07***	0	-6.25***	1982	1991
LnY	1	-1.70	1	-3.88		
ΔLnY	0	-5.67***	0	-5.85***	1977	1986
Yunanistan						
KBY	0	-2.17	0	-2.46		
ΔKBY	0	-7.95***	0	-8.02***	2007	2002
LnY	1	-1.82	1	-2.42		
ΔLnY	0	-4.65*	0	-8.02***	1972	2007
İspanya						
KBY	3	-5.51**	3	-5.44**		
ΔKBY	-	-	-	-	1989	1989
LnY	1	-2.77	1	-3.24		
ΔLnY	0	-4.94**	0	-5.15**	1972	1990
Türkiye						
KBY	2	-3.41	2	-5.18**		
ΔKBY	0	-7.90***	-	-	1998	1999
LnY	2	-3.65	2	-3.93		
ΔLnY	0	-8.72***	0	-8.97***	1982	1982

Kritik Değerler		
Anlamlılık	Model [A]	Model [C]
% 1	-5.34	-5.57
% 5	-4.93	-5.08
% 10	-4.58	-4.82

Açıklama: ***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerinde yapısal kırılmayla beraber birim kök iddiasındaki temel hipotezin ret edildiğini ifade etmektedir. Model [A]; sabit terimde, Model [C]; sabit terimde ve trendde tek kırılmalı birim kök modelini ifade etmektedir. Δ fark operatörüdür. k , maksimum 5 gecikme altında genelden özele t -anlamlılık bilgi kriteriyle belirlenmiş uygun gecikme uzunluklarıdır. Kırılma tarihleri serilerin düzey değerleri içindir.

Birim kök testlerinin sonuçları topluca değerlendirildiğinde; eşbütünlük modellerinin bağımlı değişkeni olan LnY serisi, tüm birim kök model ve test tipine göre genelde seviyesinde durağan olmadığı ancak birinci farkında durağan olduğu belirlenmiştir. Ülkelerin KBY serisi için testlerin bulguları, model tipi sabitli model tercih edildiğinde genelde seviyesinde durağan olmadığına dair sonuçlar verirken sabit ve trendli model tipi seçildiğinde farklı sonuçlar sunmaktadır. Dolayısıyla ülkeler içinse sabit terimli model tipine göre eşbütünlük ve uzun dönem katsayı tahminlerinin yapılmasına karar verilmiştir.

Tablo 4. Eşbütünlük İçin ARDL Sınır Testi Sonuçları

	Portekiz	İrlanda	İtalya	Yunanistan	İspanya	Türkiye
β						
F	8.48***	12.25***	10.01***	8.64***	8.89***	38.61***
t	-4.02***	-5.96***	-4.47***	-4.16***	-4.21***	-8.79***
Sonuç	Ω	Ω	Ω	Ω	Ω	Ω
Tanısal Testler						
Adj-R ²	0.315	0.122	0.109	0.270	0.350	0.353
F-test	9.13***	3.47**	3.18**	7.54***	10.5***	10.6***
Jarque-Bera	0.79(0.67)	0.38(0.82)	4.67(0.09)	1.40(0.49)	0.90(0.63)	5.24(0.07)
Breusch-Godfrey LM	1.97(0.14)	0.12(0.88)	0.07(0.93)	0.07(0.92)	0.63(0.53)	0.29(0.24)
ARCH-test	0.01(0.90)	0.85(0.35)	1.09(0.30)	2.54(0.11)	2.17(0.14)	0.20(0.65)
Ramsey-Reset test	0.47(0.64)	0.16(0.87)	0.31(0.75)	0.80(0.42)	0.25(0.80)	0.32(0.74)
CUSUM γ	İstikrarlı	İstikrarlı	İstikrarlı	İstikrarlı	İstikrarlı	İstikrarlı
CUSUM σ	İstikrarlı	İstikrarlı	İstikrarlı	İstikrarlı	İstikrarlı	İstikrarlı
	F-Bounds			t-Bounds		
	Düzye	Alt Sınır I(0)	Üst Sınır I(1)	Alt Sınır I(0)	Üst Sınır I(1)	
Anlamlılık	% 1	7.44	8.46	-3.43	-3.82	
	% 5	5.13	6.05	-2.86	-3.22	
	% 10	4.16	4.93	-2.57	-2.91	

Açıklama: ***, ** ve *, sırasıyla %1 ve %5 düzeylerinde temel hipotezin ret edildiğini ifade etmektedir. Ω sembolü, serilerin uzun dönemde eşbütünlük olduğunu ifade etmektedir. Tanısal testlerde parantez (...) içerisindeki değerler ilgili istatistiklerin olasılık değerleridir. bkz. Ek-1 CUSUM ve CUSUM σ grafikleri.

KAMU BORÇ YÜKÜNDEKİ ARTIŞLAR EKONOMİK BÜYÜMEYİ AZALTIR MI? PIIGS ÜLKELERİ VE TÜRKİYE İÇİN KARŞILAŞTIRMALI BİR ANALİZ

Mehtap Tarhan Bölükbaş, Mehmet Bölükbaş, Mehmet Hanefi Topal

Tablo 4, KBY ile LnY arasında eşbütünleşme ilişkisi olup olmadığına dair ARDL-sınır testi sonuçlarını vermektedir. Hipotez sınaması için hesaplanan F istatistiği, % 1 istatistiksel anlamlılık düzeyindeki üst sınır kritik değerlerinden daha büyük olduğundan ilgili değişkenler arasında eşbütünleşme yoktur iddiasındaki temel hipotezin altı ülke için de güçlü bir şekilde ret edildiği görülmektedir. Modelin sonuçlarının güvenilirliğini veren tanısıl testlerin sonuçlarına bakıldığında ise tüm modellerin anlamsız olduğu yönündeki hipotezin ret edildiği (F-test), modellerin hata terimlerinin otokorelasyonsuz (Breusch-Godfrey LM) ve sabit varyanslı (ARCH-test) olduğu yönündeki hipotezlerin kabul edildiği görülmektedir. Hata terimlerinin normal dağılım sergilediği (Jarque-Bera) yönündeki hipotez ise İtalya ve Türkiye dışındaki diğer ülkelerin modelleri için kabul edilmiştir. Ancak bu iki ülkenin modelleri için diğer temel varsayımlar geçerli olduğundan normallik varsayımının sağlanmamış olması yine de göz ardı edilebilir. Tanısıl testler ayrıca tüm ülke modelleri için tanımlama hatası olmadığını (Ramsey Reset) ve CUSUM testine göre parametre istikrarlığının olduğunu da ortaya koymaktadır. Ancak CUSUMssq grafiklerinden izlenebileceği üzere (bkz. Ek-1) yaşanan şoklara bağlı olarak Portekiz'de 1979-1984 döneminde; Yunanistan'da ise 2009-2012 döneminde tahmin edilen parametreler istikrarlılık göstermemektedir. Tanısıl testlerin sonuçları topluca değerlendirildiğinde; eşbütünleşme ve ARDL uzun dönem katsayı tahmin sonuçlarının ve hesaplanan istatistiklerin (t-istatistiği, F-istatistiği, katsayı ve standart hatalar) güvenilir olduğu ifade edilebilir.

Tablo 5. Uzun Dönem Tahmin Sonuçları (Bağımlı Değişken: LnY)

Ülke	Katsayı Tahmircisi	KBY	Sabit
Portekiz	Engle & Granger (1987) - OLS	- 0.470*** (0.13) [-3.55]	0.041*** (0.00) [6.60]
	Phillips & Hansen (1990) - FMOLS	- 0.586** (0.21) [-2.71]	0.043*** (0.01) [4.28]
	Stock & Watson (1993) - DOLS	- 0.402** (0.19) [-2.08]	0.039*** (0.00) [4.80]
	Pesaran & Shin (1999) - ARDL	- 0.539*** (0.14) [-3.63]	0.019** (0.00) [2.33]
İrlanda	Engle & Granger (1987) - OLS	- 0.126** (0.06) [-2.08]	0.036*** (0.00) [7.05]
	Phillips & Hansen (1990) - FMOLS	- 0.147** (0.07) [-2.18]	0.037*** (0.05) [6.39]
	Stock & Watson (1993) - DOLS	- 0.196** (0.08) [-2.53]	0.037*** (0.05) [6.59]
	Pesaran & Shin (1999) - ARDL	- 0.132** (0.06) [-2.15]	0.085** (0.03) [2.63]
İtalya	Engle & Granger (1987) - OLS	- 0.275 (0.18) [-1.53]	0.033*** (0.00) [4.94]
	Phillips & Hansen (1990) - FMOLS	- 0.141 (0.23) [-0.60]	0.31*** (0.00) [3.47]
	Stock & Watson (1993) - DOLS	- 0.055 (0.31) [-0.18]	0.029** (0.00) [2.98]
	Pesaran & Shin (1999) - ARDL	- 0.318 (0.19) [-1.60]	0.020** (0.00) [2.37]

Yunanistan	Engle & Granger (1987) - OLS	- 0.195** (0.09) [-2.77]	0.033*** (0.00) [5.40]
	Phillips & Hansen (1990) - FMOLS	- 0.245** (0.11) [-2.16]	0.035*** (0.00) [4.22]
	Stock & Watson (1993) - DOLS	- 0.399** (0.15) [-2.66]	0.039*** (0.00) [4.67]
	Pesaran & Shin (1999) - ARDL	- 0.149* (0.08) [-1.82]	0.042*** (0.00) [6.68]
İspanya	Engle & Granger (1987) - OLS	- 0.595*** (0.13) [-4.43]	0.041*** (0.00) [6.74]
	Phillips & Hansen (1990) - FMOLS	- 0.601*** (0.17) [-3.50]	0.041*** (0.00) [5.24]
	Stock & Watson (1993) - DOLS	- 0.624*** (0.19) [-3.29]	0.042*** (0.00) [5.19]
	Pesaran & Shin (1999) - ARDL	- 0.579*** (0.17) [-3.34]	0.023** (0.00) [2.83]
Türkiye	Engle & Granger (1987) - OLS	- 0.753*** (0.13) [-5.75]	0.026*** (0.00) [3.23]
	Phillips & Hansen (1990) - FMOLS	- 0.683*** (0.12) [-5.69]	0.030*** (0.00) [4.15]
	Stock & Watson (1993) - DOLS	- 0.725*** (0.16) [-4.11]	0.030*** (0.00) [4.08]
	Pesaran & Shin (1999) - ARDL	- 0.649*** (0.12) [-5.47]	0.032*** (0.00) [4.08]

Açıklama: ***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeylerinde istatistiksel anlamlılığı ifade etmektedir. Parantez (...) içerisindeki değerler standart hataları, köşeli parantez [...] içerisindeki değerler test istatistiklerini göstermektedir

Kamu borç yükü ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemli ilişki belirlendiğinden bu ilişkinin yönünü ve anlamlılığını ortaya koymak amacıyla dört farklı tahminci kullanılarak uzun dönem katsayı tahmini yapılmıştır. Her bir ülke için ulaşılan katsayı tahmininin sonuçları Tablo 5'de verilmiştir. Görüldüğü üzere hesaplanan uzun dönem katsayıları tahminci seçimine göre değişmekle beraber yine de bulgular ilişki ve ilişkinin yönü hakkında birbiriyile uyumlu sonuçlar vermektedir. Buna göre (%1 ya da %5 istatistiksel anlamlılık düzeylerinde) İtalya dışında kalan diğer beş ülkede kamu borç yükü uzun dönem ekonomik büyüme hızını azaltmaktadır. Bir başka ifadeyle beş ülkede yüksek kamu borç yükü daha düşük uzun dönem ekonomik büyüme performansı ile ilişkili bulunmuştur. İtalya için ilişkiyi veren katsayı negatif olmakla beraber istatistiksel olarak anlamsız bulunduğundan yalnızca bu ülkede kamu borç yükünün uzun dönem büyüme performansı üzerinde anlamlı etkisinin olmadığı söylenebilir.

Sonuç ve Değerlendirme

Kamu borçlarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi hususunda makro iktisat okulları farklı iddialara sahiptirler. Klasik iktisat ve onun çizgisini takip eden yakın dönem makro iktisat okulları kamu borçlarına mesafeli yaklaşırken J. M. Keynes ve takipçileri borçlanmaya daha ılımlı bakmaktadırlar. Ülkenin içerisinde bulunduğu ekonomik ve sosyal şartlara, alınan kamu borcunun niteliğine, kullanım şekline ve kamu borç yönetiminin etkinlik düzeyine bağlı olarak kamu borç yükü-ekonomik büyüme ilişkisi ülkeden ülkeye değişebilmektedir. Bu durum farklı ülkeler üzerine yapılan ampirik araştırmalarla ortaya konulmuştur. Ampirik araştırmalar belli bir oranın üzerindeki kamu borç yükünün ekonomik büyümeyi cezalandıracağı yönünde kanıtlar ortaya koymakla beraber yakın dönemde ciddi borç krizi ile karşı karşıya olan PIIGS ülkeleri üzerine yapılan araştırmalar sınırlı düzeyde kalmıştır. Bu çalışmada kamu borç yükünün uzun dönem ekonomik büyüme üzerindeki etkisi PIIGS ülkeleri ve Türkiye özelinde ele alınmıştır. 1960-2015 dönemi verileri kullanılarak ve her bir ülke için ayrı ayrı zaman serileri analizi uygulanarak gerçekleştirilen analizler sonucunda kamu borç yükündeki artışların Portekiz, İrlanda, Yunanistan, İspanya ve Türkiye’de uzun dönem büyüme hızını negatif etkilediği belirlenmiştir. İtalya için ulaşılan sonuçlar kamu borç yükünün uzun dönem ekonomik büyüme üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığını ortaya koymaktadır. Çalışmadan elde edilen bu bulgular PIIGS ülke grubu dikkate alarak analizini tamamlayan Broner vd. (2013) ile Ferraz ve Duarte’nin (2015) ampirik bulguları ve farklı ülke gruplarını ele alan Checherita-Westphal ve Rother (2012), Afonso ve Alves (2014), Demirel vd. (2017), Eberhardt ve Presbitero (2015), Cecchetti vd. (2012), Afonso ve Jalles (2011), Reinhart ve Rogoff (2010) ile Demir ve Sever’in(2008) ampirik bulguları ile uyumlu görünmektedir. Sonuç olarak her ne kadar İtalya’da değişkenler arasında anlamlı bir ilişki bulunamamış olsa da, 1960-2015 döneminde Portekiz, İrlanda, Yunanistan, İspanya ve Türkiye’de kamu borçlarındaki gelişmeler dışlama etkisi yaratarak ekonomik büyüme performansını olumsuz etkilemektedir. Bu nedenle Keynes’in ve takipçilerinin savunduğu kamu borçlanmasının ekonomik büyümeyi hızlandırabileceği yaklaşımı bu beş ülkede ele alınan dönemde geçerli görünmemektedir.

Kaynakça

- Afonso, A. & Jalles, J. T. (2011). Growth and Productivity: the role of Government Debt. School of Economics and Management Department of Economics, Working Paper, 13.
- Afonso, A. & Alves, J. (2014). The Role of Government Debt in Economic Growth. School of Economics and Management Department of Economics, Working Paper, 16.
- Alesina, A. & Ardagna, S. (2010). Large Changes in Fiscal Policy: Taxes versus Spending, Tax Policy and the Economy. 24(1), 35-68.
- Alesina, A., Perotti, R. Giavazzi, F.& Kollintzas, T. (1995). Fiscal Expansions and Adjustments in OECD Countries. Economic Policy, 10(21), 205-248.
- Aizenman, J., Kletzer, K. & Pinto, B. (2007). Economic Growth with Constraints on Tax Revenues and Public Debt: Implications for Fiscal Policy and Cross Country Differences, Working Paper, No. 630, University of California, Economics Department, Santa Cruz, CA.
- Barro, R. J. (1974). Are Government Bonds Net Wealth? Journal of Political Economy, 82(6), 1095-1117.
- Barro, R. J. (1990). Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth. Journal of Political Economy, 98(5), Part 2: The Problem of Development: A Conference of the Institute for the Study of Free Enterprise Systems, 103-125.

- Baum, A., Checherita-Westphal, C. & Rother, P. (2013). Debt and Growth: New Evidence for the Euro Area. *Journal of International Money and Finance*, 32, 809-821.
- Broner, F., Erce, A., Martin, A. & Ventura, J. (2013). Sovereign Debt Markets in Turbulent Times: Creditor Discrimination and Crowding-Out. IMF Working Paper, 13/270.
- Cecchetti, S., Mohanty, M., & Zampolli, F. (2012). Achieving Growth Amid Fiscal Imbalances: The Real Effects of Debt in Achieving Maximum Long-run Growth. A symposium sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City, Federal Reserve Bank of Kansas City.
- Cergibozan, R., Çevik, E. & Demir, C. (2017). Wagner Kanunu'nun Türkiye Ekonomisi İçin Sınanması: Çeşitli Zaman Serisi Bulguları, *Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar*, 54(625), 75-88.
- Checherita-Westphal, C. & Rother, P. (2012). The Impact of High Government Debt on Economic Growth and Its Channels: An Empirical Investigation for the Euro Area. *European Economic Review*, 56, 1392-1405.
- Chudik, A., Mohaddes, K., Pesaran, M. H. & Raissi, M. (2017). Is There a Debt-threshold Effect on Output Growth? *The Review of Economics and Statistics*, 99(1), 135-150.
- Çiçek, H., Gözegir, S. & Çevik, E. (2010). Bir Maliye Politikası Aracı Olarak Borçlanma ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği (1990–2009). *C. Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 11(1), 141-156.
- Demir, M. & Sever, E. (2008). Kamu İç Borçlanmasının Büyüme, Faiz ve Enflasyon Oranı Üzerindeki Etkileri. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(25), 170-96.
- Demirel, B., Erdem, C., Eroğlu, İ. (2017). The Crowding Out Effect from the European Debt Crisis Perspective: Eurozone Experience. *International Journal of Sustainable Economy*, 9(1),
- Dünya Bankası (2018). Dünya Gelişme Göstergeleri. <https://data.worldbank.org/products/wdi>
- Eberhardt, M. & Presbitero, A. F. (2015). Public Debt and Growth: Heterogeneity and Non-linearity. *Journal of International Economics*, 97(1), 45-58.
- Ferguson, N. (2006). *The Cash Nexus Money and Power in the Modern World, 1700-2000*. Published by Basic Books, New York.
- Ferraz, R. & Duarte, A. P. (2015). Economic Growth and Public Indebtedness in the Last Four Decades: Is Portugal different from the other PIIGS' economies? *Naše Gospodarstvo / Our Economy*, 61(6), 3-11.
- Gürdal, T. & Yavuz, H. (2015). Türkiye'de İç Borçlanma-Ekonomik Büyüme İlişkisi: 1990-2012 Dönemi Analizi. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 11(1), 117-129.
- Mbaye, S., Badia, M. M. M., & Chae, K. (2018). *Global Debt Database: Methodology and Sources*. International Monetary Fund.
- Minea, A. & Parent, A. (2012). Is High Public Debt Always Harmful to Economic Growth? Reinhart and Rogoff and Some Complex Nonlinearities, 18.
- Panizza, U. & Presbitero, A. F. (2014). Public Debt and Economic Growth: Is There a Causal Effect? *Journal of Macroeconomics*, 41, 21-41.
- Pınar, A. (2012). *Maliye Politikası: Teori ve Uygulama*. (5. Baskı), Turhan Kitabevi, Ankara.

KAMU BORÇ YÜKÜNDEKİ ARTIŞLAR EKONOMİK BÜYÜMEYİ AZALTIR MI? PIIGS ÜLKELERİ VE TÜRKİYE İÇİN KARŞILAŞTIRMALI BİR ANALİZ

Mehtap Tarhan Bölükbaş, Mehmet Bölükbaş, Mehmet Hanefi Topal

Pesaran, M. H., Shin, Y. & Smith, R. J. (2001). Bounds Testing Approaches to the Analysis of Level Relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16(3) Special Issue in Memory of John Denis Sargan, 1924-1996, *Studies in Empirical Macroeconomics*, 289-326.

Reinhart, C. M. & Rogoff, K. S. (2010). Growth in a Time of Debt. *The American Economic Review*, 100(2), 573-578.

Susam, N. (2015). *Kamu Maliyesi: Temel Kavramlar ve Esaslar*. Beta Basım Yayın, İstanbul.

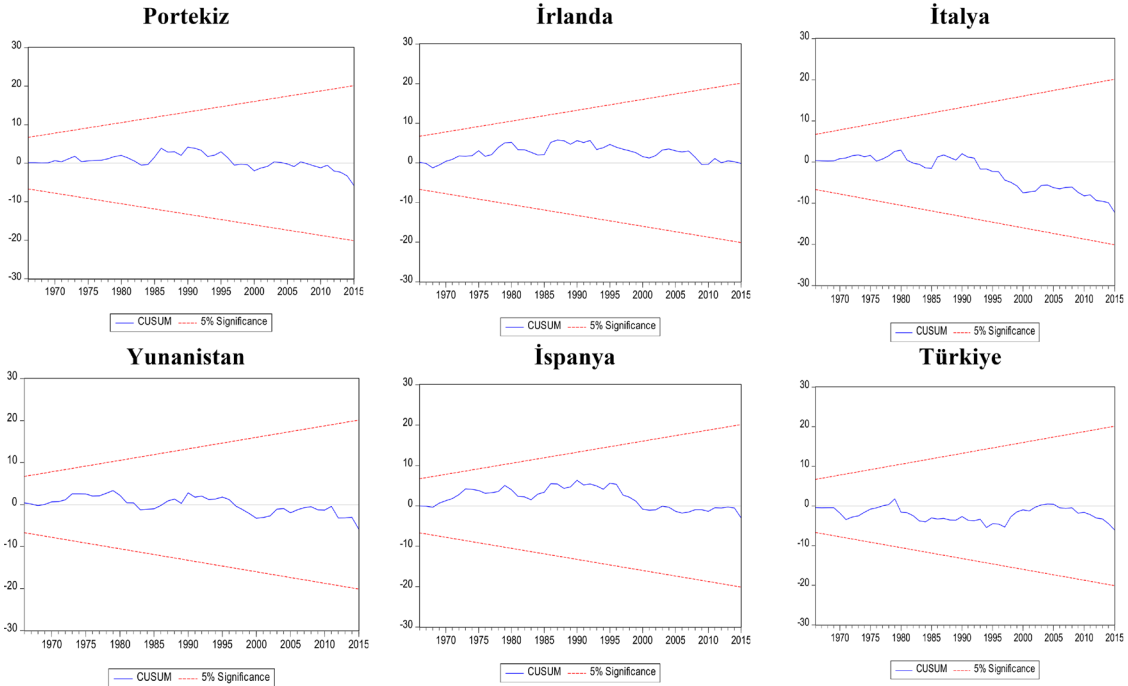
Tülümce, Y. S. & Yavuz, E. (2017). Türkiye’de Borçlanma ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki, *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, ICMEB17 Özel Sayısı, 1034-1048.

Zivot, E. & Andrews, D. W. K. (1992). Further Evidence on The Great Crash, The Oil-Price Shock, and the Unit-Root Hypothesis. *Journal of Business and Economic Statistics*, 10(3), 251–270.

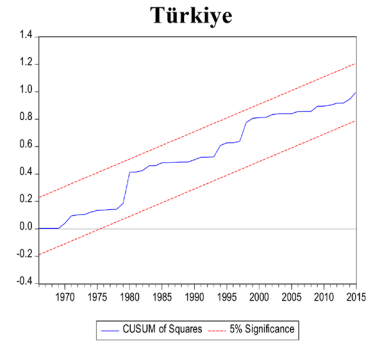
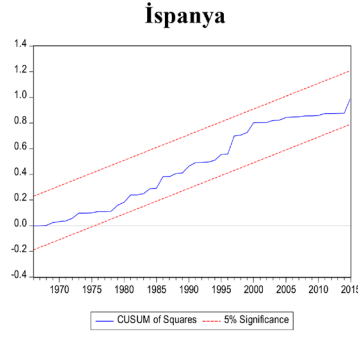
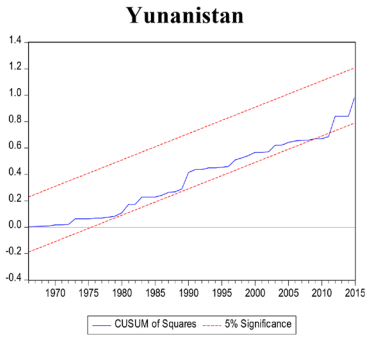
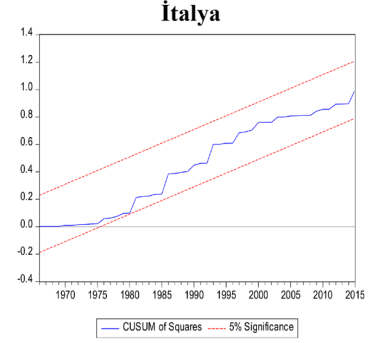
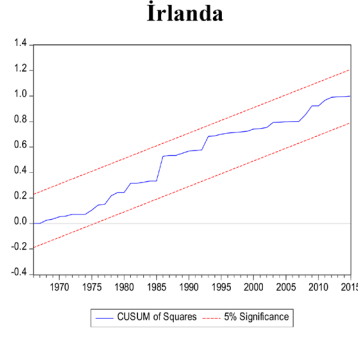
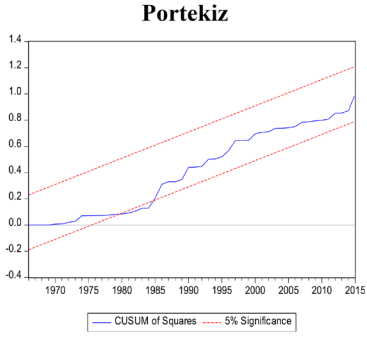
Ek: Modellere Ait CUSUM ve CUSUMssq Grafikleri

CUSUM Grafikleri

CUSUM Grafikleri



CUSUMsq Grafikleri



7

STRATEGIES OF INTERNATIONALLY OPERATING ENTERPRISES AND IMPACT OF TAX SYSTEMS / ULUSLARARASI ALANDA ÇALIŞAN İŞLETMELERİN DIŞA AÇILMA STRATEJİLERİ VE VERGİ SİSTEMLERİNİN ETKİSİ

Selva Staub¹

Abstract

The magnitude of the impact on the economic growth of internationally operating enterprises is unquestionably accepted. How and with which strategies has the impact on investing overseas is one of the most written topics. Economists and Public Financials are approaching these strategies with a macro perspective while Marketers, Managers, Human Resources, Production Managers are approaching micro-based approaches to business strategies. In the literature, the number of publications that examine business strategies from a holistic perspective are few. When we were looking at the literature, we did not find any publication that adds taxation to business strategies of internationally operating enterprises. In the realization of the economic goals of the countries, it is important to realize tax neutrality in the taxation of foreign capital. This study emphasizes the effect of countries' taxation policies on new investment and settlement strategies of internationally operating enterprises, especially in a new industrial period.

Key Words: International Businesses, Strategy, Taxation Principles

Giriş

Uluslararası alanda çalışan işletmelerin geçirmiş oldukları evreler çeşitli yazarlarca değişik sınıflamalara tabi tutulmuştur. Genellikle yazında bu tarihsel süreç dört ayrı evreye ayrılmaktadır. Birinci dönem; 1500-1850 yılları arasındaki süreyi kapsayan ticaret dönemi, ikinci dönem; 1850-1914 yılları arasındaki sömürgecilik dönemi, üçüncü dönem; 1914-1945 yılları arasındaki ayrıcalıklar dönemi, 1945'den günümüze kadar geçen süreyi kapsayan dördüncü dönem ise uluslararası dönemdir. Ancak son dönemde üzerinde düşünülen ve yazılan bir beşinci dönem olarak "dördüncü endüstriyel" ya da bir başka adı ile "nesnelerin interneti" döneminden bahsedilmektedir. Ülkelerin geçirdikleri gelişimsel evreler ile işletmelerin yatırım kararları arasında direk bir ilişki olduğu aşikârdır. Dünyanın hiçbir yerinde değişim sürecine girmeyen toplum yoktur. Toplum bilimciler bu değişim sürecini modernleşme olarak nitelendirirler. Modernleşmenin aracı teknoloji ve bunun da göstergesi sanayileşmedir.

Teknolojinin getirdiği hızla daha da ivme kazanan sanayileşme sürecinde işletmeler çevrelerinde yaşanan sürekli değişimlere, artan belirsizliğe, artan rekabet baskısına, teknolojik değişim hızının çok yüksek olmasına, sosyal-politik alandaki değişimlere, pazar ve müşteri karakteristiklerindeki değişime karşı sürekli strateji geliştirme ve

¹ sstaub@bandirma.edu.tr

hızla uygulamaya dökme zorunluluğu içine girmişlerdir. Bu yüzden işletmeler artık yeni düşünce ve bakış açılarına sahip, değişimlere zamanında, doğru ve hızlı bir şekilde uyum sağlayabilen stratejilere gereksinim duymaktadır. Endüstriyel anlamda ülke sınırlarının flulaştığı günümüzde uluslararası alanda çalışan işletmelerin yeni yatırım ve yerleşim yerlerini seçme stratejilerini belirleyen belli başlı faktörler öne çıkmaktadır. Literatür tarandığında, iki stratejik bakış açısının ön plana çıktığı görülmektedir. Bunlardan birincisi, kökeni endüstri iktisadına dayanan ve rekabet üstünlüğünün kaynaklarının endüstri yapısında aranması gerektiğini ileri süren *Endüstri Temelli Bakış Açısı* ve ikincisi de rekabet üstünlüğünü oluşturan en önemli etmenin işletmelerin kendine özgü kaynak ve yetenekleri olduğuna işaret eden *Kaynak Temelli Bakış Açısı*'dır.

İster endüstriyel temelli ister kaynak temelli olsun uluslararası alanda çalışan işletmelerin stratejik kararlarını etkileyen dört ana unsur yine pazarlama, üretim, işgücü ve finans konuları üzerinde yoğunlaşmaktadır. Ancak bunların ötesinde kanaatimizce eklenmesi gereken ve önemli bir etken olan vergi karşısındaki stratejileri de bu dört unsur içine katılmalıdır.

Bu çalışmanın amacı uluslararası alanda çalışan işletmelerin stratejik yeni yatırım ve yerleşim yerlerini seçme stratejilerini belirleyen belli başlı faktörler içerisinde ülkelerin vergilendirme ilkelerinin etkisini vurgulamaktır. Serbest bölgelerde çalışan işletmeler farklı yapıları sebebiyle kapsam dışı bırakılmıştır.

1.Uluslararası Alanda Çalışan İşletmelerin Tarihsel Gelişimi

Uluslararası alanda çalışan işletme kavramının gelişimi uzun yıllar almış ve bugüne kadar pek çok evreden geçmiştir. Çeşitli yazarlar uluslararası alanda çalışan işletmelerin geçirmiş oldukları tarihsel evrimi değişik sınıflandırmalar içerisinde incelemişlerdir. Ticaret, Sömürge ve İmtiyaz, Uluslararası dönem (Hayes vd., 1972; Johanson ve Vahlne, 1977; Dunning 1988) olarak üçlü ayırım bunun yanında değişik adlandırılan İhracat, Yabancı Ülkede Yatırım, Çokulusluluk Dönemi (Root, 1977, Hamel ve Prahalad, 1991) yanında Sömürge ve 1950 Sonrası Dönem (Johanson ve Vahlne, 1977; Alpar, 1977) olarak ikili ayırım dışında ülkelerin sosyo-kültürel yapılarındaki gelişime bağlayan Etnosentrik, Polisentrik, Geosentrik ve bu üçünü birbirine bağlayan "EPG" dönem (Perlmutter, 1972, Johanson ve Vahlne, 2003) literatürde en çok karşımıza çıkan sınıflamalardır. En genel kabul gören sınıflama, Ticaret Dönemi, Sömürgecilik Dönemi, Ayrıcalıklar Dönemi ve Uluslararası Dönemdir (Zahra, 2005; Çavuşgil vd., 2014). Her ne kadar uluslararası dönemin günümüze kadar geldiği konusunda yazınlar çoklukta olsa da artık aşikâr olan ve bir yeni döneme geçildiğini gösteren yeni literatür karşımıza çıkmakta olup bu dönemi "Nesnelere İnterneti" olarak adlandırmaktayız.

1.1. Ticaret dönemi

Ticaret dönemi, XV. YY'dan XVIII'ın ortalarında Avrupa'da Sanayi Devrimi'nin ortaya çıkışına kadar devam etmiştir. Bu yıllarda özellikle batılı ticaretçilere çeşitli ülkelere büyük olanaklar sağlanması, batı ülkelerinin üstünlük sağlamalarına olanak tanımıştır. Zaten bu dönemde özellikle sermaye olanaklarının sınırlı olması üretim faaliyetlerinin geniş çapta yapılmasına izin vermiyordu. Bu tür işletmeler genellikle üretim işletmelerinden ziyade ticaret işletmeleriydi. Ticaret dönemini, çeşitli bireylerin ülke dışında şanslarını denemek ve dış ülkelere satın aldıkları malları Avrupa'ya göndermek yoluyla büyük kârlar sağladığı dönem olarak tanımlayabiliriz. Bu dönemin özelliği bazı malların (metaller, baharatlar ve ipek gibi) bazı tacirlerce çeşitli ülkelere alınıp batılı ülkelere götürülmesi ve bu yolla tacirlerin dış ülkelere şanslarını denemeleridir (Hayes vd., 1972).

1.2.Sömürgecilik Dönemi

Sömürgecilik dönemi, Sanayi devriminden (1850) I. Dünya Savaşının hemen başlangıcına (1914) kadar devam etmiştir. Başlıca özelliği coğrafi keşiflerin tamamlandığı ve işletmelerin faaliyetlerini arttırarak kar sağlamanın üstünde politik egemenlik kurma çalışmalarıdır. En çok üzerinde durulan sektör, tarım ve madenciliktir. Daha önce ticaret döneminin bir özelliği olan dışarıdan satın alınan egzotik malların ülke içinde satılarak kâr elde edilmesi yerine, daha kolay ve ucuz olarak elde edilebilen sanayi mallarına dönük faaliyetler başlamıştır (Dunning 1988).

1.3. Ayrıcalıklar Dönemi

Birinci ve İkinci Dünya savaşı arasındaki dönemde uluslararası alanda çalışan işletme faaliyetlerinde artışlar görülmüştür. Bunun başlıca nedenleri, bu yıllarda dış ticareti engelleyici politikaların bırakılması ve ülke içinde altyapı yatırımlarının yetersizliği nedeniyle gelişmenin yavaşlatılmasıdır. Dış ülkelere yapılan yatırımlarda tarım ve madencilikğin önemli yer tuttuğu sömürgecilik döneminden sonra, ayrıcalıklar döneminde otomobil sektöründe dış ülkelere yapılan yatırımlar önem kazanmıştır. Bu dönemde uluslararası işletmelerin faaliyetlerini etkileyen iki önemli olay meydana gelmiştir. Birincisi 1929 yılında patlak veren büyük dünya buhranıdır. Özellikle batı ülkeleri bu buhrandan çok etkilendiler. İşsizliğin artması ve üretilen malların elde kalması işletmeleri krize soktu. Bu durum Avrupa ve Amerika'nın diğer ülkelerdeki gücünün azalmasında önemli rol oynadı. Ayrıcalıklar döneminde uluslararası işletmelerin faaliyetlerini etkileyen ikinci önemli olay ise, Avrupa'da Dünya Savaşının sonucu olarak çeşitli bölgelerin istila edilmesidir. Almanya'nın işgali, bazı işletmelerin düşman işgali altında kalmasına neden oldu (Johanson ve Vahlne, 1977).

1.4. Uluslararası Dönem

İkinci dünya savaşı sonrası başlayan dönem uluslararası dönem olarak ele alınmaktadır. II. Dünya savaşıdan sonra ortaya çıkan hammadde maliyetleri arasındaki fark, ucuz işgücü, üretim maliyetlerin değişik ülkelerdeki ucuzluğu gibi faktörlerin bu dönem ortaya çıkması bazı işletmelerin üretim faaliyetlerini ülke dışına kaydırmalarına neden olmuştur. Hızlı ve etkili bir haberleşme ağının kurulması, Global Genişleme yıllarında işletmelerin daha uzak pazarlara girmelerine olanak vermiş ve iletişim sorununu çok büyük ölçüde ortadan kaldırmıştır. Bu yıllarda teknolojik ilerlemede Avrupa işletmelerini geçen ve dünyada en çok teknoloji transfer eden bir konuma gelen ABD işletmeleri, sahip oldukları teknik, pazarlama, yönetim ve finansal üstünlüklerini, ücretleri daha düşük olan deniz aşırı ülkelerdeki işgücü ile birleştirmeyi denemişler ve çok büyük başarılar ve kârlar elde etmişlerdir. Ancak bu gelişime karşılık, uluslararası işletmelerin ekonomik, sosyal ve siyasal etkilerinden rahatsızlık duymaya başlayan ev sahibi ülkeler, bir yandan uluslararası işletmelerin faaliyetlerini denetleyebilmek, bir yandan da ekonomik, sosyal ve siyasi dengelerini koruyabilmek amacıyla bazı sınırlamalar geliştirmeye başlamışlardır. Bunlara örnek olarak tarifeler ve vergiler, ithalat kotaları, fiyatlarla ilgili sınırlamalar, yöneticilerin uyruğu ile ilgili sınırlamalar, yerel kaynak kullanımı ile ilgili sınırlamalar ve sermayenin yatırımcı ülkeye dönmesi ile ilgili sınırlamalar gösterilebilir (Hamel ve Prahalad, 1991).

1.5.Nesnelerin İnterneti Dönemi

Bu dönem, nesnelerin interneti, internetin hizmetleri ve siber-fiziksel sistemlerden oluşan bir değerler bütünüdür. Aynı zamanda bu yapı akıllı fabrika sisteminin oluşmasında büyük rol oynar. Bu dönem, üretim ortamında her bir

verinin toplanmasına ve iyi bir şekilde izlenip analiz edilmesine olanak sağlayacağı için daha verimli iş modelleri ortaya çıkarmaktadır (Schwab, 2017).

Bu dönemde modüler yapıklı akıllı fabrikalar kapsamında, fiziksel işlemleri siber-fiziksel sistemlerle izlemek, fiziksel dünyanın sanal bir kopyasını oluşturmak ve merkezi olmayan kararların verilmesi hedeflenmektedir. Nesnelerin interneti ile siber-fiziksel sistemler birbirleriyle ve insanlarla gerçek zamanlı olarak iletişime geçip işbirliği içinde çalışabilecektir. Hizmetlerin interneti ile hem iç hem de çapraz örgütsel hizmetler sunulacak ve bu hizmetlerdeğer zincirinin kullanıcıları tarafından değerlendirilecektir (Selek, 2017).

Nesnelerin interneti kavramı ilk olarak 1999 yılında Kevin Asthon tarafından hazırlanan bir sunumda kullanıldı. Bu kullanımdan sonra Endüstri 4.0 olarak adlandırılan yeni bir endüstriyel dönemin temellerinden birisi ortaya çıkmış oldu (Kutup, 2011). 4. Endüstri Devrimi terimi ise ilk olarak 2011 yılında Almanya Hannover Fuarı'nda "Endüstri 4.0" adı altında tartışılmıştır. Endüstri 4.0'ın kapsamlı ve açıklayıcı bir tanımı konu ile ilgili bir platformda şu şekilde yapılmaktadır: "Endüstri 4.0, ürünlerin ve üretim sistemlerinin yaşam döngüsündeki bütün değer zincirinin organizasyon ve yönetiminde yeni bir seviye olan Dördüncü Endüstri Devrimi'ni tanımlar" (Yılmaz, 2018). Bu döngü, sürekli artarak bireyselleşen müşteri isteklerine odaklanır ve fikir aşamasından başlayarak ürün geliştirme ve üretim siparişinden, bir ürünün son kullanıcıya dağıtımını ve geri dönüşümünü de kapsayacak şekilde tüm zinciri içine alan hizmetleri içerir." (Şimşek, 2018). Başka bir deyişle, Endüstri 4.0 genel olarak hammadde alımından başlayarak, ürünlerin üretilmesi, tüketiciye ulaştırılması ve sonrasında geri dönüşüm, bozulma vb. nedenlerden geri toplanması gibi tüm tedarik zinciri aşamalarında yer alan süreçlerin gelişmekte olan teknolojilerden faydalanarak daha da iyileştirilmesini ifade etmektedir. (Soysal & Pamuk, 2018) Endüstri 4.0 başlamış bir yolculuktur, bunun dışında kalmak gibi bir seçenek görünmemektedir. Tıpkı Bilişim Teknolojileri'nin pek çok alanda kullanılır duruma geldiği geçiş gibi bu süreç de ilerleyecektir. Burada bireylere, firmalara hatta devletlere düşen rol, yeni devrimin fırsatlarından en iyi şekilde yararlanmak, tehdit ve riskleri minimize edecek önlemler almak ve proaktif davranmaktır. (Yılmaz vd., 2017)

2. Uluslararası Alanda Çalışan İşletmelerin Almış Oldukları Adlar

Uluslararası alanda çalışan işletmeleri adlandıran ülkemizde ve uluslararası literatürde de birçok terim, ortaya atılmıştır. Konun dünya kamuoyunu dikkatleri üzerine çekmesi 1970'lerde başlamıştır. Bu yıllarda başlayan farklı tanımlar ve kavramlar günümüzde de bu karmaşayı devam ettirmektedir. Kavramın farklılaştırılmasının nedeni evrim-oluşum sürecinde toplumların aynı aşamaları geçirmemiş, aynı uygarlık ve kültür düzeyine sahip olmamasına bağlı olarak işletmelerin de doğup büyüdüğü bu toplumların simgelerine bağlı olması nedeniyle literatürde tam karşılıklarının bulunmamasıdır (Şatıroğlu, 1984; Perlmutter, 2017). Uluslararası alanda çalışan işletmeleri yaptıkları yatırıma göre ayıran literatür ana şirketi diğer ülkelerde satış depoları, üretim tesisleri, iş ortaklıkları veya şube gibi birimler yoluyla dış pazara açılan işletmeler ve ana işletmenin diğer ülkelerde ortaklıklar yolu ile dış pazara açılan işletmeler olarak ikiye ayırır (Yaltı, 2007) Literatürde sıklıkla "çok uluslu şirket" (multinational businesses), "çok uluslu firma" (multinational firm), "çok uluslu girişim" (multinational enterprise) gibi bazı kavramlar kullanılmaktadır. Ancak gerçek anlamda bir ayırım yapılmak istense Robinson (1972)'deki ayrımı halen geçerliliğini sürdürmektedir. Bu ayırma göre uluslararası alanda çalışan işletmeleri "Uluslararası işletme" (international corporation), "çok uluslu işletmeler" (multinational corporation), "uluslararası işletmeler" (transnational corporation), "uluslararası işletme" (supranational corporation) ve buna ek olarak daha genel bir terim olan "evrensel işletmeler" (global corporations)

şeklinde ayırabiliriz. Her ne kadar kavramsal olarak bir karmaşa gibi görünse de bu kavramlar arasında işletmelerin özelliklerine ve yatırım şekillerine göre farklılıklar vardır.

2.1.Uluslararası İşletme (International Corporation)

Uluslararası İşletme'nin tanımını Robinson (1972) "uluslararası faaliyetlerin bir merkezde birleştirildiği ve yabancı bir pazara girmek amacıyla doğrudan yatırımlar dâhil her türlü imkândan yararlanmak arzusunda olan işletmelerdir" şeklinde yapmıştır. Her ne kadar işletmeye mülkiyet ve yönetim bakımından birden fazla ülkenin dâhil olabileceği izlenimi veriyorsa da bu özelliğin çokuluslu kavramındaki kadar üzerinde durulmamıştır. Bu bir belirsizlik yaratır ve bu belirsizlik nedeniyle uluslararası işletme kavramından genellikle bölüm ya da şube düzeyindeki faaliyetleri bir merkez etrafında toplayan ve direkt yatırım dâhil yabancı pazara girmek için tüm potansiyel stratejileri düşünen işletme tipi anlaşılmaktadır. Bu tür bir işletme için ulusal sınırlar ötesinde pazarlara girmek önemli olup, buralarda üretimde bulunmak zorunlu değildir. Görüldüğü gibi kavram uluslararası alanda çalışan işletmelerin günümüz koşulları içindeki en az bir yönünü göstermekte ya da belirli özelliklerine ağırlık vermektedir. Uluslararası alanda çalışan işletmelerin faaliyette buldukları ülkelerin sayılarının çoğalması ve buna paralel olarak ulusal ve uluslararası konularda ekonomik ve politik güçlerinin artması literatürde daha yeni bir kavramın "çokuluslu işletme"nin ortaya çıkmasına sebep olmuştur.

2.2.Çok Uluslu İşletmeler (Multinational Corporation)

Çokuluslu işletme yapı ve politika olarak yabancı faaliyetler ile yerel faaliyetler arasında bir farkın gözetilmediği ve yöneticilerin işletme hedeflerine varmak için işletme kaynaklarını ülkenin milli sınırlarını dikkate almayacak şekilde dağıtma isteği olan işletmelerdir (Robinson, 1972). Bu tür işletmelerde yatırım üretim alanlarına ve organizasyon gibi konularda yönetim, karar alma, yetki ve sorumluluğun bağlı kuruluşlar arasında bir dağıtım tabii tutulduğu gözlemlense de az gelişmiş ülkelerde faaliyet gösteren işletmelerin buradaki uzantılarına karar alma yetkisini devretmeleri söz konusu olamaz. O halde çok uluslu işletme kavramı günümüz işletmelerini tanımlamaya daha yakın olsa da bazı yönleri ile özellikle gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelerdeki faaliyetleri yönünden tanımının tam olarak anlamını vermediği açıktır.

2.3.Uluslararası İşletmeler (Transnational Corporation)

Uluslararası İşletmeler, farklı milliyetteki kişilerin sahip olduğu ve yönettiği işletmelerdir. Bu durumda ne ana işletme vardır ne de işletmenin belli yerel pazarı mevcuttur. Bu tür işletmelerin çoğunluğu teknolojik işletmeler olup sanal ortamda ve internet bazlı işletmelerdir. Yöneticileri çok uluslu nitelik gösteren bu tür işletmelerin karar verme mekanizması merkezileştirilmiş, ancak herhangi bir ulusa bağlı değildir.

2.4.Uluslararası İşletme (Supranational Corporation)

Uluslararası İşletme, uluslararası bir anlaşma ile kurulan, uluslararası organlar tarafından tescil ve kontrol edilen ve bu organa vergi ödemek suretiyle hukuki milliyetini ortadan kaldıran işletmelerdir (Robinson, 1972). Bu kavramda üzerinde durulan nokta bu tür işletmelerin uluslararası bir örgüt tarafından kuruluşunun tescil edilmesi ve hukuken hiçbir devlete bağlı olmamasıdır. Bu tür işletmeler için "global ortaklık" veya "dünya ortaklığı" kavramlarının da sıklıkla kullanıldığı görülmektedir. Bu kavramla ifade edilmek istenen "Avrupa Birliğine" benzer fakat evrensel düzeyde

bir ortaklık tipi yaratmaktadır. He ne kadar çeşitli yazarlarca bu tür bir işletme modelinin oluşturulması üzerinde fikir birliğine varılmışsa da, uluslararası alanda çalışan işletmeler açısından bu tür bir ortaklık modelin özellikle Avrupa Birliği'nde yaşanan sıkıntılar nedeniyle yakın bir gelecekte gerçekleşmesinin mümkün olmadığı aşikârdır.

2.5.Evrensel İşletmeler (Global Corporation)

Evrensel İşletmeler yerel işletmeler ile uluslararası alanda çalışan işletmeler arasındaki ayrımı ortadan kaldırır ve çoğunlukla yerel faaliyetleri evrensel boyutlara yaymak suretiyle hayatlarını idame ettirirler. Ayrıca işletmelerin yönetim kurulu üyelerinin her biri uluslararası sorumluluk taşıyır ve faaliyetler coğrafi sınırlarla organize edilip, yönetim kadrosu fonksiyonel ve üretimsel uzmanlıklardan çok bölgesel uzmanlıklara göre faaliyetlerini yürütür (Esposito, vd., 2015. Görüldüğü gibi evrensel işletme kavramı olarak ulus deyimini içermez. İşletme ulusal kökenli olsa dahi uluslararası politik sınırların kalkmış olduğu bir aşamada kullanılmaya başlanmıştır. Bu yönüyle kavram doğmakta olan ya da gerçekleşmesi özlendi yeni bir dünya ekonomik ve politik gücü sistemi olarak algılanmaktadır. Ancak genel görünüm uluslararası politik sınırların kalkmasından çok korunması yönündedir. Burada dikkat çeken konu yerel faaliyetlerle uluslararası faaliyetlerin birbirinden tam olarak ayrılmış olmasıdır. Zaman içerisinde sınırların aşılıp, bir takım gelişen olanaklar çerçevesinde ülkelerin yapılarının değişmesi, uluslararası alanlarda çalışan işletmelerin yapılarında değişiklik yaratmıştır. Nesnelere interneti ile gelen ve gelişmekte olan yerel müşteri isteklerini anında karşılama ve gerçek zamanlı üretim için işletmelerin stratejilerini hazırlamakta oldukları bir yapı olarak da düşünülebilir (Lasserre, 2017).

3.Uluslararası Alanda Çalışan İşletmelerin Stratejileri

Uluslararası alanda çalışan tüm işletmelerin hepsinin en önemli ortak özelliği ulusal sınırlar dışında faaliyet göstermeleridir. Burada en çok üzerinde durdukları nokta hayatta kalabilmek için geliştirdikleri stratejilerdir. Farklılaştıkları nokta ise bu faaliyetlerin yürütülme şeklidir.

3.1.Strateji Kavramı ve Rekabet Üstünlüğü

Strateji kavramı ve düşüncesinin tarihsel gelişimine bakıldığında, işletmelerin bu kavramı birbirlerine karşı üstünlük sağlama aracı olarak değerlendirdikleri görülmektedir. Öyleyse sorulması gereken soru **uluslararası alanda çalışan işletmelerin giriş stratejilerini neye göre belirlediği**dir.

Literatüre bakıldığında işletme stratejisi ile rekabet üstünlüğü kavramlarının birbirleri yerine yaygın olarak kullanıldığı görülmektedir. (Peng, 2004; Peng vd, 2008; Meyer vd, 2009). Rekabet stratejileri, işletmelerin rekabetin temel oluşturduğu bir endüstride uygun bir rekabet pozisyonu elde etmek için çaba harcamalarıdır. Rekabet stratejileri ilk olarak Porter (1980) tarafından kullanılmıştır ve daha sonraki araştırmacılar Porter'ın stratejilerini farklı şekillerde sınıflandırmalarda bulunarak rekabet stratejilerine katkıda bulunmuşlardır. Porter'ın rekabet stratejisi, bir endüstrinin çekiciliğini belirleyen rekabet kurallarını sofistike bir anlayış içerisinde sunmaktadır. Rekabet stratejilerinin nihai amacı da bu kurallarla başa çıkmak ve işletmenin lehine bu kuralları değiştirmektir. Herhangi bir sektörde ister uluslararası ister yerli bir ürün veya hizmet üreten işletme olsun rekabet kuralları beş rekabet gücü ile belirlenir. Bu beş güç; yeni rakiplerin sektöre girişi, ikame malların tehdidi, alıcıların pazarlık gücü, tedarikçilerin pazarlık gücü ve mevcut rakipler arasındaki rekabettir (Porter, 1985).

Rekabet üstünlüğü ile ilgili literatür tarandığında, iki stratejik bakış açısının ön plana çıktığı görülmektedir. Bunlardan birincisi, kökeni endüstri iktisadına dayanan ve rekabet üstünlüğünün kaynaklarının endüstri yapısında aranması gerektiğini ileri süren ve adına endüstriyel pozisyon yaklaşımı da denilen Endüstri Temelli Bakış Açısı'dır (Kogut ve Singh,1988; Erramilli ve Rao, 1993; Chen ve Hu, 2002; Sönmez ve Kasımoğlu, 2014; Cantürk ve Çiçek, 2016). İkincisi ise rekabet üstünlüğünü oluşturan en önemli etmenin işletmelerin kendine özgü kaynak ve yetenekleri olduğuna işaret eden ve adına temel yetenek tabanlı strateji, kaynak tabanlı firma teorisi, bilgi temelli yaklaşım gibi değişik isimler verilen Kaynak Temelli Bakış Açısı'dır (Agarwal ve Ramaswami, 1992; Barkema ve Vermeulen, 1997; Luo, 2001; Tihanyi ve diğerleri, 2005; Özer ve Özer, 2014; Özdemir, 2016).

Michael Porter (1985) tarafından ortaya atılan endüstri analizine dayalı teorik yapı, günümüz işletmelerinde stratejik analiz için oldukça yaygın bir şekilde kullanılmaktadır. Porter, analizinde dış çevreye yönelmiş ve rekabet üstünlüğünü savunmuştur. Fırsat temelli yaklaşım olarak literatürde geçen bu modelde, işletmelerin stratejik faaliyetlerinde dış çevrenin etkisinin yoğunluğu açıklanmaktadır. Bu yaklaşım işletmelerin, stratejilerini belirlemek için öncelikle dış çevre koşullarını dikkate alması ve rekabet etmeyi düşündükleri sektörün işletmelerin performansı üzerinde, işletme içi kaynak seçiminden daha önemli olduğunu savunmaktadır (Kahveci, 2012). Bu rekabet stratejisinin en çok eleştirilen yönü rekabeti endüstri seviyesinde ele alması, işletme içi koşulları göz ardı etmesidir. Bu strateji modeli, rekabeti sadece endüstri açısından incelediğinden, araştırma ve geliştirme, yenilik ve reklâm gibi faaliyetlere gereken önemi vermemektedir (Ülgen ve Mirze, 2010).

Kaynaklara dayalı yaklaşımın savunduğu temel düşünceye göre; nihai belirleyici, işletmelerin sahip olduğu kaynak ve kabiliyetlerdir. Yine bu yaklaşıma göre rekabet üstünlüğü elde edebilmek ve ortalamanın üzerinde kazanç sağlamanın nedeni; fırsat yaklaşımının öne sürdüğü gibi rekabeti önleyen giriş engellerinden değil, stratejik olarak nitelendirilen kaynak ve yeteneklerin rakipler tarafından taklit edilmesinin zor olmasıyla alakalıdır (Bezák vd., 2017). Bu sebeple giriş engelinden kaynaklandığını düşünen fırsat yaklaşımı, dış çevre olarak pazarı analiz etmektedir. Kaynak tabanlı yaklaşım ise işletme düzeyinde kaynak ve yeteneklerin taklit edilmesinin zorluğu ile işletme içi analiz yaparak ortalamanın üzerinde getiri sağlamayı amaçlamaktadır (Barca ve Esen, 2012). Kaynak Tabanlı Yönetim Modeli başarının kritik faktörleri olarak işletmenin kaynakları ve yeteneklerine vurgu yapar. Bu görüşe göre, işletmelerin seçenekleri dış çevre tarafından belirlenen koşulların dikte ettiği strateji uygulamaları ile sınırlandırılmaz. İşletmenin dış çevresinde gelişen fırsatları değerlendirebilmesi için, seçilen strateji işletmenin var olan kaynaklarını ve yeteneklerini en iyi şekilde kullanabilmesine olanak tanınmalıdır (Nason ve Wiklund, 2018).

3.2.Uluslararası Alanda Çalışan İşletmelerin Yatırım Yapma Yollarını Etkileyen Stratejiler

İster endüstriyel temelli ister kaynak temelli olsun uluslararası alanda çalışan işletmelerin stratejik kararlarını etkileyen dört ana unsur yine pazarlama, üretim, işgücü ve finans konuları üzerinde yoğunlaşmaktadır. Biz bu dört unsura vergilendirmenin de eklenmesi gerektiğini savunuyoruz.

İşletmelerin yatırım kararında yapılması gereken ilk iş girilecek pazarın incelenmesidir. Bundan sonraki aşama pazara hangi yolla girileceğinin araştırılmasıdır. Bu tür bir araştırma için ya işletme içinden ya da dışarıdan bu işi profesyonel olarak yürütenler tarafından oluşturulacak bir grup hazırlanır. Araştırma grubu bütün politik, ekonomik, sosyo-kültürel faktör ve etkenleri inceler ve karlılık ve yatırımın güvencesi konusunda bilgi toplar. Bu tür bir incelemede araştırma grubu işletme yönetimi ile el ele çalışır ve projelendirilme aşamasında da adımların atılmasında yardımcı olur. Bu aşamada eğer aşamalar içinde bir aksaklık olur ve proje başarısızlığa uğrarsa yeni bir proje üretme daha kolay ve daha az maliyetli olacaktır (Eriksson,2015). Bu noktada ilk araştırılacak konu hedef

ülkede karşılaşılabilecek risklerdir. Riskler belirlenip bunlara karşı stratejiler hazırlandıktan sonra hedef ülke ile girişilecek pazarlık önem kazanır (Aharoni, 2015). Pazarlık sırasında projede bazı değişiklikler gerekebilir. Eğer bu noktada fikir birliğine varılırsa işletmenin yatırım yapma kararı üzerinde çalışmalara başlanabilir. Bu noktada belirlenecek stratejiler beş ana grupta toplanmaktadır.

3.2.1.Pazar Stratejisi

Uluslararası alanda çalışan işletmelerin yatırım yapmayı planladığı ülkenin pazarını tanıması, potansiyelini bilmesi, işletmenin amaçlarına uygun olup olmadığının araştırılması için önemlidir. Pazar potansiyelinin belirlenmesinin ardından gerek ana işletme gerekse bağlı işletmelerin mamul planlaması, fiyatlama, dağıtım ve reklam stratejilerini belirleyip, işletme için uygun bir karma sonuç elde edilmesi gerekir. Pazarlama alanındaki geleneksel görüş, ülkelerarası mevcut büyük farklılıklar sebebiyle global bir yaklaşımın gerçekçi olmayacağı yönünde olsa da önde gelen şirketlerinin tecrübelerine bakarak, pazarlama stratejilerinin bazı kısımlarının standartlaştırılması fikrinin dışlanmaması gerektiği aşikardır (Buzzell, 1995).

3.2.2.Üretim Stratejisi

Uluslararası alanda çalışan işletme çeşitli ülkelerde tesis kurmaya veya mevcutları genişletmeye gittiği zaman kurulacak tesisin tipi, büyüklüğü, teknolojik ve mamul özellikleriyle ilgili kararlar alması gerekir. Bu sorunların birçoğunun tesis dizaynı, iç yerleşim ve bakım gibi mühendislik sorunları olduğu kadar karmaşık üretim sorunları da olabilir (Ünsar, 2007).

Üretim stratejisi, hammadde, işçilik, sermaye maliyeti, yönetim ve dağıtım olanakları gibi temel esaslara dayanarak hangi ülkenin işletme için en uygun olduğunu belirleyebilir. Bazı durumlarda da hammaddeyi ve enerjiyi ucuz sağlama olanaklarına dayanarak tesisin kurulması ekonomik olabilir. Öte yandan, ucuz işgücü sağlama olanağı, o ülkeye giriş maliyeti ve ulaştırma maliyetlerinde tasarruf gibi etkenler de dikkate alınabilir. Üretim stratejisi aynı zamanda yabancı tesiste kullanılacak teknoloji tipi ile de ilgilidir. Genellikle yatırım yapan işletmelerin uyguladığı strateji, ülke içinde kullanılan teknolojinin yabancı ülkelere transferi şeklindedir (Buckley ve Ghauri, 2004). Bununla beraber teknoloji çoğu kez bazı ülkelerin işgücüne, hammadde bulunabilirliğine ve diğer çevresel özelliklerine uygun olmayabilir veya olsa bile uzun dönemde maliyeti yüksek olabilir. Öte yandan, üretim yöneticisinin kapital yoğun ve emek yoğun teknikleri de dikkate alması gerekir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde emek arzı fazla olduğundan çok uluslu işletmelerin daha çok emek yoğun teknikleri tercih etmeleri kendi yararlarına olacaktır. (Özalp, 1986: 271)

3.2.3.İşgücü Stratejisi

Uluslararası alanda çalışan işletmeler açısından işgücü stratejisi önemli bir konudur. Faaliyet gösterdiği ülkenin sosyal yapısına, kültürüne ve ekonomik yapısına bağlı olarak işgücü de farklılıklar gösterir. Özellikle teknik eleman ve kalifiye işgücü ile yönetim kadrosunun seçiminde işgücü stratejisi önemlidir (Jackson vd., 2014). İşgücü seçimi için strateji belirlerken kalifiye işgücü yetenekleri (yeterli miktarda ve istenilen düzeyde yetenekli eleman bulunup bulunmadığı), işe karşı tavırları (işlerini ciddiye alıp almadıkları, gerektiği gibi yapıp yapmadıkları) tatmin etme düzeyleri (işin çalışanı her yönü ile tatmin edip etmediği) sendikalar (işgücü üzerindeki etkileri ve hükümetin etkin rol alıp almadığı) konularına ağırlık verilmelidir. Uluslararası alanda çalışan işletmelerin işgücü stratejilerinde önemli yeri olan bir başka nokta da yönetim kadrosu için tecrübeli yöneticilerin bulunup yetiştirilebilir olmalarıdır.

Özellikle gelişmekte olan ülkelerde işletmelerin ihtiyaç duydukları yönetim kadrosunu oluşturmalarında güçlükler yaşanmaktadır (Bailey vd., 2018).

3.2.4. Finansman Stratejisi

Uluslararası alanda çalışan işletmelerin faaliyetlerini koordine etmelerinde temel araç finansman stratejisi, fon kaynaklarının belirlenmesi ve ihtiyaç duyulan fonların en ucuz maliyetle sağlanmasıdır. Bu tür işletmeler için iki tür fon kaynağından bahsedilebilir. Bunlardan ilki otofinansman yoluyla sağlanan dağıtılmayan karlar ile amortismandan oluşan iç kaynaklardır. İkinci önemli kaynak ise hisse senetleri satışı ile finansman kuruluşlarından sağlanan kredilerden oluşan dış kaynaklardır (Surdu, 2018). Faaliyet gösterilen ülkenin ekonomik ve politik yapısı bu iki seçenekten hangisine ağırlık verileceği hususunda önemli role sahiptir. Üzerinde adikkatle yıntısı ile durulup incelenmesi gereken ve bu işletmeler için uzun dönemde etkili olan bir başka konu da yerel sermayenin durumu ve hâlihazırda faaliyet gösteren bu yatırımların maliyetidir (Ben Amar, 2018). Bütün bunların cevabı ülkedeki enflasyon hızı ile döviz miktarı ve sermaye piyasasına bağlıdır.

3.2.5. Vergi Karşısındaki Strateji

Uluslararası alanda çalışan işletmelerin yurtdışında yatırımda bulunma kararında yatırım yapmayı düşündükleri ülkenin vergi yapısının etkisi büyüktür. Çoğunlukla ülkeler yabancı sermayenin vergilendirilmesinde yabancı sermayeyi ülkeye çekme yanında yerel yatırımları korumayı hedefler. Bu yüzden uluslararası alanda çalışan işletmelerin yer seçimi kararında bu konuları göz önünde bulundurup stratejilerini belirlemelerinde fayda vardır. Burada ilk akla gelen soru işletmelerin çifte vergilendirmeye tabii tutulup tutulmayacağıdır. Çifte vergilendirme aynı gelirin iki ayrı ülkede vergilendirilmesidir. Bu olgunun kaldırılması için ulusal yollara başvurulabileceği gibi uluslararası yollara da başvurulabilir (Tuncer, 2007). Genellikle yabancı ülkede yatırım yapacak işletmeler, OECD ve Birleşmiş Milletler gibi organların modellediği ve bunu akdeden ülkelerde çalışmayı tercih eder. Vergi anlaşmalarına göre yatırım yapan işletmenin yabancı ülkede elde ettiği ticari kazançlar, bu ülkede bir işyeri bulunmadığı sürece ikametgâh devletinde vergilendirilir. Burada işyeri kavramı olarak bir işletmenin işinin tamamen veya kısmen yürütüldüğü işe ilişkin sabit yerdir. Bir işyerinin ticari kazancı, işlemler merkez işletme yerine tamamen bağımsız işletmelerle normal piyasa şartları ve fiyatları altında yürütüldüğü sürece elde edilecek kazanç kadar olmalıdır. Buna göre işyerinin kazancı belirlenirken, işyerinin bulunduğu devletteki veya başka herhangi bir yerdeki yönetim ve genel idare giderleri de dâhil olmak üzere işyerinin ticari faaliyeti ile ilgili olan giderlerin indirilmesi kabul edilir.

Bir işletme için ilk gözden geçirilmesi gereken nokta ülkede uygulanan vergi sisteminin vergi tarafsızlığı için ne tür bir yol uyguladığıdır. Yabancı sermaye ülkeye geldiği zaman bazı noktalarda yoğunlaşır. Bu noktalardan biri, ev sahibi ülke tasarruflarının sermayelerini yerel endüstriye mi yoksa yurtdışına mı fon sağlayacağıdır. Bu dağılımlar konusunda vergilerin etkilerini belirlemede vergi tarafsızlığı konusu önem taşır. Etkinlik kaybına yol açmadan vergilerin belirli ve sınırlı işlevlerini aşmadan düzenlenmesi, daha açık bir ifade ile piyasa işleyişine fazla müdahale etmemesi, vergi tarafsızlığını gerçekleştirir (Musgrave, 1959) Kısaca bir vergi özel kesimde malların, hizmetlerin, muamelelerin, üretim girdilerinin vb. nispi değerlerini değiştirmedeği sürece tarafsızdır (Tekin, 2006). Ülkelerin ekonomik hedeflerini gerçekleştirmelerinde, yabancı sermayenin vergilendirilmesi vergi tarafsızlığının gerçekleştirilmesi açısından önemlidir. Bu nedenle ülkede vergi tarafsızlığı olarak neyin anlaşıldığının bilinmesi bu işletmeler açısından karar almada önemli bir role sahiptir. Bu konuda üç tür vergi tarafsızlığı kavramı üzerinde durulacaktır.

1. Sermaye ihracı tarafsızlığı; girişimin yurtiçinde elde ettiği gelire yurtdışında da aynı vergi oranının uygulanması (Topal, 2016)
2. Sermaye ithali tarafsızlığı; belli bir ülke sınırları içinde faaliyet gösteren çeşitli uluslara ait bütün işletmelerin o ülke sınırı içinde elde ettikleri gelire nihai olarak aynı vergi oranlarının uygulanması (Dağlıoğlu ve Çiçek, 2014)
3. Ulusal tarafsızlık; bir ülkenin toplam sermaye yatırımlarının sermaye içerde de dışarda da yatırılırsa aynı getiriye getirmesi durumunda sağlanır (Guzzo, 2015).

Bu durumda hedef ülkede yatırım yapacak işletme kararlarında etkili olan vergi tarafsızlığının hangi yönden ele alındığının incelenmesi önemli bir role sahiptir. Sermaye ithal eden ülkeler açısından da vergi tarafsızlığının bütün yerli ve yabancı yatırımlar için eşit vergi oranlarının uygulanması ile sağlanması gerekir. Bu hem işletme açısından olumlu bir nokta hem de ülke için ulusal ölçüde etkinlik sağlayıcı bir kısıttır. İşletmenin uluslararası alanlarda çalışmaya karar verdikleri anda ileriye doğru vergileme (forward taxation) (Salera, 1969) ve geriye doğru vergileme (backward taxation) (Salera, 1969) ile karşılaşır. İleriye doğru vergilemede İşletmelerin üzerinde durmaları gereken nokta yatırım yapmayı düşündükleri diğer ülkelerin vergi teşviklerinin ne tür yatırımlara yönelik olacağı ve işletmelerin genişlemesi yönünde yardımcı olup olmayacağıdır. Geriye doğru vergilemede de işletmelerin halihazırda yüz yüze oldukları vergilerin durumu önem kazanır. İleriye doğru vergileme ve geriye doğru vergileme ile ülkelerin tarafsızlık olarak ele aldıkları yön işletmenin yer seçimi kararında önemli bir vergi stratejisi olarak ortaya çıkar.

Vergiler sadece yer seçimi kararlarında değil, diğer işletme stratejilerinde de önemli role sahiptir. Vergiler uluslararası alanda çalışan işletmelerin özellikle ülkedeki tavırlarında etkilidir. Uluslararası alanda çalışan işletmeler için vergi yüklerini azaltma önemli bir amaçtır. Bu yükü en aza indirmek için her türlü yola başvururlar. Vergiler bu işletmelerin kaynak dağılımı üzerinde oldukça etkilidir (Hamada, 1966). Bu nedenle bu işletmelerin başvurdukları ilk yol muameleler üzerindeki vergi etkisini azaltmaktır. İkinci yol ise transfer ödemeleridir. Bundan amaçlanan vergi oranı düşük alanlara yatırımları kaydırma ve bu yolla fayda elde etmedir. Her ne kadar bu işletmeler için vergi yükünü azaltma amaçsa da yapılan çalışmalar yer seçimi kararları üzerinde vergi uygulamalarının yatırım yapıp yapmama kararında tek başına etkili olmadığını ortaya koymaktadır (Salacuse, 2017; Zhang vd., 2018; De Simone vd., 2017; Hanlon vd., 2015). Yatırımcılar tarafından hedef ülkede aranan bir diğer önemli özellik de ülkedeki yatırımcılara uygulanan eşit vergi uygulamasıdır. Yabancı sermayeyi çekmek isteyen ülke açısından ülkeye giren sermayeye eşit vergi uygulanması önemlidir. Bu eşitlik bu işletmelerin hem yer seçimi kararlarında hem de işletme stratejilerinde önemli bir role sahiptir. Eşitlik açısından bu işletmeler üç noktada dikkatli davranmalıdır (Feld vd., 2016). Bunlardan ilki, ev sahibi ülkede vergilendirildikten sonra hedef ülkede vergilendirilme ki bu ağır bir vergilendirilme şeklidir ve pek çok işletme tarafından kabul edilmeyecek bir adaletsizliktir. İkincisi, ev sahibi ülkenin hedef ülkede ödenen vergiyi bir çeşit harcama kalemi olarak görmesi ve bunun ev sahibi ülkede ödenen vergiden düşülmesidir. Bu işletme açısından biraz daha adil bir yöntem olarak görülür. Üçüncüsü ise, işletme için vergi kredisi yönteminin uygulanması ki bu yöntem uluslararası alanda çalışan işletmelere vergi indirimlerinden çok farklı olmayan bir eşitlik getirir.

Kıscası denebilir ki uluslararası alanda çalışan işletmeler için hedef ülke ile ev sahibi ülkenin vergi sistemleri ve kabul ettikleri vergilendirme yolları ile vergilendirme ilkeleri önemli bir role sahiptir. Bu nedenle, hedef ülkeyi belirleyen işletmenin yer seçimi ve işletme stratejilerini belirleyecek bir başka strateji de vergiler yönünden ele alınmalıdır. İşletme hedef ülkedeki amaçlarına ulaşabilmek ve bu amaçlarını tam olarak yerine getirebilmek için yukarıda açıklamaya çalıştığımız stratejileri belirler. Karlılık ve verimlilik açısından maksimuma ulaşmayı amaçlayan bu işletmeler yönünden bu stratejilerin tam olarak belirlenmesi ve en faydalı olanının seçilip faaliyetlerin yürütülebilmesi gerekir.

Sonuç

İnsanlığın yerleşik düzene geçişi ile başlayan ticaret olgusu, XV. YY'da insanların gelirlerini artırma çabalarını başka ülkelerden aldıkları malları özellikle Avrupa ülkelerine satmaları ile daha kurumsal bir yapı kazanmıştır. Teknolojik gelişimler ve insanlığın bitmeyen istek ve arzuları işletmeleri yatırımlarını genişletme yanında karlarını arttıracak etkin ve verimli yatırımlar yapmaya yönlendirecek stratejiler geliştirmeye zorlamıştır. Bunun yanında ülkeler de bu yatırımları kendilerine çekme veya yatırımların ülke dışına kaçmasını engelleyici politika ve sistemler geliştirme çabaları içindedir.

Uluslararası alanda çalışan işletme türlerinden, uluslararası işletme, çok uluslu işletmeler, uluslararası işletmeler, evrensel işletme genel olarak stratejik yönetimlerini uluslararası bazda tutarken, finansal yönetimi yerel bazda bırakırlar. Ayrıca, uluslararası işletme, çok uluslu işletmeler, uluslararası işletmeler ve evrensel işletmeleri; uluslararası işletmeden ayıran en başlıca özellik vergilendirme şekilleridir. Uluslararası işletme, çok uluslu işletmeler, uluslararası işletmeler ana ülke ya da faaliyet gösterdikleri ülke(ler)in vergi kanunlarına bağlı kalırken, uluslararası işletmeler uluslararası bir anlaşma ile kurulan organa vergi ödeyecektir. Ancak yeni bir döneme girilmiş olup nesnelere interneti veya dördüncü endüstri ile birlikte evrensel işletmelerinde yapılarında ve vergilendirilme politikalarında değişiklikler gerekmektedir. Yapıları gereği diğer uluslararası alanda çalışan işletmelerden ayrılan evrensel işletmeler ne bir üst organa bağlıdır ne de bir yerel yönetime. İnternet üzerinden karanlık fabrikalarda insansız üretimden, insansız hizmete kadar faaliyet gösteren bu işletmelerin vergilendirilmesi konusu günümüz akademisyenlerini oldukça meşgul etmektedir.

Yazımızda ülkelerin ekonomik hedeflerini gerçekleştirmelerinde, yabancı sermayenin vergilendirilmesi vergi tarafsızlığının gerçekleştirilmesi açısından önemlidir dedik. Ayrıca uluslararası alanda çalışan işletmeler için vergi yüklerini azaltmanın önemli bir amaç olduğu da bilinen bir gerçek. Yatırımcılar tarafından hedef ülkede aranan bir diğer önemli özellik de ülkedeki yatırımcılara uygulanan eşit vergi uygulaması. Bütün bunlar klasik anlamdaki işletme anlayışında yani fiziki ortama ihtiyaç duyulan ve belli ülke veya ülkeler içerisinde faaliyetlerini yürüten işletmeler için tartışmasız önemli konulardır. Ancak günümüzde Endüstri 4.0 (Nesnelere interneti) denilen bir döneme girilmiştir. Artık fiber sistemler veya bulut teknolojileri üzerinden kaba tabiri ile “uzayda” üretim ve hizmet çalışmaları başlamıştır. Yapay zekâ dediğimiz robotlar üretime ve hatta hizmet sektörüne (ki buna eğitim ve sağlık da dâhildir) girmiştir. Yapay zekâ ve robotiğe makine öğrenimi ekleyin, internet, web, akıllı telefonlar ve uygulamalar, bulut bilgi işlem, büyük veri ve nesnelere interneti ekleyince ve boşa harcanacak zamanın olmadığı açıktır. Bu konu hakkında fazlasıyla spekülasyon senaryolar ve fantaziler, iyi çalışabilecek gerçekçi çözümlenmeye senaryolar için çok az hayal gücü bulunmakta. İnsanlığın gelişimi ve refahı için olumlu olan bu gelişme iyi planlama yapılmazsa ülkeler ve sosyal yaşam için tehlikeli hale gelecektir. Ekonomik refahın kaynağı vergilerdir. Eğer üretimi ve hizmetleri robotlara bırakırsak, vergi ödeyen işgücünü ortadan kaldırmış oluyoruz. Bu da ülkelerin ekonomik refahlarında düşüşe neden olacaktır. İşletmelerin bulut ya da siber sistemlere taşınması ve faaliyetlerini uzaydan yürütmeleri an meselesi. Kanaatimizce teknolojiye bu hızlı gelişme karşısında politika geliştiriciler ve özellikle vergi politikası geliştiricilerinin elini çabuk tutması gerekmekte. Zira vergi ödemelerindeki en ufak düşüş ülke refahı için büyük bir çöküşe neden olacaktır. Önerimiz bu konuda akademisyenler ve iş dünyası da dâhil olmak üzere vergi kanunları ve politikalarının gözden geçirilip olası duruma karşı proaktif politikalar geliştirilmesidir.

Kaynakça

- Agarwal, S., & Ramaswami, S.N. (1992). "Choice of Foreign Market Entry Mode: Impact of Ownership, Location and Internalization Factors", **Journal of International Business Studies**, Vol.23, No.1: 1-27.
- Aharoni, Y. (2015). The Foreign Investment Decision Process. In **International Business Strategy** (Pp. 24-34). Routledge.
- Bailey, C., Mankin, D., Kelliher, C., & Garavan, T. (2018). **Strategic Human Resource Management**. Oxford University Press.
- Barca, M., & Esen, S. (2012). Rekabet Avantajı Sağlama ve Sürdürmede Stratejik Yaklaşımlar. **E-Journal of New World Sciences Academy**, 7(2), 89-107.
- Barkema, H.G. & Vermeulen F. (1997), "What Differences In The Cultural Backgrounds of Partners Are Detrimental for International Joint Ventures", **Journal of International Business Studies**, 28(4): 845-864.
- Ben Amar, W., He, L., Li, T., & Magnan, M. (2018). "The Corrosive Effect of Offshore Financial Centers on Multinational Firms' Disclosure Strategy". **European Accounting Review**, 1-30.
- Bezák, P., Mederly, P., Izakovičová, Z., Špuleroá, J., & Schleyer, C. (2017). "Divergence and Conflicts in Landscape Planning Across Spatial Scales in Slovakia: An Opportunity For An Ecosystem Services-Based Approach?". **International Journal Of Biodiversity Science, Ecosystem Services & Management**, 13(2), 119-135.
- Buckley, P. J., & Ghauri, P. N. (2004). "Globalisation, Economic Geography and The Strategy of Multinational Enterprises". **Journal of International Business Studies**, 35(2), 81-98.
- Buzzell, Robert D. (1995) Can You Standardize Multinational Marketing , Editörler: Buzzell, Robert D., John A. Quelch ve Christopher A. Bartlett, **Global Marketing Management Cases and Readings**, 3.Bask , Addison-Wesley.
- Cantürk, N., & Çiçek, H. (2016). "İşletmelerde Fırsat Ve Kaynak Tabanlı Yaklaşımların Rekabet Stratejisi Terahileri İle İlişkisi: Burdur Mermer İşletmelerinde Bir Araştırma". **Bartın Üniversitesi İİ BF Dergisi**, 7(13), 95-118.
- Cavusgil, S. T., Knight, G., Riesenberger, J. R., Rammal, H. G., & Rose, E. L. (2014). **International Business**. Pearson Australia.
- Chen H. & Hu M. Y. (2002), "An Analysis of Determinants of Entry Mode and Its Impact on Performance", **International Business Review**, 11: 193-210.
- Dağlıoğlu, İ., & Çiçek, H. G. (2014). "Uluslararası Vergileme İlkeleri Ve Uluslararası Vergilemenin Amaçları Üzerine Bir Değerlendirme". **AİBÜ-İİBF Ekonomik Ve Sosyal Araştırmalar Dergisi**.
- De Simone, L., Piotroski, J. D., & Tomy, R. E. (2017). **Repatriation Taxes and Foreign Cash Holdings: The Impact of Anticipated Tax Policy** (No. 3507).
- Dunning, J. H. (1988). **International Production and The Multinational Enterprise**. London: George Allen & Unwin.

- Eriksson K., Johanson J., Majkgård A., Sharma D.D. (2015) Experiential Knowledge and Cost in the Internationalization Process. In: Forsgren M., Holm U., Johanson J. (eds) **Knowledge, Networks and Power**. Palgrave Macmillan, London
- Erramilli, K & Rao, C.P. (1993), "Service Firms' International Entry-Mode Choice: A Modified Transaction-Cost Analysis", **The Journal Of Marketing**, Vol. 57, No. 3: 19-38.
- Esposito, M., Groth, O. J., & Tse, T. (2015). "The Future of The Global Corporation: From Fortress Firms To Cambrian Corporations". **Thunderbird International Business Review**, 57(3), 255-260.
- Feld, L. P., Ruf, M., Scheuering, U., Schreiber, U., & Voget, J. (2016). "Repatriation Taxes and Outbound M&As". **Journal of Public Economics**, 139, 13-27.
- Guzzo, M. (2015). Global Actions Against Aggressive Tax Planning: International Business Models According OECD. [Http://www.papers.ssrn.com](http://www.papers.ssrn.com) Adresinden Alındı (Erişim Tarihi: 12/08/2018).
- Hamada, K. (1966). "Strategic Aspects of Taxation on Foreign Investment Income". **The Quarterly Journal Of Economics**, 80(3), 361-375.
- Hamel, G., & Prahalad, C. K. (1991). "Corporate Imagination and Expeditionary Marketing". **Harvard Business Review**, 69(4), 81-92.
- Hanlon, M., Lester, R., & Verdi, R. (2015). "The Effect of Repatriation Tax Costs on US Multinational Investment". **Journal of Financial Economics**, 116(1), 179-196.
- Jackson, S. E., Schuler, R. S., & Jiang, K. (2014). "An Aspirational Framework for Strategic Human Resource Management". **The Academy of Management Annals**, 8(1), 1-56.
- Johanson, J., & Vahlne, J.-E. (2003). "Business Relationship Learning and Commitment In The Internationalisation Process". **Journal of International Entrepreneurship**, 1(1), 83-101.
- Johanson, J., & Vahlne, J.-E. (1977). "The Internationalization Process of The Firm—A Model Of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments". **Journal of International Business Studies**, 8(1), 23-32.
- Kahveci, E. (2012). "İşletme Stratejileri ve İhracat Performansı İlişkileri". **Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi (AKAD)**, 4(6).
- Kogut, B. & Sing H. (1988), "The Effect of National Culture on The Choice of Entry Mode", **Journal of International Business Studies**, 19 (3): 411-432.
- Kutup, N. (2011). *Nesnelerin İnterneti; 4H Her Yerden, Herkesle, Her Zaman, Her Nesne İle Bağlantı*. **16.Türkiye'de İnternet Konferansı Bildirileri**.
- Lasserre, P. (2017). **Global Strategic Management**. Macmillan International Higher Education.
- Luo, Y. (2001), "Determinants Of Entry In An Emerging Economy: A Multilevel Approach", **Journal of Management Studies**, 38 (3): 443-472.
- Masgrave, R. (1959) **The Theory of Public Financa**, Mcgraw Hill, New York.

- Meyer, K.E, Estrin, S., Bhaumik, S.K & Peng, M.W. (2009), “Institutions, Resources, And Entry Strategies İn Emerging Economies”, **Strategic Management Journal**, 30: 61-80.
- Nason, R. S., & Wiklund, J. (2018). “An Assessment of Resource-Based Theorizing on Firm Growth and Suggestions For The Future”. **Journal of Management**, 44(1), 32-60.
- Özdemir, B. (2016). Örgütsel Yapı Ve Kaynak Temelli Görüş Kapsamında Örgütlerde Rekabet Stratejileri: Türkiye'nin İlk 1000 Sanayi Kuruluşu'nda bir Araştırma. [Http://Www.openaccess.ogu.edu.tr](http://www.openaccess.ogu.edu.tr) Adresinden Alındı (Erişim Tarihi: 23/07/2018).
- Özer, A., & Özer, N. (2014). “Kaynak Temelli Yaklaşım Ve Paydaş Yaklaşımı Açısından Entelektüel Sermayenin BIST'deki Çokuluslu İşletmelerin Finansal Performansına Etkisi”. **Journal of BRSA Banking & Financial Markets**, 8(2).
- Peng, M.W. (2004), “Identifying The Big Question In International Business Research”, **Journal of International Business Studies**, 35: 99–108
- Peng, M.W., Wang, D.YL & Jiang Y. (2008), “An Institution Based View of International Business Strategy: A Focus On Emerging Economies”, **Journal of International Business Studies**, 39: 920-936. Rhoades
- Perlmutter, H. V. (2017). The Tortuous Evolution of The Multinational Corporation. In **International Business** (Pp. 117-126). Routledge.
- Porter, M. (1985). **Competitive Advatage**. Free Press, New York.
- Richard D. Hays, Christopher M. Korth & Manucher Roudiani (1972). **International Business: An Introduction to The World of The Multinational Firm**. Prentice-Hall, Inc.,
- Robinson, Richard D (1972). “The Developing Countries, Development, and The Multinational Corporation”. **The Annals of The American Academy of Political and Social Science**, Vol. 403, No. 1.
- Schwab, Klaus. **The Fourth Industrial Revolution**. Crown Business, 2017.
- Salacuse, J. W. (2017). BIT By BIT: The Growth of Bilateral Investment Treaties and Their Impact on Foreign Investment in Developing Countries. In **Globalization and International Investment** (Pp. 25-45). Routledge.
- Salera, V. (1969). **Multinational Business**. Houghton Mifflin.
- Selek, A. (2017). *Endüstri Tarihine Kısa Bir Yolculuk. Endüstri 4.0 Platformu*. [Http://Www.Endustri40.Com/](http://www.Endustri40.Com/) Adresinden Alındı (Erişim Tarihi: 13/03/2018).
- Soysal, M., & Pamuk, N. S. (2018). “Yeni Sanayi Devrimi Endüstri 4.0 Üzerine Bir İnceleme”. **Verimlilik Dergisi**, (1), 41-66.
- Sönmez, R., & Kasımoğlu, M. (2014). *Sürdürülebilir Rekabet Avantajının Kaynağı: Endüstri Temelli Teori Ve Kaynak Temelli Teori Çerçevesinde*. [Http://Www.acikerisim.ticaret.edu.tr](http://www.acikerisim.ticaret.edu.tr) Adresinden Alındı (Erişim Tarihi: 13/03/2018).
- Surdu, I., Mellahi, K., & Glaister, K. (2018). “Emerging Market Multinationals’ International Equity-Based Entry Mode Strategies: Review of Theoretical Foundations And Future Directions”. **International Marketing Review**, 35(2), 342-359.

- ŞATIROĞLU, K. D. (1984). **Çokuluslu Şirketler**. Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları, Ankara.
- Tekin, A. (2006). “Vergi Teşvikleri Ve Ekonomik Etkileri”. **Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, (16).
- Tihanyi L, Griffith D.A. & Rusell C.J. (2005), “The Effect of Cultural Distance on Entry Mode Choice, International Diversification, and MNE Performance: A Meta-Analysis”, **Journal of International Business Studies**, 36: 270–283.
- Topal, M. H. (2016). “Vergi Adaleti Algısı: Gelir Vergisi Mükellefleri Üzerine Bir Araştırma”. **Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi (Muvu)/Journal of Accounting & Taxation Studies (Jats)**, 9(2).
- Tuncer, Selahattin (2007), “Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşmaları ve Türkiye,” **Vergi Dünyası**, sayı: 311.
- Ülgen, H. & Mirze, K. (2010), **İşletmelerde Stratejik Yönetim**, 5. Baskı, Beta Yayıncılık, İstanbul.
- Ünsar, S. (2007). “Uluslararası İşletmelerde Üretim Stratejileri”. **Journal of Yaşar University**, 2(7), 695-708.
- Yalkı, Billur (2007), Uluslararası Şirketlerin Vergilendirilmesi (pg. 183-201), İçinde, Prof. Dr. Aykut Herakman (ed.), **Uluslararası Mali İlişkiler**, Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir.
- Yılmaz, F. (2018) [Http://www.Endustri40.Com/Turkiyede-Endustri-4-0/](http://www.Endustri40.Com/Turkiyede-Endustri-4-0/) (son erişim tarihi: 03/08/2018)
- Yılmaz, S., Taştan, K., Ecek, N., & Çınar, E. (2017). “Otomotiv Sektörünün Dünyadaki ve Türkiye’deki Değişimi”. **Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi**, 7(3), 685-695.
- Zhang, L., Chen, Y., & He, Z. (2018). “The Effect Of Investment Tax Incentives: Evidence From China’s Value-Added Tax Reform”. **International Tax and Public Finance**, 25(4), 913-945.

8

GOVERNMENT? MARKET? DEREGULATION OF AIRLINE INDUSTRY IN TURKEY / DEVLET Mİ? PİYASA MI? TÜRKİYE'DE HAVAYOLU TAŞIMACILIĞI DEREGÜLASYONU

Erdoğan Teyyare¹

Abstract

Government and market share roles in the economic system to make an optimal composition out of limited resources and increase social welfare. Changes may occur in the roles of government and market in the provision of goods and services. Market is not always successful in producing certain goods and services. As a result, such goods and services are produced and provided by government. Public sector may completely leave some goods and services normally produced and provided by it to private sector through various practices such as regulation, privatization, and deregulation in the course of time or intervene in the functioning of market through certain regulations. This study focuses on airline industry in Turkey, which was run by public sector in the past, and makes an economic and social evaluation of the picture emerging as a result of the deregulation applied in 2003. As a result, the structural reform brought along by the deregulation set penetration into market free. In this way, a lot of firms have entered this sector and made a positive effect on many areas including competition, pricing, quality of service, the number of planes, the number of flights, use of airports, the number of destinations, and employment. This has made a great contribution to the economy of the country in terms of growth, employment, and social welfare.

Keywords: Regulation, Deregulation, Airline Industry

Giriş

Ekonomide devlet ve piyasa tartışmaları modern anlamda iktisadi doktrinlerin başlangıcına kadar gitmektedir. Klasik anlayış ile popüler hale gelen serbest piyasa sistemi, uzunca bir süre kabul gören bir yaklaşım olarak varlığını sürdürmüştür. Yine temelde klasik anlayışı benimseyen neoklasik yaklaşım, serbest piyasa sisteminin etkin işlemediği durumlarda bir başka ifade ile piyasa başarısızlığı olarak ifade edilen hallerde devletin ekonomiye müdahil olması gerekliliği konusuna vurgu yapmıştır. 1929 yılında yaşanan Büyük Buhran ile klasik yaklaşımların varsayım ve önermeleri eleştirilmeye başlanmış ve sonrasında müdahaleci devlet anlayışını benimseyen keynesyen yaklaşım ile devletin iktisadi alanlarda ağırlığı artmaya başlamıştır. Keynesyen yaklaşım sonrasında ortaya çıkan doktrinler içerisinde her ne kadar keynesyen yaklaşımdan hareket edenler olsa da yine klasik anlayıştan yola çıkarak keynesyen yaklaşımları eleştirenlerde olmuştur. Diğer bir ifade ile ekonomik sistemde devlete çok fazla rol verenlerde, az bir görev tahsis edende hatta devletin ekonomik sistemdeki faaliyetlerini bir başarısızlık olarak görüp devletin başarısızlığı argümanını ortaya koyanlarda olmuştur. Bu tartışmalar halen süre gelen konulardır. Ülkelerin uyguladıkları politik sistem ne olursa olsun, eleştirilen yanları da olsa devletlerin ekonomik sisteme müdahalesi kaçınılmaz bir durum

¹ (Bolu Abant İzzet Baysal University), erdoganteyyare@gmail.com

olmuştur. Zamanla devletin fonksiyonel özellikleri değişmesiyle bir başka ifade ile üretici devletten sosyal devlet anlayışına geçiş gibi yaklaşımlarla, devlet daima ekonomik sistemde yerini almıştır.

Teorik düzlemde devletin ekonomik gerekçesi piyasa başarısızlıkları çerçevesinde değerlendirilmektedir. Piyasa başarısızlıkları genel olarak, tam rekabet şartlarının sağlanamaması, içsel ve dışsal ölçek ekonomileri, doğal tekeller, kamusal mallar, asimetrik bilgi vb. gibi faktörler sonucu piyasanın dengesiz işlenmesi, piyasaların hiç oluşmaması gibi sonuçları ortaya çıkarmaktadır. Devlet müdahalesi rekabetçi piyasalarda ortaya çıkabilecek bazı problemleri önleyebilecektir (Oğuz, 2011; Aktan, 1995). Piyasa başarısızlığı söz konusu olduğunda devletin ekonomik sisteme müdahalesi regülasyon vb. çeşitli şekillerle olabilmektedir.

Çalışmada, Türkiye’de havayolu taşımacılığı sektörü dikkate alınarak önceleri devlet eliyle sunulan bu hizmetin daha sonraları rekabete açılması sonucu ortaya çıkan ekonomik tablonun karşılaştırmalı analizinin yapılması amaçlanmıştır. Bu amaçla çalışmada ilk olarak piyasa başarısızlıkları, regülasyon deregülasyon ve özelleştirme kavramları teorik olarak ele alınmaktadır. İkinci olarak Türkiye’de havayolu taşımacılığı sektörü tarihsel ve hukuksal boyutları ile değerlendirilmektedir. Son olarak istatistiki verilerle 2003 yılında başlayan deregülasyon hareketleri ile ortaya çıkan tablo öncesi ve sonrası ile analiz edilmektedir.

Piyasa Başarısızlığı

Piyasa başarısızlığı, piyasanın “pareto optimal durumu” ya da “birinci en iyi kaynak tahsisini” başaramamasıdır (Akdoğan, 2016, s. 163). Daha açık bir ifade ile ortaya çıkan ekonomik sorun veya durumu serbest piyasa sisteminin temel araçlarından olan fiyat mekanizması vb. yollarla içselleştirememesi sonucu ortaya çıkan tablo, ekonomik sistemde devlete rol verme ihtiyacını ortaya çıkarmıştır. Piyasa ekonomisinde etkinliğin sağlanabilmesi, tam rekabet piyasası şartları gibi bazı temel varsayımların gerçekleşmesine bağlıdır. Piyasalarda rekabetin sağlanması, kaynakların etkin dağılmasına, fiyat ve miktar bileşimlerinin optimal bir düzeyde gerçekleşmesine, maliyetlerin minimum düzeyde olmasına ve teknolojik gelişmenin teşvik edilmesi gibi bir çok yönüyle etkinlik ve verimlilik artışına katkı sağlayabilmektedir. Bu durum aynı zamanda sosyal refahında artmasına katkı sağlayabilmektedir. Ancak tam rekabet şartları gerçek hayatta ütopyik bir konu olmaktan öteye gidememektedir. Böyle mükemmel işleyen bir piyasa ve rekabet şartları olmadığından dolayı piyasaları rekabete yaklaştıracak şekilde düzenleme gerekliliği doğmaktadır.

Piyasa başarısızlıkları diğer bir ifade ile piyasa aksaklıkları genel olarak, tam rekabet varsayımlarının işlememesi, dışsallıklar, ölçek ekonomileri, doğal tekeller, kamusal mallar, asimetrik bilgi gibi unsurlara bağlı olarak ortaya çıkmaktadır (Dollery & Wallis, 2001, s. 5). Devletin piyasalara müdahalesinin en temel gerekçesi, piyasada oluşan aksaklıkların giderilerek rekabet ortamının sağlanması ya da rekabete yakın bir durum meydana getirerek, kaynakların dağılımında ve kullanımında etkinliğin sağlanması ile sosyal refahın artırılmasıdır. Piyasa başarısızlığı durumunda, devlet yapacağı müdahalelerle, sosyal faydayı artırmak için gerektiğinde bireysel faaliyetleri düzenleyebilecektir (Noll, 1989; Francis, 1993). Bu amaçla devlet piyasa yapısına göre çeşitli regülasyon araçları ve rekabet politikaları ile ekonomik sistemin ve sistemin parçası olan ekonomik birimlerin faaliyetlerini düzenlemektedir.

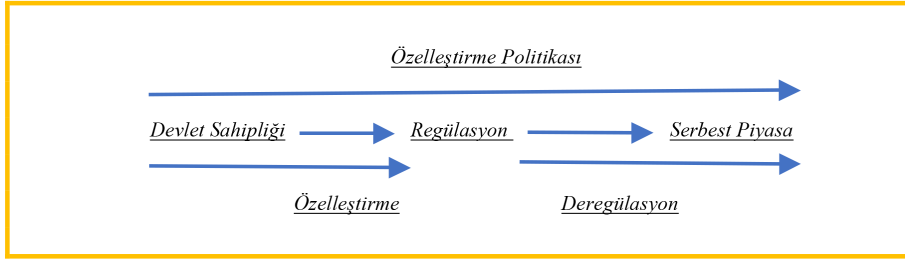
Piyasa aksaklıkları sonucu devletin ekonomik sisteme müdahale ve düzenleme yapması gerekliliğini öngören bir başka yaklaşım olan “kamu yararı” teorisi, regülasyon ve düzenlemelerin, ekonomik etkinliği arttırdığı (Wenders, 1986; Kara, 2009) ve piyasa ekonomisinin korunması, geliştirilmesi ve etkin kaynak dağılımının sağlanması için aksak rekabetin olumsuzluklarının ortadan kaldırılması için devletin yapacağı regülasyonları bir araç olarak görmektedir. Kamu yararı teorisine göre regülasyon, sadece aksak rekabeti değil aynı zamanda piyasada meydana gelen dengesizlikleri de dengeleyecek bir unsur olmaktadır (Hertog, 2000; Öztürk, 2012).

Regülasyon, Deregülasyon ve Özelleştirme

Kelime anlamı olarak düzenleme anlamında kullanılan regülasyon kavramı, devletin ekonomik ve sosyal amaçlarını gerçekleştirebilmek için yapmış olduğu her türlü düzenleyici uygulamaya verilen bir isimdir (Sarısoy, 2010, s. 281). Geniş anlamda, devletin dışında ortaya çıkan sosyal norm ve piyasada oluşan davranış kalıplarını değiştiren her şey regülasyon olarak tanımlanabilir. Regülasyon piyasaların bir üst otorite yoluyla, düzenlenmesi, denetlenmesi, yönetilmesi ve yönlendirilmesi faaliyetleridir (Oğuz, 2011, s. 17-19).

Regülasyon yapılan kamusal alanlarda rekabet ortamını oluşturmanın bir yolu özelleştirme. Özelleştirme genel olarak, piyasaya yasal giriş engellerinin kaldırılarak, piyasanın rekabete açılması veya liberalleşmesi aşaması olarak değerlendirilebilir (Çetin, 2007, s. 90). Özelleştirmedeki temel amaç devletin ekonomik sistemdeki faaliyetlerinin azaltılması ve rekabete dayalı piyasa ekonomisinin oluşturulmasıdır (ÖİB, 2018). Regülasyon devlet sahipliği ile tam serbest piyasa arasındaki bir durum olarak ifade edilebilir. Regüle edilmesi ekonomik ya da siyasi açıdan tercih edilen herhangi bir mal ve hizmet üretiminin devletin elinden çıkıp regüle edilen endüstrilere bırakılması genellikle özelleştirme yoluyla yapılmaktadır. Regüle edilen endüstrilerde regülasyonun düzeyinin azaltılmasına ise deregülasyon ile ifade edilmektedir. Bu süreç aşağıda şekil ile ifade edilmektedir (Oğuz, 2011, s. 21-22).

Şekil 1: Regülasyon Süreci



Deregülasyon kelimesi, piyasanın yeniden yapılandırılmasını, daha önce regülasyona tabi tutulan kısımlardaki fiyat ve piyasaya giriş gibi regülasyonların kaldırılmasını ifade eden düzenleyici reformları açıklamak için kullanılmaktadır (Joskow, 2005, s. 188). Deregülasyon, genellikle regülasyonların neden olduğu etkisizliklerin ortaya çıkmasından ve regülasyonun ortaya çıkardığı maliyetin, faydasını aşmasından sonra kabul gören düzenleyici politikalar olarak da tanımlanabilmektedir. (Noll, 1989; Çetin, 2007). Piyasaların liberalizasyonu ya da serbestleştirilmesi olarak da ifade edilen deregülasyon, daha önce devlet regülasyonuna tabi olan endüstrilerde regülasyon uygulamalarının azaltılması ve piyasaların daha fazla etkin rol aldığı faaliyetleri ifade etmektedir. Deregülasyon, rekabet ortamının tesis edilmesinde aynı özelleştirme de olduğu gibi önemli bir aşamadır. Bu açıdan deregülasyon, rekabeti tesis ettiği ölçüde başarı sağlayacak ve regülasyonla kıyaslandığında daha fazla etkinlik sağlayabilecektir. Deregülasyondan beklenen sonuçlar elde edilirse bir diğer ifade ile rekabet ortamı ne kadar iyi tesis edebilirse, fiyatlama, piyasa giriş, kullanılan teknoloji düzeyi, alternatif kullanım alanları, yatırım, kaynak tahsisi ve üretim açısından, etkinlik sağlanacaktır. Deregülasyon ve rekabetle birlikte, regülasyon durumunda oluşmayan teknolojik yenilikler gerçekleşir ve dikkate alınmayan tüketici tercihleri, dikkate alınır hale gelebilmektedir (Sidak & Spulber, 1998; Çetin, 2007).

Türkiye'de Havayolu Taşımacılığı ve Yasal Düzenlemeler

Türkiye'de ilk olarak 1912 yılında başlayan sivil havacılık çalışmalarının kurumsal temelleri, 1925 yılında kurulan ve daha sonraki yıllarda Türk Hava Kurumu adını alan Türk Tayyare Cemiyeti ile atılmıştır. Sivil Hava Taşımacılığı ise ilk

olarak 1933 yılında “Türk Hava Postaları” adı ile başlamıştır (Ulaştırma Bakanlığı, 2009, s. 17). Türkiye’de sivil havacılık faaliyetleri 1980’li yıllara kadar birkaç istisna dışında genel olarak devlet eliyle yürütülmüştür. Özellikle iç hat havayolu taşımacılığı sadece Türk Hava Yolları (THY)’nin faaliyetlerinden oluşmaktadır. Bu dönemde çok fazla büyümemiş bir piyasa olan havayolu taşımacılığı 14.10.1983 tarihinde kabul edilen 2920 sayılı Sivil Havacılık Kanunu’nun yürürlüğe girmesi ile bir serbestleşme sürecine girmiştir (Gerede & Orhan, 2015, s. 167-168). Serbestleşme süreci ile birlikte bir takım modernizasyon ve geliştirme çabaları olsa da tam anlamıyla rekabet ortamı tesis edilememiştir. Sözü edilen kanun ile pazara giriş, serbest bir şekilde düzenlenmiş olmasına rağmen, özel havayolu şirketlerinin iç hat havayolu taşımacılığındaki faaliyetleri düzenlemelerle, sınırlı düzeyde kalmıştır. THY haricinde iç hatlarda faaliyette bulunan tek işletme olan İstanbul Havayolları’nın 2000 yılında pazardan çekilmesi ile yine sadece THY piyasada tek kalmıştır. Bu dönemde özel havayolları sadece dış hat uçuşu yapan işletmelerden oluşmuştur (Hassu, 2004; Atalık, 2009). 2003 yılı Ekim ayında ise dünyadaki serbestleştirme trendine Türkiye’de katılmış ve havayolu endüstrisini büyük ölçüde rekabete açmıştır (DHMI, 2009, s. 15). Bu, Türk Hava Taşımacılığı Endüstrisinin yeniden deregülasyonu (re-deregulation) olarak tanımlanabilmektedir. Serbestleşmeyle birlikte, hükümet hava taşımacılığı politikalarını değiştirmiş ve özel havayolu şirketlerinin iç hatlarda çalışması için tüm kısıtlamalar kaldırılmış ve iç hatlar rekabete açılmıştır. Ayrıca iç hat uçuşlarında vergi indirimi gibi teşvikler sağlanmıştır. Bu deregülasyon dalgası ile özel havayolları, iç hatlarda taşımacılığa başlayarak, sektörün hızla büyümesine, fiyatların düşmesine yol açmış ve bu da hava taşımacılığına olan talebi artırarak piyasanın büyümesine yol açmıştır (Atalık, 2009, s. 62).

Serbestleşme ile piyasada meydana gelen yapısal reform piyasaya girişi serbest bırakmaktadır. Bu sayede birçok firma bu sektöre girerek rekabeti, fiyatları, uçak sayılarını, uçuş sayısını, koltuk kapasitesini, hizmet kalitesini, havaalanı kullanımlarını, rota sayısı ve istihdam gibi birçok alanda etki ortaya çıkararak ülke ekonomisine ve refahına katkı sağlayabilmektedir. Hava taşımacılığının serbestleştirilmesi sadece sektörün kendisi için değil, aynı zamanda ekonominin bütünü için de çok önemlidir. Avrupa Birliği’nde 2004’te yapılan bir çalışmaya göre, taşımacılık sektörü, yılda bir trilyon Euro’ya tekabül eden, gayri safi yurt içi hasıla ile ölçülen AB’nin servetinin % 10’unu üretmektedir ve AB10 içerisinde on milyondan fazla istihdam sağlamaktadır (TEPAV, 2007, s. 396).

Hava taşımacılığı çok hızlı teknolojik ve yapısal değişiklikler gösteren bir sektördür. Sağladığı hız ve konfor nedeniyle ulaştırma türleri içinde son yıllarda en yüksek gelişme hava ulaştırmasında ortaya çıkmıştır. Çalışmada hava yolu taşımacılığı sektöründe kökten değişim ortaya çıkarak 2003 yılında yapılan deregülasyon sonucu ortaya çıkan sonuçlar değerlendirilerek, devlet ve piyasa karşılaştırılarak, diğer bir ifade ile rekabet ortamı meydana getirilmesi ile sektörün durumu ve genel ekonomik değişkenler üzerindeki değişimler analiz edilecektir.

Havayolu Taşımacılığı Sektörü ve Ekonomik Boyutları

Ulaştırma sektörünün en önemli unsurlarından biri olan havayolu taşımacılığı, dünya genelinde ulaştırma alanında sahip olduğu payı her geçen gün artırmaya devam etmektedir. Uluslararası Sivil Havacılık Örgütü (International Civil Aviation Organization [ICAO]) tarafından yayınlanan verilere göre 2017 yılı itibarıyla 4,1 milyar tarifeli yolcu, 37 milyon tarifeli uçak kalkış sayısı gerçekleşmiştir. Bu rakamlar tüm zamanların rekoru olmakla birlikte bir önceki yıla göre ortalama %7 artış olarak ifade edilmektedir. Ayrıca yük ve kargo taşımacılığında da havayolu kullanımı artmaktadır. Buna göre 2017 yılında dünya kargo trafiği, yük-ton-km (FTK: freight tonne-kilometres) bazında 2016 yılına göre %9,5 artış göstermiştir (ICAO, 2018).

Dünya ticaretinin ağırlıkça, üçte birinden fazlası hava yoluyla taşınmaktadır. Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği (International Air Transport Association (IATA)) verilerine göre; 2017 yılında hava yoluyla taşınan malların değeri, dünya GSYİH’sinin yaklaşık % 7.5’ini temsil eden 5,9 trilyon dolar olarak tahmin edilmektedir. (IATA, 2018, s. 12).

Türkiye’de 2003 yılında gerçekleştirilen deregülasyon ile sivil havacılık alanında çok büyük bir performans göstermiştir. Uluslararası havacılık kuruluşlarının yayımladığı birçok raporda, Türkiye’nin son yıllardaki gelişimi ile dünya havacılık sektöründe üst sıralarda yer aldığı görülmektedir. Ayrıca söz konusu raporlarda Türkiye’nin bu alandaki büyümesini ilerleyen yıllarda da sürdüreceği ifade edilmektedir. ICAO 2017 yılsonu raporuna göre Türkiye, Dünya’da; yolcu taşımacılığı sıralamasında 12. Yük taşımacılığı sıralamasında 11. sırada yer almaktadır. Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği (IATA) tarafından hazırlanan 20 Yıllık Tahmin Raporuna Göre; Türkiye yolcu sayısı bakımından, 2036 yılına kadar Dünya’da 9. sıraya yükseleceği ve yolcu sayısını 119 milyon artırarak en hızlı büyüyen 5. pazar olacağı tahmin edilmektedir (SHGM, 2017, s. 25).

Havayolu taşımacılığı endüstrisi, ülke ekonomilerinin birçok unsuru ile yakından bağlantılıdır. Havayolu taşımacılığı ile ekonomi arasındaki bağlantı ve ilişkiler aşağıdaki şekilde gösterilmiştir (Burghouwt, Boonekamp, Zuidberg & Spijke, 2016, s. 5).

Şekil 2: Havayolu Taşımacılığı ve Ekonomik Bağlantısı



Hava ulaşımını kullanan yolcu sayısının ve yük taşımacılığının artmasına bağlı olarak da genişleyen hava ulaşım sektöründe istihdam, ticaret vb. birçok ekonomik alanda ortaya çıkan faktörler ile ülke ekonomilerine doğrudan katkı sağlanmış olmaktadır. Ayrıca hava ulaşımı alanına yapılan yatırımlar ile dünyadaki sınırların daha da kalkmasına ve hava ulaşımının maliyetlerinin düşmesine yol açmaktadır. Bu da mal ve hizmet ticaretini arttıran ve doğrudan yabancı yatırımları ve diğer önemli ekonomik akışları arttıran bir unsur olmaktadır.

Havalimanlarında gerçekleşen hizmet alımları ve yan sektörlerle etkileşim doğrultusunda sağlanan katma değer ve sektörde istihdam edilenlerin yapacakları harcamalar da dikkate alındığında hava yolu ile ekonomiye sunacağı katkı çok daha önem arz etmektedir. Ayrıca, havayolu taşımacılığının yaygınlaşması ile farklı kültürlerin birbirlerine yakınlaşmasına ve bu da kültür, turizm ve sağlık gibi alanlarda ülkeler arasında sosyal ve ekonomik ilişkilerin gelişmesine katkılar sağlayarak toplumları birbirine yakınlaştırmaktadır. Havayolu taşımacılığı ile tasarruf edilen zaman, iş hayatına ve ya sosyal hayata ayrılarak verimliliğin artmasına ve insanların daha yüksek bir refah düzeyi ile yaşamasına katkı sağlamaktadır (DHMİ, 2018, s. 2-3).

Türkiye’de Havayolu Taşımacılığı Dereğülasyonu ve Etkileri

Türkiye’de özellikle 2003 yılında başlatılan serbestleşme politikası ile sivil hava taşımacılık faaliyetleri oldukça hızlı bir gelişim içerisinde girmiştir. Sektör bir bütün olarak yolcu sayısı, uçak sayısı, havalimanı sayısı, rota sayısı vb. gibi birçok alanda çok büyük değişim yaşamıştır. Bu değişim ekonomik faktörler üzerinde de etki göstererek bir bütün olarak ülke ekonomisine katkı sağlamaktadır.



İlk olarak en önemli değişimin yaşandığı yolcu sayısı ve yük taşımacılığında meydana gelen değişimler ele alınacaktır. 2003 yılında yapılan dereğülasyon sonrası yolcu sayısı ve yük taşımacılığındaki değişim Tablo 1’de verilmiştir.

Tablo 1: Yolcu Sayısı ve Yük (2003-2017)

Yıl	Yolcu			Yük ⁽¹⁾ (Ton)		
	Toplam	İç hat	Dış hat	Toplam	İç hat	Dış hat
2003	34 424 340	9 128 124	25 296 216	931 191	188 936	742 255
2004	45 034 589	14 438 292	30 596 297	1 123 108	262 647	860 461
2005	55 545 473	20 502 516	35 042 957	1 249 555	315 858	933 697
2006	61 684 203	28 799 878	32 884 325	1 346 989	373 055	973 934
2007	70 352 867	31 970 874	38 381 993	1 546 025	414 192	1 131 833
2008	79 438 289	35 832 776	43 605 513	1 644 014	424 555	1 219 459
2009	85 508 508	41 226 959	44 281 549	1 726 345	484 833	1 241 512
2010	102 800 392	50 575 426	52 224 966	2 021 076	554 710	1 466 366
2011	117 620 469	58 258 324	59 362 145	2 249 474	617 835	1 631 639
2012	130 351 620	64 721 316	65 630 304	2 249 133	633 074	1 616 059
2013	149 430 421	76 148 526	73 281 895	2 595 316	744 027	1 851 289
2014	165 720 234	85 416 166	80 304 068	2 893 000	810 858	2 082 142
2015	181 074 531	97 041 210	84 033 321	3 072 831	871 327	2 201 504
2016	173 743 537	102 499 358	71 244 179	3 076 914	857 335	2 219 579
2017	193 045 343	109 511 390	83 533 953	3 481 211	884 811	2 596 400

(1) Yük verileri kargo, posta ve bagajı kapsamaktadır.

Tablo 1 incelendiğinde dereğülasyon sonrası ortaya çıkan büyük değişim göze çarpmaktadır. 2003 yılında 34 milyon olan toplam yolcu sayısı sadece 1 yıl içinde 11 milyon artarak 45 milyon seviyesine çıktığı, diğer bir ifade ile dereğülasyonla birlikte sadece 1 yılda %30 düzeyinde bir artış meydana geldiği görülmektedir. 2003 yılından 2017 yılına kadar olan sürede ise artış süreklilik arz ederek yolcu sayısında 193 milyon, yük taşımacılığında ise yaklaşık 3,5 milyon (ton) seviyesine çıkmıştır. Dereğülasyonla birlikte hem bireysel hem de ticari anlamda havayolu taşımacılığı talebi artmıştır.

Deregülasyon sonrası havayolu taşımacılığı alanında değişim, sadece yolcu ve yük taşımacılığı alanında değil sektörün bir bütün olarak, hava limanı, uçak sayısı, koltuk ve kargo kapasitesi, uçak trafiği ve terminal kapasitesi gibi birçok göstergesinde önemli düzeyde değişim gerçekleşerek havayolu taşımacılığı piyasası büyümüştür. Tablo 2’de bu değişimlere ilişkin rakamlar verilmektedir.

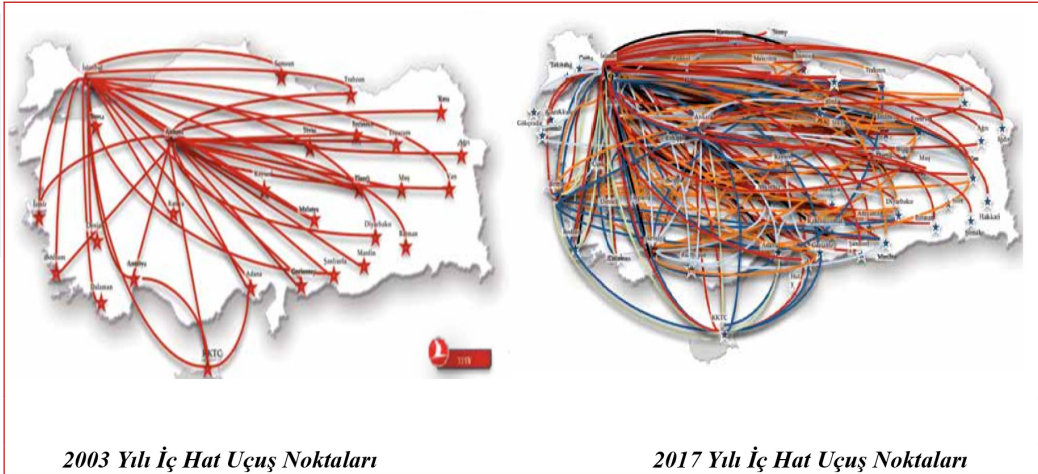
Tablo 2: Havayolu Taşımacılığı Genel Değişimler (2003-2017)

	2003	2017	% Değişim
Hava Limanı Sayısı	26	55	111.5
Uçak Sayısı	162	517	219.1
Koltuk Kapasitesi	27.599	97.500	253.3
Kargo Kapasitesi	302.737	1.866.450	516.5
Uçak Trafiği	529.205	1.914.017	261.7
Yolcu Terminal Kapasitesi (milyon yolcu/yıl)	55	258	369.1

Tablo 2’de sektörün bir bütün olarak her alanında büyük değişimler ortaya çıkardığı görülmektedir. Hava limanı sayısı 2 kattan fazla arttığı ve buna halen yapım aşamasında olan hava limanları da katıldığında daha da artacağı söylenebilmektedir. Uçak sayısı, koltuk, kargo ve terminal kapasiteleri ve uçak trafiği de oldukça yüksek oranlarda artış göstermiştir. En büyük artış ise kargo kapasitesi ve terminal kapasitesinde meydana gelmiştir.

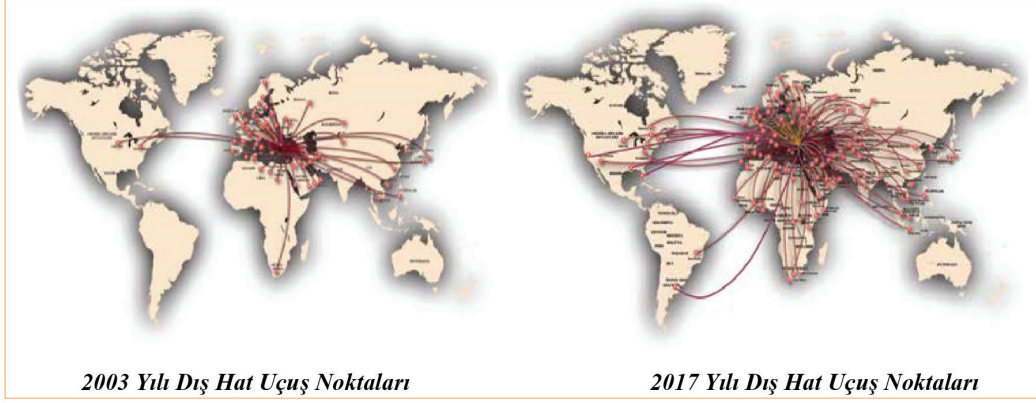
Deregülasyonla birlikte rota sayısı da önemli düzeyde değişim göstermiştir. İç hatlarda 2003 yılında 2 merkezden 26 noktaya uçuş gerçekleştirilirken 2017 yılı sonu itibarıyla 7 merkezden 55 noktaya ulaşılmıştır (SHGM, 2017, s. 52). Bu durum aşağıda görsel olarak gösterilmiştir.

Şekil 3: 2003 ve 2017 Yıllarındaki İç Hat Uçuş Noktaları



Benzer değişim dış hatlarda da meydana gelmiştir. Dış hatlarda ise 2003 yılında 60 noktaya uçuş gerçekleştirilirken, 2017 yılı sonu itibarıyla 119 ülkede 296 noktaya uçuş gerçekleştirilmektedir (SHGM, 2017, s. 53). Bu durum aşağıda görsel olarak gösterilmiştir.

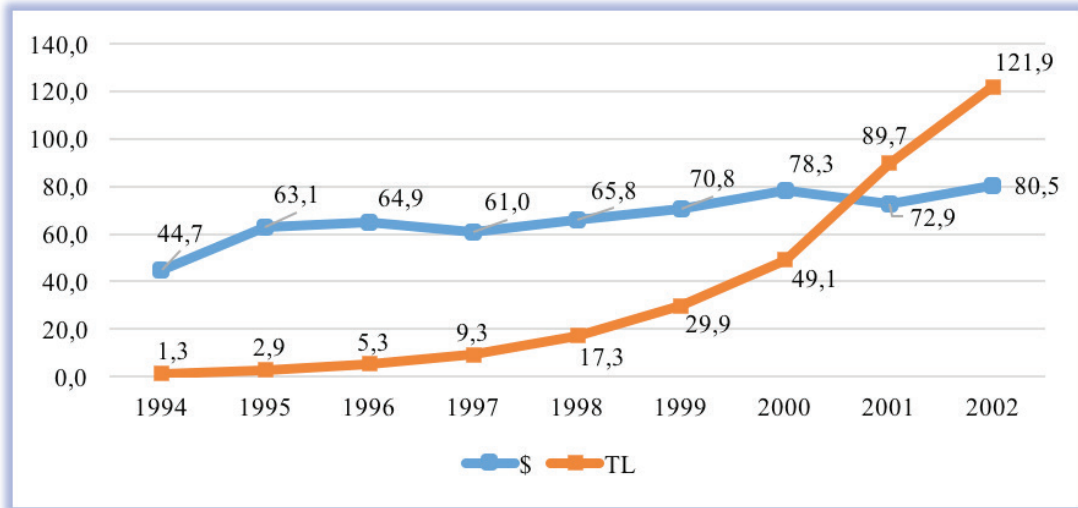
Şekil 4: 2003 ve 2017 Yıllarındaki Dış Hat Uçuş Noktaları



Fiyatlar, İstihdam ve Havayolu Sektörü Ekonomik Büyüklükleri

Deregülasyonun beklenen etkilerinden birisi de uçak bilet fiyatlarının azalmasıdır. Artan havayolu işletmesi, hava limanı, uçak sayısı, koltuk ve kargo kapasitesi, uçak trafiği ve terminal kapasitesi gibi göstergelerde meydana gelen değişimlerin fiyatlar üzerinde etkili olması beklenmektedir. 2003 yılında başlayan deregülasyon hareketleri ile fiyatlarda ortaya çıkan değişim öncesi ve sonrası ile grafiklerde gösterilmektedir. Öncelikle 2003 öncesi döneme ait fiyat düzeyleri Grafik 1’de gösterilmektedir. Sonra Grafik 2’de 2003 ve sonrası dönem fiyat hareketleri verilmektedir. Grafiklerde fiyatlar hem Türk Lirası hem de Dolar cinsinden verilmiştir².

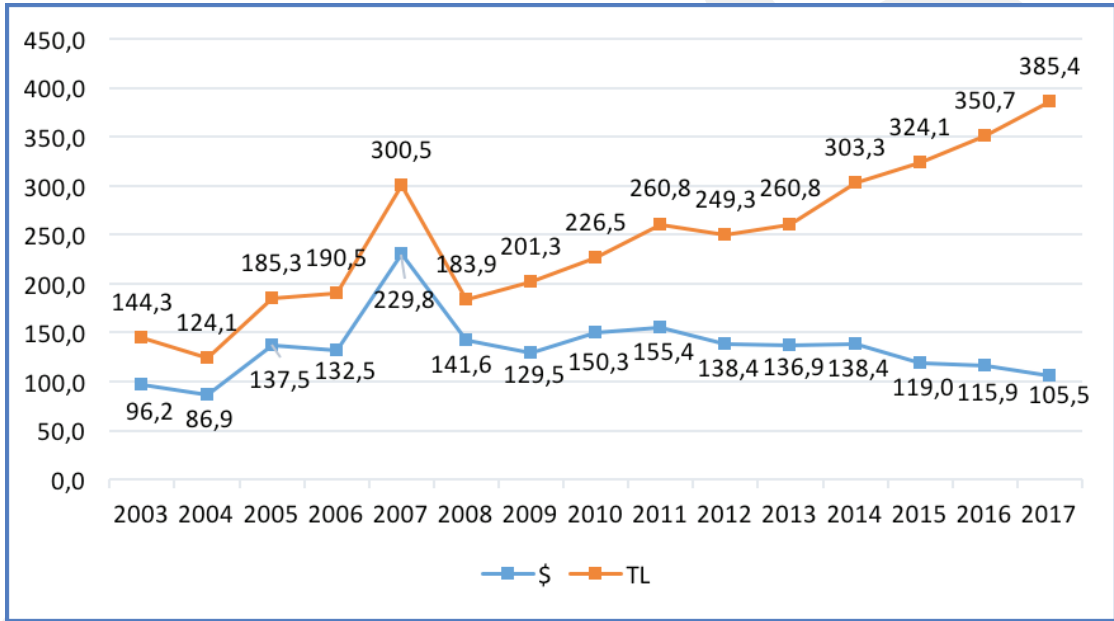
Grafik 1: Uçak Bilet Fiyatları (1994-2002)



2 Grafikte yer alan fiyatlar, Türkiye İstatistik Kurumu, Tüketici Fiyat Endeksi Madde Sepetinde yer alan uçak bilet fiyatları göstergesinden yararlanarak hazırlanmıştır. Döviz cinsinden hesaplama yıllık ortalama fiyatlar ve yıllık ortalama döviz kuru dikkate alınarak hesaplanmıştır.

1994-2002 yılları arasında TL cinsinden fiyatların çok hızlı bir artış gösterdiği Grafik 1'de görülmektedir. İncelenen dönemde başlangıç yılı olan 1994 ile bitiş yılı olan 2002 arasında fiyatların yaklaşık 100 kat arttığı görülmektedir. İncelenen dönemin kronik enflasyonun yaşandığı bir dönem olduğu dikkate alındığında bu durum olağan görülebilmektedir. Döviz cinsinden değerlendirildiğinde ise 9 yıllık periyotta yaklaşık 2 katlık bir artış söz konusudur. Deregülasyon öncesi neredeyse sadece devlet eliyle yürütülen havayolu taşımacılığı hizmetinin lüks mal ve hizmet grubunda ve genel olarak üst gelir gruplarına yönelik bir hizmet olduğu yorumu yapılabilir.

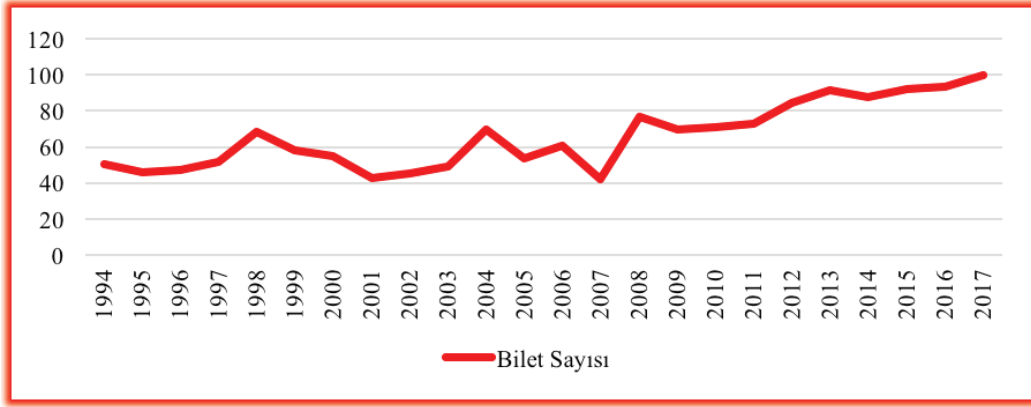
Grafik 2: Uçak Bilet Fiyatları (2003-2017)



Grafik 2 incelendiğinde ise 15 yıllık periyotta dalgalanmalar meydana gelse de fiyatların TL cinsinden yaklaşık 2.5 kat döviz cinsinden ise çok küçük sayılabilecek düzeylerde bir değişim gösterdiği ortaya çıkmaktadır. Grafik 2'de 2007 yılında yüksek bir artış görülmektedir. 2007 yılı itibarıyla dünya petrol fiyatlarının bu dönemde 130-140 \$ seviyelerine yükseldiği ve Türkiye'ye yoğun yabancı sermaye girişi ile birlikte döviz kurlarının önceki ve sonraki yıllara göre oldukça düşük seviyelerde seyrettiği bir dönemdir.

Yukarıdaki değerlendirmelere ek olarak incelenen yıllardaki kişi başına düşen GSYİH (\$) ile ortalama döviz cinsinden bilet fiyatları karşılaştırılarak, bir bireyin gelirin ortalama olarak kaç uçak bileti alabileceği Grafik 3'te gösterilmiştir.

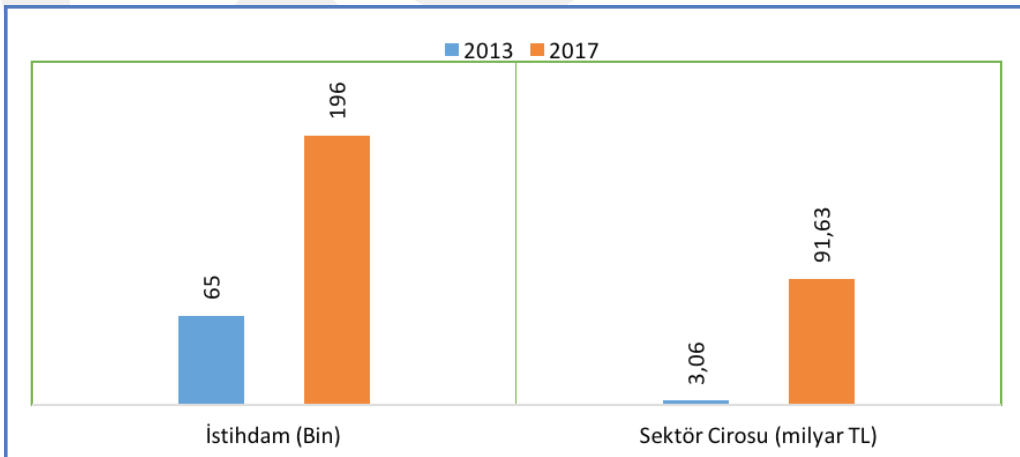
Grafik 3: Kişi Başına Düşen Gelir Kapsamında Ortalama Uçak Bilet Sayısı (1994-2017)



Gelir dağılımı ve refah düzeyi açısından deregülasyonun topluma yansımaları olarak da ifade edebileceğimiz Grafik 2'ye göre deregülasyon öncesi kişi başına düşen GSYİH ile alınabilecek uçak bileti sayısı ortalama 50 adet seviyelerinde iken, deregülasyon sonrası bu rakam genel olarak artarak 2017 yılında yaklaşık 2 kat artmış ve 100 seviyesine ulaşmıştır. Burada ülke ekonomisinin nüfus ve büyüme artışları dikkate alınmamış ve sadece cari döviz kuru ile kişi başına düşen GSYİH değerleri ile döviz cinsinden bilet fiyatları dikkate alınarak ortalama bir tahmin yapılmıştır.

Deregülasyonun ekonomik etkileri sadece fiyatlar üzerinde değil istihdam ve ülke milli geliri açısından katma değer oluşturarak, makro ekonomik düzeyde ülke ekonomisine katkı sağlamaktadır. İstihdam açısından değerlendirildiğinde gerek rekabetle büyüyen havayolu sektörü doğrudan katkı sağlayarak, gerekse paydaşları ile dolaylı olarak istihdam meydana getirebilmektedir. Ayrıca havayolu taşımacılığı sektöründeki büyüme, ülke ekonomisine de gelir olarak yansımakta ve ülke ekonomisinin GSYİH düzeyini artırmaktadır. Türkiye'de 2003-2017 yılları arasındaki dönemde havayolu taşımacılığının istihdama katkısı ve sektörün meydana getirdiği ciro Grafik 4' te verilmektedir (UDHB, 2018, s. 51-52).

Grafik 4: İstihdam ve Havayolu Sektörü Ciroları



Grafik 4 incelendiğinde 2003 yılında sektörün doğrudan istihdama katkısı 65 bin kişi iken, 2017 yılında bu rakamın 196 bin seviyesine yükseldiği ortaya çıkmaktadır (UDHB, 2018:52). Havayolları, havalimanı işletmecileri, havalimanı işletmeleri (restoranlar ve perakende), uçak imalatçıları ve hava seyrüsefer servis sağlayıcıları ve paydaşları dikkate alındığında sektörün istihdama katkısı daha da artmaktadır. 2014 yılında Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği (IATA) tarafından yapılan “Hava Taşımacılığının Türkiye Açısından Önemi” başlıklı bir araştırma çerçevesinde havayolu taşımacılığı sektörü, yerel tedarikçilerden mal ve hizmet alarak, 2014 yılı verileri ile yaklaşık 120 bin kişilik istihdama da dolaylı olarak katkı sağlamaktadır. Ayrıca sektörün çalışanlarına yaptığı ödeme sonrası ortaya çıkan tüketim harcamaları ile 23 bin kişilik istihdama dolaylı olarak katkı sağladığı tahmin edilmektedir. Ülkeye havayolu taşımacılığını kullanarak gelen turistlerin, harcamalarla yerel ekonomiye yaptıkları katkı ile 820 bin kişilik bir istihdama destek olduğu ifade edilmektedir (IATA, 2017).

Yine Grafik 4’te görüldüğü üzere sektör cirosunun 2003 yılında 3 milyar TL iken 2017 yılına gelindiğinde yaklaşık 30 kat artarak 91 milyar seviyesine yükselmiştir (UDHB, 2018, s. 51). Yine yukarıda sözü edilen IATA tarafından yapılan çalışma çerçevesinde hava taşımacılığı sektörünün, 2014 yılında Türkiye’nin GSYİH’sına 9,7 milyar dolarlık bir katma değer meydana getirerek, katkı sağladığı tahmin edilmektedir. Ayrıca havayolu taşımacılığı turizm sektörüne de katkı sağlayarak, yabancı turistlerin ülke içindeki yaptığı harcamalar ile Türkiye’nin GSYİH’sına 39 milyar dolarlık ilave katma değer sağladığı öngörülmektedir. Bu rakamlar, incelenen dönemde hava taşımacılığı sektörü ve turizm aracılığıyla havayolu taşımacılığını kullanarak ülkeye gelen yabancı turistlerin yapmış olduğu harcamalar, ülkenin GSYİH’sının yaklaşık yüzde 6’sını desteklediği ifade edilmektedir. Hava taşımacılığı sektörü sadece turizm değil aynı zamanda uluslararası ticarete ve doğrudan yabancı yatırımların da ülkeye gelmesine katkı sağlamaktadır. IATA verilerine göre havayolu taşımacılığı ile artan doğrudan yabancı yatırımların, kümülatif olarak yaklaşık 180 milyar dolar seviyesinde olduğu tahmin edilmektedir (IATA, 2017). Havayolu taşımacılığı uluslararası ticarete de önemli rol oynamaktadır. 2017 yılı itibariyle Türkiye’nin ihracatının yaklaşık %11’i (17 milyar \$), ithalatının da %15’i (34,3 milyar \$) havayolu ile gerçekleştirilmektedir (UDHB, 2018, s. 10).

Sonuç

Çalışmada, Türkiye’de önceleri devlet eliyle sunulan havayolu taşımacılığı hizmetinin, 2003 yılında deregülasyon ile rekabete açılması sonucu ortaya çıkan sonuçlar, gerek havayolu taşımacılığı sektörü gerekse ülke ekonomisi açısından değerlendirilmektedir. Havayolu taşımacılığının rekabete açılması ile sektörün, havalimanı sayısı, uçak sayısı, uçuş merkezi ve rota sayısı, yolcu kapasitesi, terminal kapasitesi ve uçuş trafiği gibi birçok unsurunda büyük oranda artış olduğu ortaya çıkmaktadır.

Sektördeki büyüme ve alternatiflerin ortaya çıkması ile sunulan hizmetin kalitesinin arttığı ve fiyatların azaldığı ifade edilebilmektedir. Azalan fiyatlar ile daha fazla tercih edilen havayolu taşımacılığı, bireylere zaman tasarrufu, hız ve konfor sağlayarak, verimliliklerinin artması ve sosyal alanda kendilerine daha fazla imkân bulmalarına olanak sağlayarak refah düzeylerinin iyileşmesine destek olduğu ortaya çıkmaktadır. Bunlara ek olarak deregülasyon ve artan rekabetle büyüyen havayolu taşımacılığı sektörü, ülke ekonomisine de doğrudan ve dolaylı pozitif katkı yapmaktadır. Özellikle doğrudan ve dolaylı olarak istihdama büyük katkı sunmaktadır. Ayrıca turizm ve yatırım alanlarına yine doğrudan ve dolaylı katkılarıyla, katma değer meydana getirerek, milli gelir düzeyinin artmasına destek olmaktadır. Ülke ekonomisinin uluslararası piyasalarda rekabet edebilecek pozisyona gelmesinde, uluslararası ticaretin içindeki artan payı dikkate alındığında havayolu taşımacılığının önemi bir kez daha ortaya çıkmaktadır.

Rota sayısı ve uçulan merkezlerin artması ile birçok bölge ve ülke ile ulaşım imkânlarının daha kolay bir şekilde sağlanması ile de, doğrudan yabancı yatırımlar aracılığıyla ülke ekonomisine pozitif katkılar sunmaktadır.

Türkiye'de havayolu taşımacılığına yapılan yatırımlarla (yeni hava limanları vb.) sektör hızla büyümekte olduğu ve sektörün gerek uluslararası alanda ortaya çıkan pastadan daha çok pay alacağı, gerekse ulusal düzeyde yapacağı katkılarla ekonominin önemli bir dinamosu olacağı tahmin edilmektedir. Sonuç olarak Türkiye'de havayolu taşımacılığı alanına yapılan yatırımların devam etmesi ve rekabet ortamının daha da artırılması, ülke ekonomisine bir bütün olarak katkı sağlayabilecektir.

Kaynakça

- Akdoğan, D. (2016). Türkiye'de yenilenebilir enerjiye yönelik teşviklerdeki son gelişmeler. Political M. Aydın & S. S. Tan (Ed.). London: IJOPEC Publication International Journal of Politics & Economics.
- Aktan, C.C. (1995). Klasik liberalizm, neo-liberalizm ve libertarianizm. *Amme İdaresi Dergisi*, 28 (1), 3-32.
- Atalık, Ö. (2009). Wisdom of domestic customers: an empirical analysis of the Turkish private airline sector. *International Journal of Business and Management*, 4 (7), 61-67.
- Burghouwt, G., Boonekamp, T., Zuidberg, J. & Spijke, V. (2016). Economic benefits of reducing aviation taxes in Latin America and the Caribbean. Amsterdam: SEO Amsterdam Economics Publication.
- Çetin, T. (2007). Türkiye'de düzenleyici sürecin politik iktisadı. Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Doktora Tezi, Bursa.
- DHMİ (2009). Faaliyet raporu. Devlet Hava Meydanları İşletmesi. Ankara.
- DHMİ (2018). 2017 Havayolu sektör raporu. Devlet Hava Meydanları İşletmesi. www.dhmi.gov.tr/, [Erişim 12 Eylül 2018].
- Dollery, B. & Wallis, J. (2001). The theory of market failure and policy making in contemporary local government. University of New England School of Economics Working Paper Series in Economics, No. 2001-6, https://www.une.edu.au/__data/assets/pdf_file/0010/67816/econwp01-6.pdf [Erişim 15 Eylül 2018].
- Francis, J. G. (1993). The politics of regulation. Oxford: Blackwell.
- Gerede, E. & Orhan, G. (2015). Türk havayolu taşımacılığındaki ekonomik düzenlemelerin gelişim süreci. Havayolu Taşımacılığı ve Ekonomik Düzenlemeler Teori ve Türkiye Uygulaması, E. Gerede (Ed.). Ankara: Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü Yayınları.
- Hassu, M. (2004). Rekabet hukuku ve hava taşımacılığı sektörü. Rekabet Kurumu Uzmanlık Tezi, Ankara: Rekabet Kurumu Yayınları.
- Hertog, J. D. (2000). General theories of regulation, encyclopedia of law and economics. http://İgitur-Archive.Library.Uu.Nl/Law/2007-0221201358/Hertog_99_GeneraltheoriesofRegulation.Pdf [Erişim 10 Eylül 2018].
- IATA (2017). The importance of air transport to Turkey, <https://www.iata.org/publications/economics/Reports/voa-country-reports/2016/eu-turkey-2017.pdf> [Erişim 12 Eylül 2018].

- IATA (2018). Annual review 2018, <https://www.iata.org/publications/Documents/iata-annual-review-2018.pdf> [Erişim 12 Eylül 2018].
- ICAO (2018). Annual reports of the council. https://www.icao.int/annual-report-2017/Documents/Annual.Report.2017_Air%20Transport%20Statistics.pdf [Erişim 12 Eylül 2018].
- Joskow, P. L. (2005). Regulation and deregulation after 25 years: lessons learned for research in industrial organization. *Review of Industrial Organization*, 26 (2), 169-193.
- Kara, O. (2009). Ekonomik regülasyon modelleri ve özelleştirme üzerine dışsallık-içsellik analizleri: Türkiye örneği (1980-2006). Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Doktora Tezi, İzmir.
- Noll, R. (1989). The politics of regulation. içinde (Der.) R. Schmalensee ve R. D. Willig, *Handbook of Industrial Organization*, 2 (22), 1253-1287.
- Oğuz, F. (2011). Devlet ve piyasa regülasyon ekonomisine giriş (1. Baskı). Ankara: Seçkin Yayınevi.
- ÖİB (2018). Özelleştirme Programının Amaçları, http://www.oib.gov.tr/T%C3%BCrk%C3%A7e/Kurumsal/Detay/%C3%96zelle%C5%9Firme_Program%C4%B1n%C4%B1n_Ama%C3%A7lar%C4%B1/1488876097.html? [Erişim 15 Eylül 2018].
- Öztürk, Ö. (2012). Regülasyon teorileri ve finansal kriz perspektifinden değerlendirilmesi: 2008 krizi üzerine kantitatif bir değerlendirme. Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Doktora Tezi, Adana.
- Sarısoy, S. (2010). Düzenleyici devlet ve regülasyon uygulamalarının etkinliği üzerine tartışmalar, *Maliye Dergisi*, 159, 278-298.
- SHGM (2017). Faaliyet raporu 2017, <http://web.shgm.gov.tr/documents/sivilhavacilik/files/pdf/kurumsal/faaliyet/2017.pdf> [Erişim 15 Eylül 2018].
- Sidak, J. G. & Spulber, D. F. (1998). Deregulation and managed competition in network industries. *Yale Journal on Regulation*, 15 (1), 117-147.
- TEPAV (2007). Türkiye’de rekabetçilik ve düzenleme, http://www.tepav.org.tr/upload/files/1271231405r7942.Turkiye_de_Rekabetcilik_ve_Duzenleme.pdf [Erişim 10 Eylül 2018].
- UDHB (2018). İstatistiklerle ulaştırma denizcilik ve haberleşme 2003-2017, <http://www.udhb.gov.tr/images/istatistik/2003-2017.pdf> [Erişim 12 Eylül 2018].
- Ulaştırma Bakanlığı (2009). 2002’den 2008’e sivil havacılık, http://web.shgm.gov.tr/documents/sivilhavacilik/files/pdf/kurumsal/yayinlar/2002to2008_tr.pdf [Erişim 10 Eylül 2018].
- Wenders, J. T. (1986). Economic efficiency and income distribution in the electric utility industry. *Southern Economic Journal*, 52 (4), 1056-1067.

9

IS ECONOMIC GLOBALIZATION THE IDEAL REMEDY FOR ENDING POVERTY AND ENHANCING DEVELOPMENT?

Joseph Phiri¹, Kamal Tasiu Abdullahi²

Abstract

In the quest to enhance development and end global poverty, world leaders have implemented various economic systems and models. The 20th Century and beyond experienced a great renaissance of Economic globalization, which deals with the increase in interdependence across nations. Amongst the benefits derived from economic globalization includes an increase in global trade as well as investments by Multi National Corporations (MNCs). Opposers of economic globalization have raised concerns such as the widening income gap in some parts of the globe, moral hazards, the spread of disease and limited development in some parts of the world. The end of the 20 century and beyond experienced neo – liberal economic policies and an escalation in global GDP which supposedly indicate well being on paper. Recently, the 21st century has experienced swifts away from the idea of economic globalization. In 2016, The European Union experienced BREXIT with Britain opting out of the Union. In the same year, the election of US President Donald Trump shifted economic dynamics towards protectionism and nationalism and much later a Global Trade war between US and China as well as other world powers. One might also ask where the idea of economic globalization lives in developing countries. With that in mind the million dollar question is: Is economic globalization the ideal remedy for ending poverty and enhancing development? An inductive discussion approach with a review of literature and statistics helped in addressing this cardinal question.

Key Words: Economic Globalization, Poverty, Development

Introduction

For centuries, nations and economies have undergone several transitional periods. The very old system was facilitated by the Barter system of trade, which is the direct exchange of goods and services – either according to established rates of exchange or by bargaining (britannica, 2018). Different types of economic schools of thought such as the neo – liberal perspectives have existed over centuries world over, particularly between the 20th and most recently the 21st century. The recent century has seen the emergency of liberalism, mercantalism, and structuralism among others (Balaam and Dillman, 2014, p. 9). All the types of economic models have an impact on the policies applied and resultantly to what extent globalization contributes towards the quest to end poverty. These systems have been supported by the growth of new and advanced technologies. This has to a great extent contributed to the world being a global village.

1 (Marmara University), jozefphiri@gmail.com

2 (Marmara University), kmlts256@gmail.com

In the early 1980's and beyond, world leaders promoted *laissez faire* economies which offered more autonomy to the capitalist markets and promoted the renewed perspectives of classical neo – liberal economic thinking. Former Prime Minister Margaret Thatcher of Great Britain and U.S President Ronald Reagan³ were the Chief Practitioners of policies that owed much more to Smith, Hayek and Friedman than to Mill and Keynes. Thatcher's motto was TINA – “There Is No Alternative to Economic Liberal Policies” (Balaam and Dillman, 2014, p. 40). These new policies spread across other parts of the world as it became a global phenomenon. The spirit of autonomy among individuals as well as enterprises led to an increase in innovation and the need to engage the outside world. In their study, *International Trade, Globalization and Economic Interdependence between European Countries*, Sorugio M and Sorugio C (2015) noted several benefits of globalization such as, market expansion, reduced dependence on known markets as well as diversity for companies and consumers resulting from improved competition and innovation. They further noted that globalization which enhanced international trade benefited other sectors such as the transport and Information and Communication Technology (ICT). This was a just and motivation which led to the institutionalization of the World Trade Organization (WTO).⁴ This allowed for more interdependency across nations. In addition nations specialized in areas where they have comparative advantage⁵. The last century has witnessed the birth and rise of economic globalization. It is this theme that we hope to explore further in this chapter. We will further conclude whether or not economic globalization is good for both the rich and poor by answering the question, Is economic globalization the ideal remedy for ending poverty and enhancing development?

Understanding the meaning of economic globalization is cardinal for our study. According to the International Monetary Fund. “Globalization refers to the increasing integration of economies around the world, particularly through movements of goods, services across borders” (IMF, 2018) “Economic globalization is the increasing interdependence of world economies as a result of growing scale of cross – border trade of commodities and services, flow of international capital and wide and rapid spread of technologies” (Shangquan, 2000)

According to *Definitions dictionary* (2018), “Economic globalization is the increasing interdependence of national economies across the world through a rapid increase in cross border movement of goods, services, technology and capital”.

All the acceptable definitions of economic globalization attribute it to improvements in technology, higher innovation and investment prospects and improved availability of access to technology as well as goods and services across the globe. This chapter will take a deeper look at how that trickles down to the economy and society as a whole. We hope to establish whether economic globalization leaves society and people better off or not. With that in mind, focus will be given on establishing:

- How does economic globalization affect the globe particularly, Global trade, Foreign Direct Investment (FDI) as well as Development by Region
- What are the advantages and disadvantages of economic globalization

3 Margaret Thatcher served as the British Prime Minister from 1979 to 1990 (The Economist, 2018). Ronald Reagan served as the US President between 1981 and 1989 (NPR, 2018)

4 The World Trade Organization (WTO) was established to coordinate and liberalize world trade. It was instituted on 1st January 1995. Its establishment was after the signing of the Marrakech Agreement in April 1994 replacing the previously existed General Agreement on Tariff and Trade (GATT). By 2010, WTO had more than 160 members (Britannica, 2018)

5 A country has a Comparative Advantage in producing goods for which it has the lowest opportunity cost. (Cowen & Tabarrok, 2015)

- The recent developments that have occurred on the issue of economic globalization.
- Is economic globalization the solution for ending poverty as well as the enhancement of development

In this chapter, these questions will be answered using an inductive approach through dialectic reasoning on the review of recent developments and literature. In the following section, attention will be given towards recent developments that resulted from economic globalization namely, Global Trade, Foreign Direct Investment (FDI) as percentage of Income as well as Development by Income Classification according to regions. Later the next two will pay attention to the positive and downsides of economic globalization respectively. Following that the chapter will address recent shifts away from economic globalization and the last section, which is the conclusion and summary will look how and from what perspective economic globalization addresses the issue of poverty and economic development.

Developments from Economic Globalization

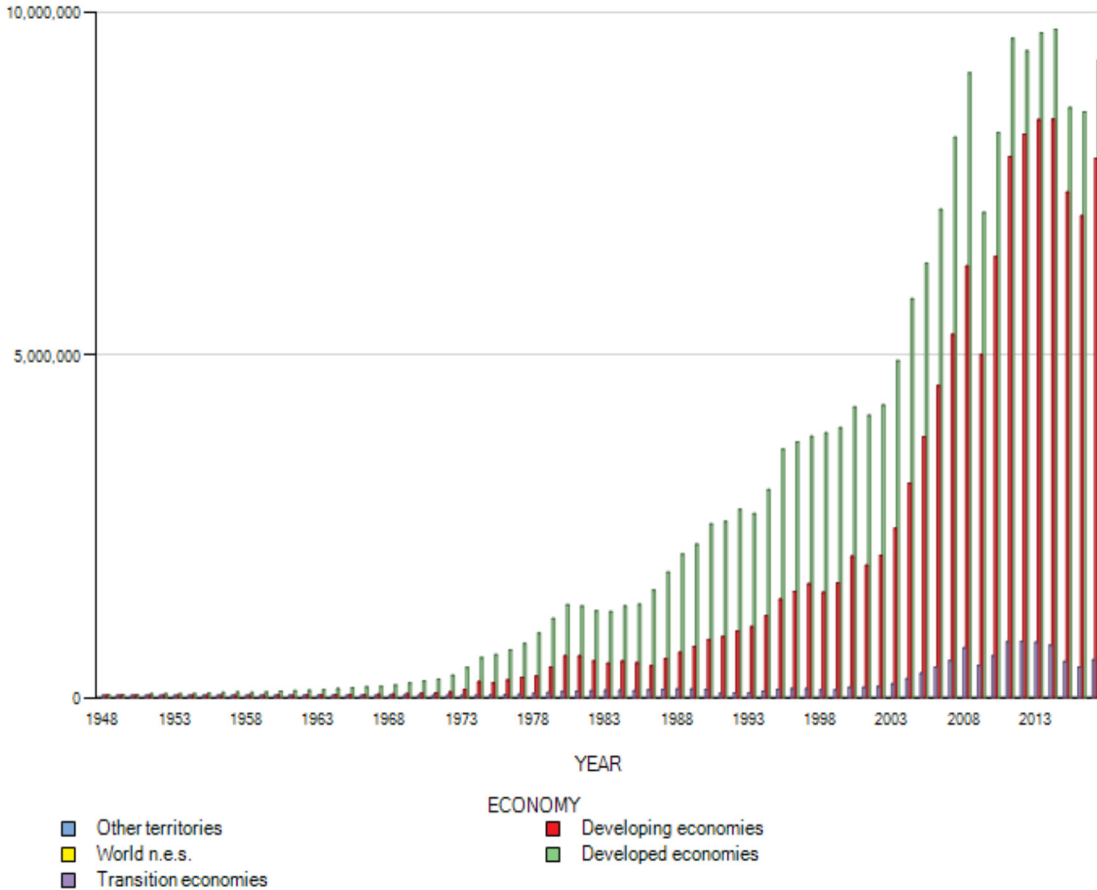
Economic globalization has variably contributed to people and society's welfare both to a smaller and significant extent. From the 1940s to present the total trade share has grown magnificently. Between 1948 and 1978, the total trade share was insignificant and under \$1 000 000 millions (See Figure 1). Much later, particularly between 1993 and 2017, there was a significant increase in global trade. As at the year 2013 trade in developing countries was way more than the figures in the 1940s and almost \$10 000 000 millions at current prices. Various factors contributed to this improvement. Intra regional trade which led to the elimination of inhibiting trade barriers was a major contributing factor amongst regions such as Economic Community of West African States among others (Kavarova, 2017).

Moreover, Surugio. M and Surugio. C (2015) noted that the rise in global trade can be attributed to globalization, which also promoted for market expansion, diversification and benefitted other sectors of national and the global economy. From a wholistic perspective, globalization proved to be beneficial as the trade rise shows in Figure 1 from 1948 to 2017.

Figure 1 Source: UNCTAD 2018

Merchandise: Total trade and share, annual, 1948-2017

FLOW (Exports), MEASURE (US Dollars at current prices in millions)

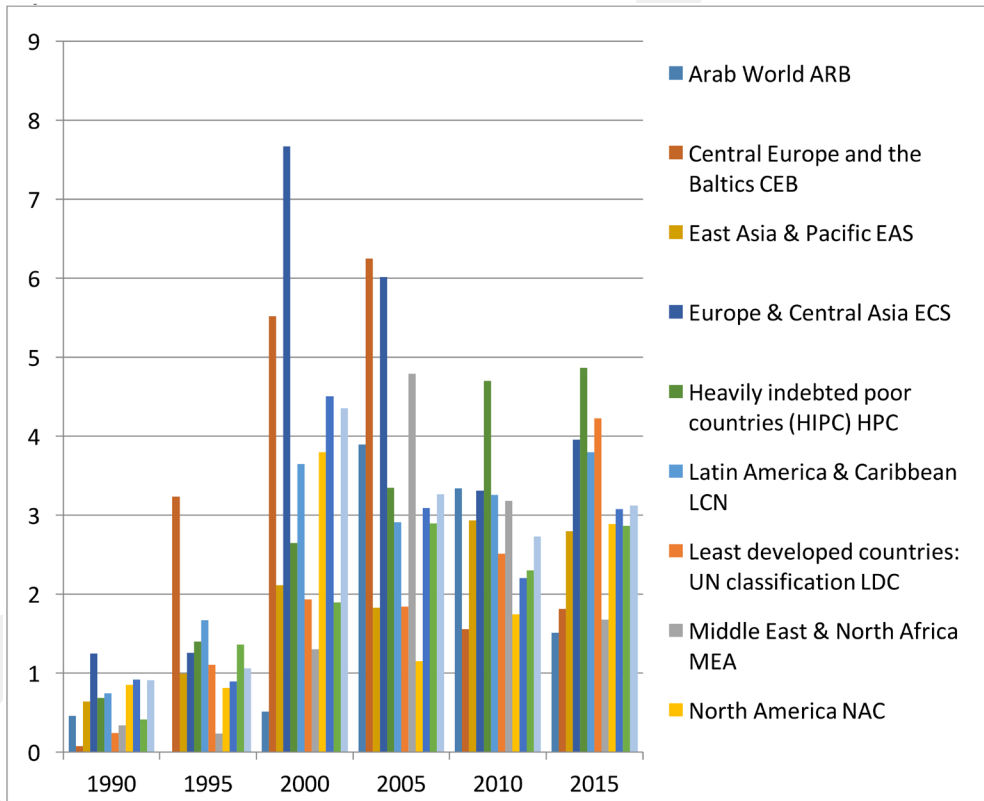


Having noted the increase in the global share of trade, a check on the contribution of FDI to the National Income in certain parts of the globe was key in order to explore on our objectives. Between 1990 and 2015, all the regions under observation received less than 10 percent of total GDP as FDI (See Figure 2 below). In 1990 and 1995, the highest recipients were the Caribbean Small States (CSS) who received between 2 and 4 percent as FDI. The other regions that received FDI included the Arab World (ARB), Central Europe and the Baltics (CEB), East Asia and Pacific (EAS) and Europe and Central Asia (ECS). Other regions with a much lower FDI in the said period included the Heavily Indebted Poor Countries (HIPC)⁶, Latin America and Caribbean (LCN), Least Developed Countries: UN Unclassification (LDC) Middle East and North Africa (MEA) and North America (NAC). In 2000, 2005, 2010 and 2015, there was an increase in the level of FDI. In 2000 and 2005,

6 “The joint IMF – World Bank comprehensive approach to debt reduction is designed to ensure that no poor country faces a debt burden it cannot manage. To date 36 countries, 30 of them in Africa, providing \$76 billion in debt service relief over time. Three additional countries are eligible for HIPC initiative assistance “(IMF, March 8 2018)

ECS, CSS and CEB all significant increases in FDI as percentage of GDP. In spite of these increases, no regions received an increase in FDI that exceeded 10 percent. Countries in the HIPC and LDCs which included most parts of Sub-Saharan Africa experienced improvements in the percentage of FDI as compared to previous years of 1990, 1995, 2000 as well as 2005. All the above statistics are clearly depicted in Figure 2 below:

*Figure 2. Source: World Development Indicators 2018 (Graphs computed by authors)
Foreign Direct Investment, Net Inflows (% of GDP)*

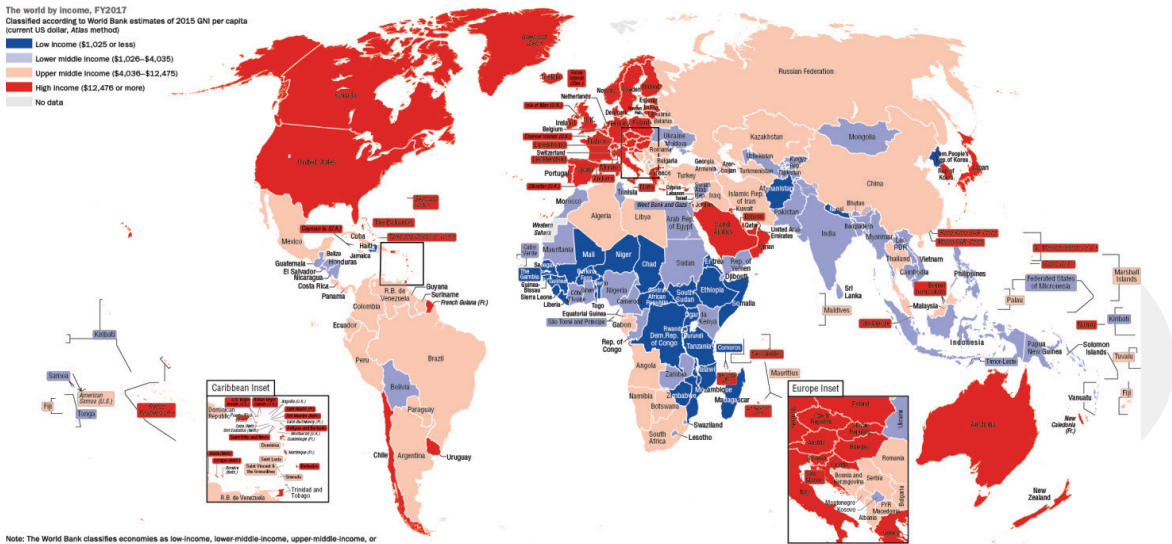


Despite an improvement in the share of Global Trade and FDI shares, there is still a disproportionate and uneven share in development of regions as indicated in Figure 3 below. The much higher Income states are in North America, Western Europe and Australia. Latin America and much of North East Asia and Eastern Europe are mainly made of Upper Middle Income States. Sub – Saharan Africa and parts of South East Asia have mainly Lower Middle Income and Lower Income States. With these disproportionality in regional development, the question is, Is economic globalization the ideal remedy for ending poverty and enhancing development? With this question in mind, a key look of the point and arguments supporting both the positive and downside globalization is worth a review.

IS ECONOMIC GLOBALIZATION THE IDEAL REMEDY FOR ENDING POVERTY AND ENHANCING DEVELOPMENT?

Joseph Phiri, Kamal Tasiu Abdullahi

Figure 3. Development Categorised by Region



Source: World Development Indicators 2017

The Positive Side of Economic Globalization

One pertinent aspect to appreciate about economic globalization is its contribution to the reduction of global poverty and the improvement of welfare for both the developed and developing countries (Shin, 2009). The trends of accelerated economic growth resulting from this are more notable in developing countries. Economic globalization has led to an escalation in growth financing in trade and investment to nations (Srinivasan and Wallack, 2004). One pertinent example of growth financing and investment outsourcing of skilled education in countries such as India and China (Shanta, 2005).

Further, economic globalization enhances easy collaboration and has proven to be effective in communication. A good example in this regard is the Malaysian plane that went missing on March 8, 2014. This problem united the world and people from all social backgrounds received assistance.

According to WTO economic globalization is supposed to enhance economic growth as poor countries become export oriented. As a result of WTO membership, economic globalization has made states contribute to trade due to elimination of tariffs and protectionism measures. However, there is little evidence which suggests that an increment in a country's level of trade can directly be attributed to WTO membership. However, with an escalated Global Value Chain (GVC) where expertise and specialization in areas of comparative advantage is notable. The Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) Skills Outlook (2017) noted that globalization is beneficial for people with skills and emphasized the need to improve on knowledge creation as well as specialization.

Other positive results of economic globalization are the rise of democracy and improvements in medical treatment. A good case with regards to medical treatment is the availability of anti retro therapy (ART) to fight HIV/AIDS.

According to UNAIDS May (2016) release, as at the end of 2015 more than 17 million people had access to ART treatment.

The Downside of Economic Globalization

Despite a rise in global GDP and discoveries from economic globalization, it has its own economic down turns. Over the past few decades, inequality has indeed been a saddening experience. As at 2000, the worth of Americans as compared to Latin Americans, Sub – Saharan Africans and South Asians was worth more than 9, 72, and 80 times respectively. World bank statistics suggest that since 1960, the gap for Latin America, Sub – Saharan Africa and Asia grow by 206%, 207% and 196% respectively. (The Guardian, 2016). Globalization has created a duo sided effect of creating both winners and losers. The poor usually benefited from economic globalization in instances where there were complimentary policies. Evidence suggests that the poor are far from being integrated from the benefits of globalization and hence the need for effective economic policies (Harrison & Margare, 2007). According to Almas (2007), Economic Globalization wholeistically benefited the world communities, However, Almas noted the some levels of income and poverty disparities are created

Another down side of economic globalization is industrialization which causes vices such as pollution whose detriment can be alleviated with effective sustainable environmental conservation polices (Rhys, 1998). The problem caused by industrialiazation is two fold. Firstly, rich countries exploit poor countries by extracting raw materials from them at very low prices. They later sell them processed products at very high prices. The other negative impact of economic globalization is pollution. This is because companies want to make profit at the expense of the environment and society as a whole⁷. Because of that sustainable development is highly compromised

Besides that industrialization has led to exploitation of unskilled workers (Srinivasan & Wallack, 2004). Despite bringing about democracy, not all states pratised it to the fullest . Some of the countries who exploited its citizens in that regard are China, Cuba and Venezuela. .

In the context of MNC's, some sectors of society believe that MNCs are exploitative and do not invest the benefit of their investments to the domestic economies. In the quest to meet the rising effects of economic globalization, poor countries are are forced to apply policies that are to their detriment so as to facillitate free trade (Bhangwati & Srinivasan, 2002). The growth of the capital intesive market has had an impending effect on the labour force of developing countries who are are also affected by external shocks of inflation.

On its effects on health, Kawachi & Wamala (2007) noted infectious diseases like HIV and influneza where further spread by the influence of economic globalization. These had a spill over effect on the economy as the undermine economic productivity. Medez and Popkin (2004) noted an increase in urbanization and population and had an increasing pressure on diatery patterns creating health hazards such as obesity and overweight in both rural and urban settings. Globalization also had an effect on societies moral hazards such as an increase in overindulgance in drugs such as tobacco usage which also affected the health levels of peoples and resultanty productivity. (Yach et al, 2007).

⁷ In the quest to maximize profit, Companies from the West have set up industries in developing countries like China and India and as a result exploited cheap labour also causing pollution.

Recent Shifts away from Economic Globalization

The 21st century experienced a renaissance of activities away from economic globalization. In 2016, the US election of **Donald** Trump which concided with Britain's vote to leave the European Union (BREXIT)⁸ exhibited a huge shift away from globalization. World powers began exiting nationalists approaches which which put their interest ahead of the unified concept of a global village. Some say BREXIT will leave the average UK household worseoff.

In the case of BREXIT, the middle class as well as the low income earners were the proponents of opting out because the realised that the benefits derived were very low and insignificant (Reenen, 2007). BREXIT was a beginning of renaissance of activities away from economic globalization.

Another recent swift away from economic globalization is the idea of nationalization were individuals and states are concerned with their own interest and international corporation does not come naturally to them. International nationalization has been on the rise, with US' Donald Trump playing a leading role in that regard and also receiving backing from friends such as Hungary and Italy. These nationalists policies have been perpetuated by a huge array of protectionism and hostilities towards institutions and treaties (Financial Times, 2018). The EU Nationalism has instituted mechanism which prevents the flow of immigrants particularly from the outside, which is against the original purpose of economic globalization. Nationalists antogonizing economic globalization conclude that middle class realize little benefits.

The quest for economic nationalism, particularly on the part of the US culminated into a Trade War with other world powers such as China. In 2018, the US imposed tariffs and trade legislation to limit the importation of Chinese products such as Solar Panels, Washing Machines, Automobiles as well as Aluminium and Steel among others. (Forbes, 2018). BREXIT, Economic Nationalism and the recent Trade War are among the most recent examples of a new shift away from economic globalization which have recently been promogated by some world leaders. The question is, Is it more beneficial and for a noble cause.

Conclusion

In summary, the notable improvements from economic globalization are increased global GDP, trade, medical treatment and technological innovations among others. Despite that growth, the benefits of economic globalization are not felt by a huge number of poor individuals and states . The widening income gap and the number of people living by less than \$1day is good indication of that. Despite improvements such as easy and effective communication, medical advancements and transport improvements, the majority are still poor and yet to experience these benefits of economic globalization. Opposers of globalization believe that both the unskilled labourers and poor countries have been exploited by MNCs and the Developed nations respectively. From a developing country's perspective, more accommodative and inclusive policies are desirable. If governments can improve on the income gap as well as equal distribution of resources, the economic benefits of globalization will be more widespread.

The 21st century has experienced notable events away from the initial idea of economic globalization, which includes BREXIT, economic nationalization as the recent trade wars between world powers which were perpetuated by the USA under the Trump Administration. These are an indicative of nations desires to priortize their own

⁸ BREXIT has forced Britain to seek alternative trade partners. Recently, British Prime Minister Theresa May's visit to Africa, particularly South Africa, Nigeria and Kenya is an indication of Britains quest to widen its trade horizon. May's visit is a vindication of Britain's quest to overtake China as Africa's biggest trading partner.

development agenda as well as national interests, which is a diversion away from nations initially propagated for by world leaders when they instituted the economic globalization agenda. This raises questions on whether or not economic globalization is the ideal remedy for poverty alleviation and the enhancement of development.

With this in mind, we need to ask the following three questions; Does economic globalization increase global trade and GDP? Are the benefits of economic globalization felt across all nations and sectors of society? Will or could nations have been better off without interdependence or with the recently advocated for nationalistic policies? With much of these questions still unanswered, more is desirable, particularly for the developing world. A deeper analysis of these thoughts could have helped make a realistic judgement on whether or not this noble idea has helped to alleviate poverty and create development and to what extent if so. Though Global Trade and Investment has been on the rise, the current dynamics of unproportional development, widening income gap and the spread of disease are some points for concern. Having reviewed both sides of the coin, it is safe to conclude that economic globalization can only work if incorporated with supportive policies and national policies that have the welfare of their citizens as number one priority.

References

- Balaam, B.N., & Dillman, B. (2014). *Introduction to International Political Economy*. Sixth Edition: (PEARSON).
- Barter (2018). In Encyclopaedia Britannica: Available at: <https://www.britannica.com/topic/barter-trade#accordion-article-history> Accessed 18th August 2018.
- Bergh, A., & Nilsson, T. (2014). Is globalization reducing absolute poverty? *World Development*, Vol.62, Issue C, 42 – 61.
- Bhagwati, J., & Srinivason, T.N. (2002). Trade and poverty in the poor countries. *American Economic Review*, 92(2), 180 – 183.
- Cowen, T., & Tabarrok, A. (2015). *Modern Principles of Economics*. Third Edition. New York. WORTH PUBLISHERS
- Debt Relief Under the Heavily Indebted Poor Countries (HIPC) initiative. (March 8, 2018). International Monetary Fund. Retrieved from: <https://www.imf.org/en/About/Factsheets/Sheets/2016/08/01/16/11/Debt-Relief-Under-the-Heavily-Indebted-Poor-Countries-Initiative> Access date 31st August 2018.
- Financial Times (2018, August). Trump leads a global revival of nationalism. Available at: <https://www.ft.com/content/59a37a38-7857-11e8-8e67-1e1a0846c475>. Accessed 22 August 2018
- Harrison, A., & McMillan, M (2007). On the links between globalization and poverty. *Journal of Economic Inequality*, 5(1), 123 – 134.
- Heshmati, A. (2007). The relationship between Income Inequality, Poverty and Globalization. In M, Niskanen., & E, Thorbecke.(Eds), *The Impact of globalization on the world's poor.* (pp 59 – 93). Palgrave Macmillan.
- Hickel Jason (2016, April 8). Global inequality may be much worse than we think. *The Guardian*. International Edition. Available at: [https://www.theguardian.com/global-development-professionals-net-](https://www.theguardian.com/global-development-professionals-network)

- work/2016/apr/08/global-inequality-may-be-professionals- network/2016/apr/08/ global-inequality-may-be- much-worse-than-we-think. Accessed 31st August 2018
- IMF (2018). Globalization Definitions and Perspectives. Available at: <https://globalisms.wordpress.com/imfs-definition/> Accessed 7th September 2018
- Improving adult skills can help countries benefit from globalization .(OECD skills Outlook 2017). Organization for Economic Corporation and Development (OECD). Available at: <http://www.oecd.org/newsroom/improving-adult-skills-can-help-countries-benefit-from-globalisation.htm> . Accessed 31st August 2018.
- Kawachi, I & Wamala, S. (2007). Globalization and Health: Challenges and prospects. In I, Kawachi & S, Wamala (Eds) Globalization and Health. (pp 3 – 18). Newyork: Oxford University Press.
- Kavarova, E (2017). Economic globalization effects and openness to trade of the ECOWAS member states. *Ekonomia* 10, ISSN 2083 – 8611, Nr 314
- Kym Anderson . (2018). World Trade Organization. In Encyclopaedia Britannica. Available at <https://www.britannica.com/topic/World-Trade-Organization>. Accessed 30th August 2018.
- Medez, A, & Popkin, B.M (2004). Globalization, urbanization and nutritional change in developing world. *Journal of Agriculture and Development Economics*, 1(2), 220 – 241.
- M.R, Surugio & C, Surugio. (2015). International Trade, Globalization, and Economic Interdependence between European Countries: Implications for Businesses and Marketing Frmaework. *Procedia Economics and Finance*: 32, 131 – 138.
- NPR (2018, August 30). The life of Ronald Reagan: A timeline. NPR. Available at <https://www.npr.org/news/specials/obits/reagan/timeline.html>. Accessed 30th August 2018
- Rapoza. K. (2018, July 26) China Trade War: Where are we now? *Forbes News*. Available at: <https://www.forbes.com/sites/kenrapoza/2018/08/19/china-trade-war-where-are-we-now/> Accessed 22 August 2018.
- Reenen. J.V. (2017), Brexit and Future of Globalization. Center for Economic Perfomance. Special Paper No 35
- Rhys Jenkins. (1998) Industrialization, Trade and Pollution in Latin America. A review of the Issues. 1998 Meeting of Latin American Studies Association. Chicago, Illinois, September 24 – 26, 1998
- Rodrick, Dani (1998). Why do more open economies have bigger governments? *The Journal of Political Economy*. 106(5), 997 – 1032.
- Shanta S. (2005). Impact of globalization on world society. *Academic forum* 22. Available at www.hsu.edu/academic Accessed 16th December 2017.
- Shin S. (2009). A study on the economic benefits of globalization: Focusing on the poverty and inequality between the rich and the poor, Vol 12 (issue 2).
- Srinivasan T.N and Seddon J.. W (2004). Globalization, growth and the poor, Vol 152 (issue 2), pp 251 – 252.
- The Economist (2013, April 13). Margaret Thatcher. No Ordinary Politician. Retrieved from <https://www.economist.com/briefing/2013/04/13/no-ordinary-politician>. Access date 30th August 2018.

- Wade, R. H . (2004). Is globalization reducing poverty and inequality. *World Development*. Volume 32 (Issue 4). Pp 567 – 589.
- 17 million people with access to Antiretroviral Therapy. UNAIDS Update 2016. Published 31 May 2016. Available at: <http://www.who.int/hiv/mediacentre/news/global-aids-update-2016-news/en/>. Accessed 31st August 2018
- UNCTAD. (2018) .Merchandise total trade share annual. Available at:
World Development Indicators. (2017). world development maps. Available at
<https://data.worldbank.org/products/wdi-maps> Accessed 18th August 2018
- World Development Indicators (2018). Foreign direct investment, net inflow (% of GDP). Available at
<https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS>. Accessed 18th August 2018
- Shangquan Gao (2000).Economic Globalization: Trends, Risks and Risk Prevention. Economic and Social Affairs. CDP Background Paper No 1. Available at: http://www.un.org/en/development/desa/policy/cdp/cdp_background_papers/bp2000_1.pdf. Accessed 7th September 2018
- Yach, D., Wipfli, H., Hammond, R., and Glantz, S. (2007). Globalization and tobacco. In. I. Kawachi & S. Wamala (Eds). *Globalization and health*. (pp 39 – 67). Newyork: Oxford University Press.

10

REVISITING PURCHASING POWER PARITY FOR EURASIAN COUNTRIES: A FOURIER APPROACH

Demet Yaman Songur¹, Mehmet Songur²

Abstract

The aim of this study to examine the validity of Purchasing Power Parity (PPP) hypothesis for Eurasian Countries using time series analysis methods. In this Study, the validity of the PPP hypothesis has been investigated relative PPP theory. In this framework, the study used monthly data covering the period 1995:10-2017:12 for the 10 Eurasian countries (Armenia, Azerbaijan, Belarus, Georgia, Kazakhstan, Kyrgyz Republic, Moldova, Russian Federation, Ukraine and Turkey). In this context, fourier unit root and fourier cointegration tests taking into smooth structural breaks were used in the study. Findings show that the relative PPP hypothesis is valid in 7 Eurasian Countries (Belarus, Kazakhstan, Kyrgyz Republic, Moldova, Russian Federation, Ukraine and Turkey).

Key Words: Purchasing Power Parity, Eurasian Countries, Fourier Approach

1. Introduction

The Purchasing power parity (PPP) hypothesis is one of the oldest theories based on long years. This theory was developed by Cassel (1918). Purchasing Power Parity (PPP) is a theory of exchange rate determination. It asserts (in the most common form) that the exchange rate change between two currencies over any period of time is determined by the change in the two countries' relative price levels. Because the theory singles out price level changes as the overriding determinant of exchange rate movements it has also been called the "inflation theory of exchange rates" (Dornbush, 1985: 1).

The basis for PPP hypothesis is the "law of one price". The law of one price (LOOP) states that identical goods, once their national prices are expressed in a common currency, should sell for the same price across different international locations (Sarno et al, 2004: 1). Therefore, the basic idea that PPP hypothesis is based on is that arbitrage in international commodity markets will eventually disappear. In this context, nominal exchange rate is expected to be set at relative prices.

Ultimately for the PPP hypothesis to be valid, the real exchange rate must return to a constant equilibrium value in the long run. Unit root tests are used to analyze the validity of this situation. If the real exchange rate is not stationary, the PPP hypothesis is not valid. That is, the real exchange rate, which is around a fixed average, indicates that the long-run equilibrium value is not far away. In this case the absolute PPP hypothesis will be valid. In addition, if there is a long-run relationship between the nominal exchange rate and the relative prices, then the relative PPP hypothesis will apply. The cointegration tests are used to investigate the validity of this

1 (Dicle University), demet.yaman@dicle.edu.tr

2 (Munzur University), mmtsngur@gmail.com

situation. if there is cointegration relation between the nominal exchange rate and the relative prices, the relative PPP hypothesis is valid.

Whenever new unit root and cointegration tests were developed, the number of studies on the validity of the PPP hypothesis increased. However, the use of long time series requires many factors to be taken into consideration. These factors may be economic structures, technological transformation, productivity, transportation costs and trade barriers. Apart from these, the features taken into account in the unit root and cointegration tests in econometric estimates also have significant effects on the findings. In this framework, the formulation of structural breaks in the economy in unit root and cointegration tests has gained great importance in the 2000s. Therefore, it became common to use dummy variables to capture structural breaks in the PPP literature. In this case, structural breaks were formulated as sharp and momentary movements. However, these structural shifts can be a smooth transitional process rather than a sharp and momentary process. Structural shifts can be better captured using the Fourier approach in cases where structural breaks and the characteristics of the data are unknown (Gallant, 1981; Gallant and Souza 1991; Beckers et al, 2006). For this reason, unit root and cointegration tests based on the Fourier approach have been used in this study.

There are many studies in the literature which empirically examine the validity of the PPP hypothesis. A variety of unit root and cointegration tests have been applied over developed countries (e.g. Kanas, 2006; Papell and Prodan 2006; Kargbo, 2009; Chang et al, 2010; Chang et al, 2011), developing countries (e.g. Doğanlar et al, 2009; Bozoklu and Yılançı, 2010; Su and Chang, 2011; Bahmani-Oskooee et al, 2013) and also Least Developed Countries (e.g. Bahmani-Oskooee et al, 2017; Yılançı et al, 2018), albeit with conflicting results. In addition to these, there are studies examining the validity of the PPP hypothesis for the Eurasian countries (e.g. Doğanlar, 2006; Liew et al, 2010). The relevant literature is summarized in Table 1.

Tablo 1. Summary of the related literature.

<i>Author(s)</i>	<i>Period</i>	<i>Method(s)</i>	<i>Result(s)</i>
Doğanlar (2006)	1995:01-2002:12	Cointegration Tests	PPP Hypothesis is not valid in Azerbaijan, Kazakhstan and Kyrgyzstan
Kanas (2006)	1870-1998	Markow- Switching Regression	PPP Hypothesis is valid in Australia, Finland, Canada, UK and France. However, PPP Hypothesis is not valid in 50 percent in Belgium, Germany, İtaly, Norway, Portugal, Spain, Sweden and Switzerland
Papell and Prodan (2006)	1870-1998	Unit Root Test with Structural Breaks	PPP Hypothesis is valid for 14 out of 16 developed countries.
Doğanlar et al. (2009)	1995-2005 (Various periods)	Unit Root and Cointegration Tests	PPP Hypothesis is valid for 8 out of 10 emergings markets countries.
Kargbo (2009)	1951-2006	Unit Root Test and Cointegration Tests	PPP Hypothesis is valid in G7 Countries.
Bozoklu and Yılançı (2010)	1995:01-2009:12	Unit Root Test with Structural Break	PPP Hypothesis is not valid in E7 Countries except China and Mexico.
Chang et al. (2010)	1980:01-2008:05	Panel Unit Root Test	PPP Hypothesis is valid France, Germany and İtaly.

Liew et al. (2010)	1995:01-2002:12	Nonlinear Cointegration Test	PPP Hypothesis is valid in Azerbaijan, Kazakhstan and Kyrgyzstan.
Chang et al. (2011)	1980:01-2009:01	Nonlinear Cointegration Test	PPP Hypothesis is valid in G7 Countries.
Su and Chang (2011)	1993-2008	Nonlinear Unit Root Test	PPP Hypothesis is valid in Bulgaria, Czech Republic, Hungary, Poland, Romania and Russia.
Bahmani-Oskooee et al. (2013)	1994:10-2010:2	Nonlinear Panel Unit Root Test	PPP Hypothesis is valid for 11 out of 15 Latin American countries.
Bahmani-Oskooee et al. (2017)	1971:1-2014:4	Non-linear Quantile Unit Root Test	PPP Hypothesis is valid for 15 out of 29 African countries.
Yılancı et al. (2018)	1980-2015	Fourier Unit Root and Cointegration Tests	PPP Hypothesis is valid for 8 out of 14 African countries.

In the study, the validity of the PPP hypothesis is being explored for selected 10 Eurasian Countries due to data constraints. In this context, Fourier stationarity and cointegration techniques are used. As far as we search in the literature, this is the first study to investigate the PPP hypothesis with the Fourier stationarity and cointegration tests for the Eurasian countries. This aspect of our work aims to fill an important gap in the literature. The set-up of this article is as follows. In the second part, the econometric methodology used in this study will be explained. In the third part, firstly, information about the data set will be given and then the empirical findings will be discussed. In the fourth section, the results will be reviewed.

2. Econometric Methodology

The study utilized the Fourier Shin cointegration test proposed by Tsong et al (2016) to examine the validity of the PPP hypothesis in Eurasia countries. Variables used in the cointegration test must be integrated at first order difference. Therefore, the stationarity levels of the variables were investigated by Fourier KPSS (Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin) unit root test first developed by Becker et al (2006). The FKPSS test takes into account not only sharp structural changes but also smoot transition structural changes. Becker et al (2006) consider the following data generation process:

$$y_t = \alpha_0 + \alpha_1 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \alpha_2 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \eta_t + \varepsilon_t \tag{1}$$

where the η_t process is described as:

$$\eta_t = \eta_{t-1} + u_t \tag{2}$$

where ε_t are stationary errors and u_t , are independent adn identically distributed (i.i.d.) with variance σ_u^2 . In addition to k shows the optimal number of observations and π is the constant (3.1428).

Under the null hypothesis $\sigma_u^2 = 0$, so that the process described by eqn (1) is stationary. The test statistic is given by:

$$\tau_\mu(k) = \frac{1}{T^2} \frac{\sum_{t=1}^T \tilde{S}_t(k)^2}{\tilde{\sigma}^2} \tag{3}$$

where $\tilde{S}_t(k) = \sum_{j=1}^t \tilde{\varepsilon}_j$ and $\tilde{\varepsilon}_j$ are the OLS residuals from the Equation (1).

Becker et al. (2006) suggest that a nonparametric estimate of σ^2 be obtained by choosing a truncation la parameter l and a set of weights $w_j, j = 1, 2, \dots, l$:

$$\sigma^2 = \tilde{\alpha}_0 + 2 \sum_{j=1}^l w_j \tilde{\alpha}_j \quad (4)$$

where $\tilde{\alpha}_j$ is j th sample autocovariance of the residuals $\tilde{\varepsilon}_t$ from equation (1). The optimal number of frequency (k) in equation (1) is selected using the value which gives the minimum sum of squares residuals by searching for all frequencies from 1 to 5.

To test the significance of the Fourier components ($H_0: \alpha_1 = \alpha_2 = 0$), Becker et al. (2006) suggest to use F-test but only in the case of nonrejection of the null of stationary, since Ftest lose power if the data are nonstationary. The necessary critical values for both the FKPSS and F-tests are tabulated in Becker et al. (2006) (Yılanıcı et al., 2018).

In the second phase of the analysis, the FSHIN cointegration test was used. In the FSHIN cointegration test, the following model is used.

$$y_t = d_t + x_t' \beta + \eta_t \quad (5)$$

where $\eta_t = \gamma_t + v_{1t}$, $\gamma_t = \gamma_{t-1} + u_t$ with $\gamma_0 = 0$, and $x_t = x_{t-1} + v_{2t}$. Here u_t is an iid process with zero mean and variance σ_u^2 . Therefore, γ_t is a random walk with mean zero. The deterministic component d_t in Eq (5) is assumed as

$$d_t = \sum_{i=0}^m \delta_i t^i + f_t \quad (6)$$

with $m = 0$ or $m = 1$, and

$$f_t = \alpha_1 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \alpha_2 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) \quad (7)$$

The scalar v_{1t} and p-vector v_{2t} are stationary, and hence, y_t and x_t are all I(1) processes. Obviously, if $\sigma_u^2 = 0$, $\eta_t = v_{1t}$ is a stationary process, implying that y_t and x_t are cointegration against the alternative of non-cointegration can be written as $H_0: \sigma_u^2 = 0$ versus $H_1: \sigma_u^2 > 0$. In order to be able to test the basic hypothesis of cointegration, equation (5) can be rewritten as:

$$y_t = \alpha_0 + \alpha_1 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \alpha_2 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + x_t' \beta + v_{1t} \quad (8)$$

where k, t, T and π are defined as before. The FSHIN cointegration test statistic can be obtained by using: $CI_f^m = T^{-2} \hat{\omega}_1^{-2} \sum_{t=1}^T S_t^2$, where $S_t = \sum_{t=1}^T \hat{v}_{1t}$ is the partial sum of the OLS residuals from Eq (8), and $\hat{\omega}_1^2$ represents the consistent estimator for the long-run variance of v_{1t} .

3. Data and Empirical Findings

In this study, we test the validity of the PPP hypothesis for 10 Eurasian countries over the period 1995M10–2017M12 using monthly data. The data in question were obtained from the International Financial Statistics (IFS) e-data library. The list of countries includes Armenia, Azerbaijan, Belarus, Georgia, Kazakhstan, Kyrgyz Republic, Moldova, Russian Federation, Ukraine and Turkey. To test the validity of PPP hypothesis, in this study is used model in equation (9):

$$ner_t = \beta_1 + \beta_2 rpr_t + \varepsilon_t \tag{9}$$

where ner_t shows the log of the bilateral nominal exchange rate and rpr_t is the log of relative price ratio.

FKPSS test results are summarized in table 2. Accordingly, the ner_t variable is not stationary at level in all countries except Azerbaijan and Georgia. On the other hand, the rpr_t variable is not stationary at level in all countries. For this reason, the FSHIN cointegration test was not conducted for Georgia and Azerbaijan. Therefore, it can be assumed that the relative PPP hypothesis for Azerbaijan and Georgia is not valid.

Table 2. Findings of Fourier KPSS stationarity test.

<i>ner_t</i>				
Country	FREQ	Min SSR	FKPSS	<i>F_t</i>
Armenia	1	0.549	0.362	253.058*
Azerbaijan	2	1.440	0.286*	72.400*
Belarus	1	929.787	0.704	83.488*
Georgia	2	1.154	0.264*	69.923*
Kazakhstan	2	5.534	1.157	51.498*
Kyrgyz Republic	2	6.144	1.110	65.530*
Moldova	2	4.940	0.962	80.159*
Russian Federation	2	15.306	1.129	58.516*
Turkey	2	33.848	1.433	57.480*
Ukraine	1	18.459	0.763	49.628*
<i>rpr_t</i>				
Country	FREQ	Min SSR	FKPSS	<i>F_t</i>
Armenia	1	0.113	0.734	166.555*
Azerbaijan	1	0.094	0.618	896.778*
Belarus	1	28.001	0.782	94.273*
Georgia	1	0.251	0.807	222.049*
Kazakhstan	1	0.860	0.813	182.523*
Kyrgyz Republic	1	1.359	0.763	127.331*
Moldova	1	1.660	0.812	162.425*
Russian Federation	1	3.850	0.798	126.042*
Turkey	1	9.690	0.810	113.905*
Ukraine	1	2.553	0.809	132.465*

Note: 5% critical values for the F-KPSS stationary test for frequencies 1 and 2 are 0.169 and 0.408. 5% critical values for the F_t are 4.651. (*) notation represents significance in 5%.

The findings of the FSHIN cointegration test are summarized in Table 3. The findings of the FSHIN cointegration test show that there is a cointegration relationship between ner_t and rpr_t for 7 out of 8 countries; respectively, Belarus, Kazakhstan, Kyrgyz, Moldova, Russian Federation Turkey and Ukraine. According to the findings obtained from the FSHIN test, for Armenia, there is a cointegration relation between the variables. however, according to the F test, the trigonometric terms are not statistically significant. Therefore, the results of the SHIN cointegration test for Armenia were looked at. The findings of the SHIN cointegration test show that there isn't a cointegration relationship between ner_t and rpr_t for Armenia. In this context, findings show that the relative PPP hypothesis is valid in 7 Eurasian Countries (Belarus, Kazakhstan, Kyrgyz Republic, Moldova, Russian Federation, Ukraine and Turkey). On the other hand, the PPP Hypothesis does not apply in the other three countries (Armenia, Azerbaijan and Georgia).

Tablo 3. Findings of Fourier Shin cointegration tests.

Country	FREQ	Min SSR	FSHIN-test CJ_f^m	SHIN-test CJ^m	F_t
Armenia	1	0.290	0.082*	0.383	1.772
Azerbaijan	-	-	-	-	-
Belarus	1	66.415	0.066*		11.604*
Georgia	-	-	-	-	-
Kazakhstan	1	0.330	0.047*		73.667*
Kyrgyz Republic	1	0.247	0.040*		38.167*
Moldova	1	0.366	0.058*		24.285*
Russian Federation	1	0.541	0.079*		15.371*
Turkey	1	0.375	0.049*		56.271*
Ukraine	1	0.492	0.068*		8.001*

Note: 5% critical values for the Fourier Shin cointegration test for frequencies 1 are 0.124. 5% critical values for the Shin cointegration test are 0.314. 5% critical values for the F_t are 4.066. (*) notation represents significance in 5%.

4. Conclusions

This study examines the validity of relative PPP hypothesis over 10 Eurasian countries using monthly data covering the period 1995M10-2017M12. In this context, analysis was performed with Fourier KPSS unit root test and Fourier SHIN cointegration tests. Findings show that the relative PPP hypothesis is valid in 7 Eurasian Countries (Belarus, Kazakhstan, Kyrgyz Republic, Moldova, Russian Federation, Ukraine and Turkey). On the other hand, the PPP Hypothesis does not validity in the other three countries (Armenia, Azerbaijan and Georgia). In this context, the PPP hypothesis can be taken into account when evaluating exchange rates in countries where

the PPP hypothesis is valid. On the other hand, PPP can also be used in international comparisons of national income and living standards.

References

- Bahmani-Oskooee, M., Chang, T. and Hung, K. (2013), "Revisiting Purchasing Power Parity in Latin America: Sequential Panel Selection Method", *Applied Economics*, 45(32), 4584-4590.
- Bahmani-Oskooee, M., Chang, T., Elmi, Z., Gelan, A. and Ranjbar, O. (2017), "Non-linear Quantile Unit Root Test and PPP: More Evidence from Africa", *Applied Economics Letters*, 25(7), 465-471.
- Becker, R., Enders, W. and Lee, J. (2006), "A Stationary Test in the Presence of an Unknown Number of Smooth Breaks", *Journal of Time Series Analysis*, 27(3): 381-409.
- Bozoklu, Ş. And Yılançı, V. (2010), "Reel Döviz Kurlarının Durağanlığı: E7 Ülkeleri için Ampirik Bir İnceleme, *Maliye Dergisi*, 158: 587-606.
- Cassel, G. (1918), "Abnormal Deviations in International Exchanges", *The Economic Journal*, 28(112): 413-415.
- Chang, T., Liu, W. C., Tzeng, H. W. and Yu, C. P. (2010), "Purchasing Power Parity for G7 Countries: Panel SURADF Tests", *Applied Economics Letters*, 17(12), 1233-1228.
- Chang, T, Lee, K. C., Ralph, Y. C. L. and Pan, G. (2011), "Revisiting Purchasing Power Parity for G-7 Countries Using Nonparametric Rank Test for Cointegration", *Applied Economics Letters*, 18(18), 1795-1800.
- Doğanlar, M. (2006), "Long-run Validity of Purchasing Power Parity and Cointegration Analysis for Central Asian Countries", *Applied Economics Letters*, 13(7): 457-461.
- Doğanar, M., Bal, H. and Özmen, M. (2009), "Testing Log-Run Validity of Purchasing Power Parity for Selected Emerging Market Economies", *Applied Economics Letters*, 16(14): 1443-1448.
- Dornbusch, R. (1985), "Puchasing Power Parity", NBER Working Paper Series, 1591.
- Gallant, A. R. (1981), "On the Bias in Flexible Functional Fors and an Essentially Unbiased Form: The Fourier Flexible Form", *Journal of Econometrics*, 15(2): 211-245.
- Gallant, A. R. and Souza, G. (1991), "On the Asymptotic Normality of Fourier Flexible Form Estimates", *Journal of Econometrics*, 50(3): 329-353.
- Kanas, A. (2006), "Purchasing Power Parity and Markov Regime Switching", *Journal of Money, Credit and Banking*, 38(6): 1669-1687.
- Kargbo, J. M. (2009), "Financial Globalization and Purchasing Power Parity in the G7 Countries", *Applied Economics Letters*, 16(1): 69-74.
- Liew, V. K. S., Chia, R. C. J. and Ling, T. H. (2010), "Long-run Validty of Purchasing Power Parity and Rank Tests for Cointegration for Central Asian Countries", *Applied Economics Letters*, 17(11), 1073-1077.
- Papell, D. H., and Prodan, R. (2006), "Additional Evidence of Long-Run Purchasing Power Parity with Restricted Structural Change", *Journal of Money, Credit and Banking*, 38(5): 5-8.

- Sarno, L., Taylor, M. P. and Chowdhury, I. (2004), "Nonlinear Dynamics in Deviations from the Law of one Price: A Broad-Based Empirical Study", *Journal of International Money and Finance*, 23: 1-25.
- Su, C. W. and Chang, H. L. (2011). "Revisiting Purchasing Power Parity for Central and East European Countries", *Eastern European Economics*, 49(1), 5-12.
- Tsong, C. C., Lee, C. F., Tsai, L. J. and Hu, T. C. (2016), "The Fourier Approximation and Testing for the Null of Cointegration", *Empirical Economics*, 51(3): 1085-1113.
- Yılancı, V., Aslan, M. and Özgür, Ö. (2018), "Testing the Validity of PPP Theory for African Countries", *Applied Economics Letters*, 25(18), 1273-1277.

11

MACROECONOMIC STABILITY AND THE LIMITATIONS OF INFLATION TARGETING STRATEGY / MAKROEKONOMİK İSTİKRAR VE ENFLASYON HEDEFLEMESİ STRATEJİSİNİN ETKİNLİĞİNİ SINIRLAYAN KISITLAR¹

Zişan Yardım Kılıçkan², İsmail Şiriner³

Abstract

Economic stability is one of the main objectives of all countries regardless of their level of development. It is one of the main variables that political governments take as their priority when considering the performance of political power by international financial institutions.

Inflation is one of the most important factors that disrupt the macroeconomic stability. Due to the failure of exchange rate anchors, industrialized countries have sought an alternative system; As a result of these searches, they started to adopt the inflation targeting strategy since the beginning of the 1990s. With the success of the inflation targeting strategy in industrialized countries, this system has spread among the developing countries.

The strengths of the inflation targeting strategy are the increase of transparency and the effective functioning of the accountability principle, the flexibility in compliance with the economic conjuncture, the improvement of the fiscal discipline, and the cooperation between the institutions responsible for economic policy. Inflation forecasting and control difficulties, deficiencies in the provision of fiscal discipline, and the case of dollarization constitute the weaknesses of the inflation targeting strategy.

It is possible to examine the role of inflation targeting strategy on price stability and production stability from a theoretical perspective. Country practices have shown that it is a successful strategy in ensuring price stability. Whether the inflation targeting strategy is successful in achieving macroeconomic stability is a question to be sought. It would be more beneficial for the central bank to implement its inflation targeting strategy not only with a price stability approach, but also to avoid excessive fluctuations in production, and to implement a more flexible inflation targeting strategy to ensure macroeconomic stability.

Giriş

Fiyat istikrarı, tam istihdam, büyüme ve ödemeler dengesi tarihsel süreç içerisinde para ve maliye politikalarının temel amaçları olmuştur. Fiyat istikrarı amacı, her zaman için diğerlerine kıyasla bir önceliğe sahiptir. 1990'larla

1 Bu çalışma Prof. Dr. İsmail Şiriner danışmanlığında Zişan Yardım Kılıçkan tarafından hazırlanan ve 2014 yılında T.C. Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsünde kabul edilen "Fiyat İstikrarı ve Enflasyon Hedeflemesi Stratejisinin Makroekonomik Etkileri: Türkiye Örneği" başlıklı doktora tezinden oluşturulmuştur.

2 (Kocaeli University), zisan.kilickan@kocaeli.edu.tr

3 (Batman University), İsmail.siriner@batman.edu.tr

birlikte merkez bankalarının temel amacının fiyat istikrarını sağlamak olması gerektiği konusunda geniş bir fikir birliği oluşmuştur. Bu bağlamda, Türkiye’de dahil olmak üzere pek çok ülkede, merkez bankası kanunlarında fiyat istikrarını sağlama amacının öncelikli olduğu yönünde yasal düzenlemelere gidilmiştir.

Fiyat istikrarı konusunda oluşan genel uzlaş, merkez bankacılığının gündemine bağımsızlık, şeffaflık ve hesap verebilirlik kavramlarını da yerleştirmiştir. Bağımsızlık, şeffaflık ve sorumluluk kavramları, merkez bankacılığı ve para politikasının değişen yüzünü özetlemektedirler. Şüphesiz ki, bu gelişmelerde parasal konularla ilgili yapılan bilimsel tartışma ve araştırmaların önemi çok fazladır.

Para talebindeki istikrarsızlığın yanı sıra para arzı ile diğer ekonomik göstergeler arasındaki ilişkinin zayıflaması ve artan uluslararası sermaye hareketleri, merkez bankalarının fiyat istikrarını sağlamada kullandığı iki temel stratejinin (parasal hedefleme ve döviz kuru hedefleme stratejisi) uygulanma imkânlarını zayıflatmıştır. Bunlardan birincisi olan parasal hedefleme stratejisi özellikle ara hedef olan parasal göstergeler ile nihai hedef olan enflasyon arasındaki ilişkinin zayıflaması nedeniyle, başta Kanada olmak üzere İngiltere ve Yeni Zelanda gibi diğer bazı ülkeler bu stratejiyi terk etmek zorunda kalmışlardır. İkincisi olan döviz kuru hedeflemesi stratejisinde artan büyük ölçekli uluslararası sermaye hareketleri nedeniyle birçok ülkede terk edilmeye ve dalgalı döviz kuru sistemine geçilmeye başlanmıştır.

Para politikası uygulayıcıları ve parasal iktisatçılar merkez bankalarının parasal hedefleme ve döviz kuru hedeflemesine dayalı stratejileri etkili bir şekilde kullanamamalarının ortaya çıkardığı sorunları çözebilmek için yeni politika arayışlarına yönelmişlerdir. Bu arayışlar sonucunda, 1990’lı yılların başında enflasyon hedeflemesi stratejisi ortaya çıkmıştır.

Yeni politika arayışı çerçevesinde geliştirilen ve “*enflasyon yok edici*”, “*ideal para politikası stratejisi*”, “*para politikasının yeni yüzü*”, “*para politikasının kutsal kasesi*” ve “*para politikası tarihinin sonu*” şeklinde nitelendirilen enflasyon hedeflemesi stratejisinin kendine has bir takım özellikleri, avantajları, dezavantajları ve önkoşulları mevcuttur. Örneğin; şeffaflığın artması ve hesap verebilirlik ilkesinin etkili bir şekilde işlemesi, mali disiplinin iyileşmesi, iktisat politikalarından sorumlu kurumlar arasındaki işbirliğinin artması ve enflasyonla mücadele için para arzı ile enflasyon arasında istikrarlı bir ilişki gerektirmemesi, kamuoyu tarafından kolay anlaşılması ve esnek bir yapıya sahip olması gibi bir takım avantajları mevcuttur. Buna karşılık, dalgalı döviz kuru sisteminden kaynaklanabilecek döviz kuru istikrarsızlığı, enflasyonun parasal otorite tarafından kolayca tahmin ve kontrol edilememesi dolayısıyla piyasalara hızlı bilgi aktarılamaması ve mali baskınlığın önlenememesi gibi bazı dezavantajları mevcuttur.

Enflasyon hedeflemesi stratejisinin başarıyla uygulanabilmesi için, sadece teknik konulara ilişkin analizlerin doğru olarak yapılması yeterli değildir. Merkez bankasının bağımsızlığı, şeffaflık ve güvenilirliğin sağlanması, para otoritesinin maliye politikasının ihtiyaçları doğrultusunda hareket etmesini engellemeyecek şekilde mali disiplinin sağlanması, gelişmiş para ve sermaye piyasaları, başka bir nominal değışkene yönelik bir taahhüdün olmaması gereği, hangi enflasyonun hedefleneceği ve hangi yöntemle ölçüleceğinin belirlenmesi ve enflasyonu tahmin model ve yöntemlerinin geliştirilmesi gibi ön koşulların da yerine getirilmesi gerekmektedir.

Mali baskınlık derecesi, dışsal şokların sıklığı, finansal yapı, ekonomik ve siyasal istikrar, zayıf kurumsallaşma düzeyi siyasal hükümetlerin enflasyonist politika tercihi enflasyon hedeflemesi stratejisinin etkinliğini sınırlandıran kısıtlardır. Enflasyon hedeflemesi stratejisinin makroekonomik istikrarı sağlama konusundaki başarısını yorumlamadan önce, ekonomik istikrarın tanımı ve göstergelerini ifade etmek gerekmektedir.

1. Ekonomik İstikrarın Tanımı

İstikrar sözcük olarak, “aynı kararda, biçimde sürme, kararlılık, yerleşme, denge” anlamlarını içermektedir (TDK, 1998: 1108). İstikrar, öngörülebilir bir değişimin yanı sıra değişmezliği de akla getirmektedir. Ekonomik istikrar, ekonominin var olan durumunun korunması, denge koşullarının sağlanması, devresel dalgalanmalardan doğan olumsuzlukların giderilmesi ve bu dalgalanmaların hafifletilmesi olarak ifade edilmektedir (Hançerlioğlu, 2009: 119) Ekonomik istikrar , “ödemeler dengesinde kalıcı bir iyileşme ve yurt içi enflasyon hızında gerileme” olarak da tanımlanmaktadır (Khan ve Knight, 1982: 720).

Ekonomik istikrar, “genel ekonomik faaliyetlerde daralma ve aşırı genişleme gibi bir dalgalanmanın görülmemesi durumunu ifade ederken, ekonomik istikrarsızlık ise, bir ekonomide toplam arzla talep, yatırımla tasarruf, ihracatla ithalat, vergiyle kamu harcaması gibi makro büyüklüklerin dengede olmadığı bir durumu” yansıtmaktadır (Hançerlioğlu, 2009: 73). Ulusal bir ekonomide ekonomik istikrar pek çok koşulun yanı sıra harcama ve gelir arasındaki oransal ilişkiyle de ilgilidir. Ekonomik istikrar, toplam talep ve toplam arz eşitliğinin istikrarı ve düşük enflasyon; merkez bankası hedeflerindeki değişiklik, toplam arz şoklarının değişkenliğindeki azalma ve para politikasının etkinliğine bağlıdır (Favero ve Rovelli, 2003: 546).

Ekonomik istikrar için önemli olan değerlerden birincisi fiyat istikrarı, diğeri ise tam istihdam düzeyidir. Ekonomik istikrar, dış ve iç istikrar olarak da ayrıma tabi tutulabilmektedir. Fiyatlar değişmeden üretim ve istihdamın düzenli bir biçimde artması ve gelişmesi iç ekonomik istikrar, dış ödemeler dengesinin korunduğunu ifade eden kavram ise, dış ekonomik istikrardır. Hem iç hem de dış ekonomik istikrarı ayrı ayrı olarak tanımlarsak; bir ekonomide enflasyon oranlarının düşük düzeylerde seyretmesi, bütçe açığının temel makro ekonomik göstergelerde sapma eğilimi bulunmayacak düzeyde seyretmesi, iktisadi büyüme performansının istikrarlı bir trend sergilemesi ve işsizliğin ekonomideki diğer göstergelerin seyrini olumsuz yönde etkilememesi durumu iç ekonomik istikrar kavramı ile ifade edilebilir. İç ekonomik istikrar iç ekonomik istikrarın temel göstergeleri olarak ifade edilen enflasyon, bütçe açığı, iktisadi büyüme, işsizlik gibi temel değişkenlerden her birinin değişim değerinde sapma eğiliminin ve iktisadi birimlerin kararlarını negatif yönde etkileyecek sapma eğiliminin ortaya çıkmaması durumunu ifade eder.

Bir ülkenin sadece içsel göstergelerinin sapma eğilimi göstermemesi tek başına yeterli değildir. Bazen dışsal şoklarda bir değişme söz konusu olduğunda, bu dışsal şoklar içsel göstergeleri de etkileyebilmektedir. Dolayısıyla, ekonomik performanstan söz ederken dışsal göstergelerde son derece önemlidir. Dışsal göstergeler; cari işlemler dengesi, döviz kuru, ihracat/ithalat oranı, sermaye hareketleri, doğrudan yabancı yatırımlardır. Bu göstergelerde ülkenin uluslararası düzeyde güvenilirliğini zedelemeyecek, o ülkedeki yerleşik iktisadi birimlerin kararlarını negatif yönde etkilemeyecek bir sapma eğiliminin ortaya çıkmaması dış ekonomik istikrar kavramı ile ifade edilebilir. Dış ekonomik istikrarın önemi şu şekilde oluşmaktadır. Bir ekonomide genel ekonomik istikrar veya genel makroekonomik istikrardan söz etmek için içsel ve dışsal istikrarın eş anlı olarak tesis edilmesi lazımdır. Ya da en azından dışsal göstergelerde ortaya çıkacak sapma eğiliminin iç ekonomik göstergelerde istikrarsızlık eğilimini tetiklememesi gerekmektedir. Bir ekonomide hem iç ekonomik istikrar, hem de dış ekonomik istikrar sağlandığında genel ekonomik istikrarın sağlandığı sonucuna ulaşılır.

Ekonomik istikrarın aşağıda ayrıntılı olarak ele alacağımız gibi içsel ve dışsal göstergeleri vardır. Bu göstergelerdeki iyileşme eğilimi ekonomik istikrarın sağlandığını gösterir. Temel ekonomik göstergelerde büyük çaplı değişmelerin varlığı, olarak tanımlanan ekonomik istikrarsızlığın var olup olmadığının belirlenmesi temel ekonomik göstergelerin incelenmesi ile mümkün olmaktadır.

1.1. İçsel Göstergeler

Ekonomik istikrarın sağlanıp sağlanmadığının belirlenmesinde yararlanılan içsel göstergeler enflasyon, bütçe açığı, iktisadi büyüme, işsizlik gibi ekonomik göstergelerden her biri belirli bir süreç içinde değişim gösteren dinamik öğelerdir.

1.1.1. Enflasyon

Enflasyon fiyatlar genel düzeyindeki devamlı bir artış sürecinin yanında paranın değerinin sürekli olarak düşmesi olarak da ifade edilmektedir. Fiyatlardaki artış sadece birkaç malda değil, ekonomideki tüm mallarda ya da ekonomideki malların büyük bir çoğunluğu için söz konusu olmalıdır.

Fiyat istikrarı, bazı mal ve hizmetlerin fiyatlarında düşüş ve artış olmasına rağmen, tüm fiyatların ortalamasının istikrarlı olduğu durumu ifade eder (Hayami, 2000: 5). Fiyatlar genel seviyesinin kabul edilebilir bir düzeyde süreklilik kazanmasıdır olarak da tanımlanabilir. Fiyat istikrarı ifadesinde önemli olan koşullardan birincisi, “kabul edilebilir seviye” dir. Bu ifade ile vurgulanan seviye gelişmiş ülkeler tarafından düşük enflasyon oranı olarak kabul gören %1 ile %3 arasındaki enflasyon oranıdır. İkinci koşul, “süreklilik”tir. Sadece kabul edilebilir seviyeye ulaşmak yeterli değildir, asıl olan ulaşılan oranların sürdürülebilmesidir (Gül vd, 2006: 6).

İstikrarlı bir makroekonomik yapı içinde değerlendirilen enflasyon oranları, kamu kesiminin ekonomiyi kontrol altında tutma gücünün bir göstergesi olarak değerlendirilmektedir. Kamu kesiminin ekonominin kontrolünü kaybettiğini, mali dengenin bozulduğunu ve bütçe açıklarının arttığını yükselen enflasyon oranları göstermektedir. Başarılı istikrar programları ve yapısal düzenlemelerle bozulan mali dengenin yeniden yapılandırılması ve bütçe açıklarının giderilmesi sağlanır. Bu olumsuzlukların giderilmesi büyüme performanslarını genişletmektedir (Durberry vd, 1998: 5).

Bir ekonomi için önemli performans göstergesi enflasyondur. Özellikle yüksek ve istikrarsız enflasyonun söz konusu olduğu dönemlerde uzun vadeli yatırım kararlarını realize etmek çok güçtür. Çünkü, enflasyonun yüksek istikrarsız ve belirsiz olduğu dönemlerde fiyat mekanizmasının veya mal veya hizmet fiyatlarının yatırımcılar için yol göstergeci olma işlevi zafiyete uğrar. Doğrudan yabancı yatırımcılar yatırım yapacakları ülkeyi tercih ederken o ülkenin enflasyon oranlarına bakarlar. Yüksek istikrarsız kronik bir enflasyon oranının seyrettiği ülkelerde uzun vadeli yatırım harcamaları realize edilir. Dolayısıyla enflasyon makroekonomik performans açısından olumsuz bir gelişmedir.

1.1.2. Bütçe Açığı

Bütçe açığı, kamu harcamalarının kamu gelirlerinden fazla olması olarak tanımlanabilir. Kamu hizmetlerinin finansmanı için yeterli kamu gelirlerinin sağlanamaması giderek borç stokunu arttırmıştır. Artan borç stoku faiz ödemeleri dolayısıyla, bütçe harcamalarını arttırarak hem bütçe esnekliğinin azalmasına, hem de ‘bütçe açığı-borç-faiz’ kısır döngüsüne neden olmaktadır (Saatçi, 2007: 91-95).

Hükümetlerin bütçe açıkları konusundaki en önemli problemi, açığın azaltılması ve böylece de yüksek faiz oranlarının gerek yatırımlar gerekse de ihracat üzerindeki olumsuz etkilerinden kaçınmak üzerinedir (Beck, 1993). Ricardocu Eşdeğerlik Hipotezine göre, eğer hane halkları bütçe açıklarından kaynaklanabilecek gelecekteki vergi artışlarını karşılayacak şekilde tasarruflarını ayarlayabilirlerse, faiz oranları değişmeden kalacağı için bütçe açıklarının reel

ekonomi üzerinde herhangi bir olumsuz etkisi olmaz. Fakat geleneksel Keynezyen Açık Ekonomi Hipotezinde bütçe açıkları yurt içi tasarruflardaki artışla finanse edildiği zaman, büyük bütçe açıkları faiz oranlarını artırır ve böylece de yabancı sermayeyi ülkeye çekerek, yerli paranın diğer ülke paraları karşısında değerlenmesine neden olur. Söz konusu süreç, hazinenin bütçe açıklarını finanse etmek için yerli fonları çekmek amacıyla daha yüksek faizle tahvil satışı yapması ve neticesinde reel faizlerin yükselmesi yönünde baskı yaratır. Hipoteze göre, yüksek derecedeki bütçe açıkları, bütçe açıklarından daha çok gelecek sermaye girişinin büyüklüğüne bağlı olarak reel sektöre akacağı varsayılan fonları kamu kesimine çekerek ve dışlama etkisi yaratarak faiz oranlarını yükseltmektedir (Değirmen ve Elmas, 2008).

Belirli bir dönemde bütçe gelirleri ile giderleri arasında, giderler lehine ortaya çıkan fark olarak tanımlanan bütçe açıkları ile fiyatlar genel seviyesindeki sürekli artış olarak enflasyon oranı birbirini tetikleyen unsurlardır. Artan bütçe açıklarının finansmanında merkez bankalarının emisyon yoluyla para arzını arttırması da enflasyon oranının artmasına neden olmaktadır. Dolayısıyla her iki değişken karşılıklı olarak birbirini etkilemektedir (Abdioğlu ve Terzi, 2009: 195-196).

Bütçe açıkları, uzun dönemde kapital stokunu azaltmakta, dış borçları arttırmakta ve gelecek nesiller üzerinde bir yük meydana getirmektedir. Böylece şimdiki yaşam standartları yükselirken, gelecek nesillerinki düşmektedir. Ekonomik istikrarın oluşumunda önemli bir gösterge olan bütçe açığının artması açığın parasallaşması veya monetizasyonu yani açığın para basılarak finansmanı enflasyonist etkiler doğurmasına ve bütçe açığı ile birlikte borçlanma talebinin artması, borç faizlerinin artması tehlikesini doğurur (Şimşek, 2005: 2).

1.1.3. İktisadi Büyüme

Para Politikasının nihai hedeflerinden biri olan iktisadi büyüme, bir ülkede belirli bir dönemde üretilen nihai mal ve hizmet miktarındaki artışı temsil etmektedir (Czech, 2000: 4). Kişi başına düşen reel gelirdeki artışların da bir ifadesi olan iktisadi büyüme kavramı, temel olarak ekonominin arz yönünü ilgilendiren üretim kapasitesindeki uzun dönemli artışları da tanımlamaktadır. İleri seviyedeki teknolojik ve kurumsal yapılanmadaki gelişim süreci, üretim kapasitesinde meydana gelecek artışlar ile yakından ilgilidir (Kuznets, 1973: 248).

Bir ülkede üretim kapasitesinin genişlemesi sonucu üretim ve dolayısıyla milli gelirin artması olarak tanımlanan iktisadi büyümenin reel ifadesi ise, zenginleşmedir. Zenginlik ise yaşamın kolaylaşması ve hayatın daha yaşanabilir kılınmasıdır. İnsanlık tarihi hayatı daha kolay ve yaşanabilir kılma çalışmasıyla özdeşleştirilebilir. Bu açıdan bakıldığında insanoğlu sürekli bir büyüme çabası içine girmiştir (Özsağır, 2008: 235).

Tüm ülkelerin temel makroekonomik hedeflerinden biri, hızlı bir iktisadi büyüme gerçekleştirmektir. İktisadi büyüme, bir ülkede yaşayan insanların yaşam standartlarını sürekli biçimde yükseltmenin tek yoludur. Beşeri ve fiziki sermaye birikimi, teknolojik gelişme iktisadi büyümeye kaynak oluşturmaktadır. Büyümenin gerçekleştirilebilmesi için bu üç kaynağın birlikte çalışması gerekmektedir (Yılmaz, 2004: 17).

İktisadi büyüme, iki yöntemle gerçekleştirilmektedir. Birincisi, işgücünü veya işgücü verimliliğini arttırarak ülkedeki mevcut işgücünün üretim kapasitesini, kullanım oranını arttırabilmek, ikincisi ise ülkede var olan üretim kapasitesinin arttırılması ile mümkündür (Ekelund ve Tollison, 1994: 485). Doğal kaynaklar, sermaye, beşeri sermaye, teknolojik gelişmeler, sosyal kültürel ve politik ortam ekonomik büyümeyi tayin eden faktörlerdir.⁴

4 Toplumun refahını ilgilendiren gelir dağılımı, demokratik hak ve özgürlüklerdeki gelişmeler, kültürel değişim, eğitim ve sağlık hizmetlerinin arttırılması, istihdam ve işsizlik doğal kaynakların kullanımı ve iktisadi büyüme dikkate alındığında iktisadi

Üretim artışı ya da reel GSYİH'nın bir yıldan ötekine göstermiş olduğu artış eğilimi, makroekonomik performans anlamında son derece önemli bir göstergedir. 10-15 yıl gibi uzun veya orta dönemlerde bakıldığında, eğer ortalama büyüme oranları düşük seyretmiyorsa o ekonominin başarılı olduğu sonucu ortaya çıkar. İstikrarlı çok keskin düşüşler ve çok keskin yükselişler sergilemeyen bir büyüme performansı makroekonomik anlamda pozitif olarak değerlendirilmesi gereken bir olgudur. Makroekonomik anlamda iktisadi büyüme oranının artması önemli olduğu gibi, kişi başına düşen gelirin artışı da önemlidir. İktisadi büyümenin düşmesi ekonominin durgunluğa, resesyona hatta depresyona doğru gitmesi anlamına geleceği için, iktisadi büyümenin düşmesi makroekonomik performansın azalması ya da düşmesi anlamına da gelmektedir.

1.1.4. İşsizlik

“Çalışma isteği ve yeterliliği olmasına karşın, düzenli ve sürekli gelir sağlayabilecek bir işi bulunmayan kişiler”e, “işsiz” (Altan, 2003: 105), çalışma yaşları arasında olan, çalışmaya engel bir özrü bulunmayan ve çalışma arzusuna sahip kişilerin iş bulamaması durumuna, işsizlik denilmektedir (Seyidoğlu, 2012: 294) İşsizlik, üretim faktörlerinden biri olan “emeğin” tam kullanılamaması durumunu ifade etmek üzere kullanılmaktadır (Biçerli, 2007: 401). Gelişmiş ülkelerde teknolojik ilerleme nedeni ile, az gelişmiş ülkelerde sermaye yetersizliğinden oluşmaktadır.

Klasik iktisat, işsizliği geçici olarak tam istihdamdan sapma olarak tanımlamıştır. İstihdam piyasasındaki geçici aksaklıklar ve şoklardan kaynaklanan işsizlik istikrarı sağlamak için zorunlu bir maliyettir (Wray, 2007). Teorik olarak işsizlik, emek arzı ve emek talebi arasındaki dengesizlikten doğmakta; emek arzının emek talebinden fazla olması ya da emek talebinin emek arzına göre yetersiz kalması durumunu ifade etmektedir (Özdemir vd, 2006: 68). İşsizlik, “mevcut ücret hadlerindeki işgücü arzı fazlası” olarak da tanımlanmaktadır (Elliot, 1997: 466). Toplam talebin yetersizliğinden kaynaklanmakta ve kapitalist bir ekonominin temel özelliğidir. İşsizliği parasal bir olgu olarak tanımlayan Keynesyen toplam talep politikaları 1929 yılında yaşanan Büyük Ekonomik Buhran sonrasında uygulanmaya başlanmıştır. Keynesyen politikaların sona ermesi ile birlikte Klasik iktisat yaklaşımına dönülmüş, tam istihdam ve fiyat istikrarının uyumlu olmadığı ana fikrine dayanan Phillips Eğrisi kabul edilmiştir.

büyüme türlerini dokuz grupta toplamak mümkündür (Özgül, 1998: 85; Kaynak, 2005: 315-321): Spontane Büyüme: Üretim faktörlerinin kendiliğinden harekete geçmesi ve devletin ekonomiye müdahalesinin minimum düzeyde kalması ile belli bir oranda büyümenin gerçekleşmesidir. Planlı Büyüme: Kit kaynakların hangi malların üretimine ne oranda tahsis edileceğinin bir plan dahilinde belirlenmesidir. Kapalı Büyüme: Ülkelerin sahip olduğu kendi öz kaynaklarına dayanan hiçbir yardım ve dış ticaret olmaksızın, ithal ikamesine dayalı büyüme stratejisi izleyen ülkelerde görülen büyüme türüdür. Dışa olan bağımlılığın yok edilmesi ana amaçtır. Açık Büyüme: Serbest dış ticareti ve serbest piyasa ekonomisini benimsemiş olan ülkelerde yabancı sermayeyi ülkeye çekebilmek için uygun yatırım ortamının ülkede sağlanmaya çalışılarak gerçekleşen büyümedir. Durgun Büyüme: Artan nüfusun artan geliri massetmesi sebebiyle, ekonomik büyüme sağlanmasına karşın kişi başına gelir artışı gerçekleşmemektedir. Milli gelir artış hızının nüfus artış hızından büyük olması durumunda kişi başına düşen gelirden gerçekleşen artış ile ekonomik büyüme süreci hızlanacaktır. Tam tersi söz konusu olduğunda, milli gelir artış hızı nüfus artış hızından küçük olduğu için kişi başına düşen gelir azalacak ve büyüme süreci olumsuz etkilenecektir. Üstel Büyüme: İktisadi büyüme sürecini olumlu etkileyebilecek makroekonomik göstergeler ile büyüme hızının orantılı olması halinde gözlenen büyüme türüdür. Büyüme süreci her yıl artarak devam etmektedir. Biyolojik Büyüme: Ekonomik büyüme öncesi hızlı şekilde devam etmekte, daha sonra yavaşlamakta ve bir yerde durmaktadır. Konjonktürel dalgalanmalar biçiminde kendini gösteren biyolojik büyümede bu noktadan sonra ekonomik daralma başlamaktadır. Dengeli Büyüme: Özel getiriler ile sosyal getiriler arasındaki farkları ortadan kaldırmak üzere birbirine talep yaratması muhtemel faaliyet kollarında yatırımlara girişilmesi ve yatırım faaliyetlerinin geniş tutulması, karsız olabilecek faaliyet kollarının birlikte yapılan yatırımlar sonucunda karlı hale gelebilmesidir. Dengesiz Büyüme: Az gelişmiş ülkeler, sahip olduğu kaynakları bir araya getirerek işletecek araç, kabiliyet ve karar vericiliğin yetersizliği sebebiyle dengesiz büyüme zorundadırlar. Bazı bölgelerin diğerine oranla daha ileride olabileceğini ve bu dengesizliğinde büyüme ve kalkınmayı kolaylaştıracağı Hirschman'ın büyüme doktrinidir.

Kapitalist ekonomilerde işsizlik yarattığı gelir kaybının oldukça yüksek olması yanında ekonomik ve sosyal maliyetlerinin de yüksek olması nedeniyle önemli bir problemdir. Mal ve hizmet üretim kaybına neden olması ve emeğin verimliliğini, çalışma kabiliyetini düşürmesi nedeniyle işsizliğin ekonomik ve sosyal maliyetleri doğrudan ve dolaylı olarak oldukça yıkıcıdır (Forstater, 2002: 7-9). İşsizlik özellikle iktisadi büyüme performansının düştüğü dönemlerde söz konusu olur. Ekonomi açısından önemli bir maliyet olduğu için, işsizliğin artması makroekonomik istikrarın bozulması anlamına gelir.

1.2. Dışsal Göstergeler

Ekonomik istikrar kavramı, yalnızca istihdam ve fiyat istikrarının sağlanmasını ifade eden ‘ülkenin iç istikrarı’ olarak anlaşılmasına rağmen, ülkelerin ekonomik ilişkilerinin gelişmesi ve bu ekonomik ilişkilerden doğan dalgalanmaların ülkelerin dış istikrarını da etkilemeye başlaması ile cari işlemler dengesi, döviz kuru, ihracat/ithalat oranı ve sermaye hareketleri olmak üzere dış istikrarı ifade eden dışsal göstergeler de söz konusu olmaya başlamıştır.

1.2.1. Cari İşlemler Dengesi

Cari işlemler dengesi, ticaret ve transferlerden kaynaklanan nakit akışlarının ve aynı zamanda ekonominin uluslararası finansman ihtiyacının da bir olgusudur. Cari açığın meydana gelmesinde ulusal tasarrufların düşmesi ve ulusal yatırımların artması gibi iki önemli etken bulunmaktadır (Reinhart, 2005: 8).

Fisher’in geliştirdiği modele göre; rasyonel tüketicilerin gelecekte beklemedikleri geliri iyi tahmin etmeleri neticesinde, bugün daha fazla tasarruf yaparak daha az tüketim yapmayı tercih etmeleri gelecekte daha fazla tüketim imkanı elde etmelerine sebep olmaktadır. Gelecek zamandaki gelirlerinin azalacağını düşünen tüketiciler buldukları dönemde daha az tüketim yapabilirler, oysa gelecekteki gelirlerinin artacağını düşünen tüketiciler ise daha fazla tüketim yapabilirler (Fisher, 1965: 5). Bu yaklaşımda rasyonel tüketicilerin gelecek ile ilgili beklentileri önem kazanmakta, hane halkının geleceğe yönelik beklentilerine uygun olarak, cari açık ya da fazla verilmesi olarak tanımlanan yaklaşıma göre cari denge, dönemler arası tüketim dalgalanmalarının giderilmesi için kullanılan bir araçtır (Babaoğlu, 2005: 8).

Yüksek büyüme oranları, iç tasarruf açığı ve ulusal paranın aşırı değerli olması ekonomide oluşan cari açığın en önemli nedenleridir. Türkiye’de yatırım malı, teknoloji, hammadde ve ara malı ithalatını arttırdığı için büyüme ile cari açık arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır (Korkmaz, 2005: 52-55).

Gayri safi yurt içi hasıla oranı olarak cari açık hangi sınıra kadar finanse edilmek isteniyorsa, o sınır sürdürülebilir cari açık oranını belirlemektedir. Tüketim ve yatırım harcamalarının, cari denge ve uluslararası yatırım tarafından daha az etkilenmesi cari işlemler hesabının sürdürülebilirliği durumudur. Sürdürülebilir cari açığın sınırının üzerinde bir cari açık oranının bulunması durumunda cari açık sürdürülemez olmaktadır. Cari açık, döviz kurunda ve/veya faiz oranında bir artışı gerektiriyorsa cari açık sürdürülemez olurken; cari açık bir bölümü borçlanma ile yapılan yatırımın ve tüketimin kısılanması gereğini ortaya çıkarıyorsa, cari açık sürdürülebilir olmaktadır (Uygur, 2012: 12-14).

Finansal krizin öncü göstergelerinin en önemlisi, cari dengenin bozulmasıdır. Eğer cari açık artarsa o ülke ekonomisinde finansal kriz tehlikesi ortaya çıkar. Dolayısıyla, finansal kriz yaşayan ülkelerin değerlerine bakıldığında, cari işlemler dengesinin bozulması öncü gösterge veya sinyal olarak değerlendirilmesi gereken bir göstergedir. Özetle bunu vurgulamak gerekir: Ara malı veya yatırım malları gibi mallar açısından dışa bağımlı ülkeler cari açıktan daha

fazla zarar görürler. Örneğin, enerji açısından dışa bağımlı bir ülkeden bahsedildiğinde eğer petrol fiyatlarında bir artış trendi söz konusu olursa cari işlemler dengesinde negatif bir gelişme söz konusu olur. Cari açığın artması, makroekonomik performansının bozulacağı yönünde bir sinyal olarak değerlendirilebilir.

1.2.2. Döviz Kuru

Makroekonomik istikrarın bir diğer belirleyici ögesi reel döviz kurlarıdır. Makroekonomik dengeleri reel döviz kurunda meydana gelen değişimler ciddi biçimde etkileyebilmektedir. Ülkenin rekabet gücünün, dış ticaret hareketlerinin ve iktisadi büyümenin temel unsuru; ulusal paranın reel olarak değerlendirilmesi veya değer kaybetmesi ile sonuçlanan reel kurdaki değişimlerdir (Uğur ve Vehbi, 2002: 105).

Milli para ile yabancı paralar arasındaki değişim oranı olan döviz kuru (Aren, 1986: 90) bir ülkenin fiyat maliyet yapısını diğer ülkelerin fiyat maliyet yapıları ile ilişkilendirmekte ve piyasalar arasında etkileşimi sağlamaktadır (Kalaycıoğlu, 1983: 11-12). Merkez bankası piyasalarda finansal istikrarı sağlamak amacıyla kur politikasını, döviz kuru hareketlerinin cari işlemler dengesine ve enflasyona etkilerini göz önünde bulundurarak oluşturmaktadır (Berument, 2002: 3). Döviz kuru belirsizliğinin dış ticareti olumsuz etkilemesinin sebebi, firmaların riskten kaçınmalarıdır. Döviz kuru değişkenliğindeki artış firmaların maliyetlerini de arttırdığı için, dış ticaretleri azalır. Çünkü, ticari anlaşma yapılırken döviz kurunun düşük olması ödeme yapılana kadar zaman sürecinde kurun değişmesidir. Kur oranlarının öngörülemez olması, karlar açısından belirsizlik yaratmakta ve dolayısıyla dış ticaretin faydaları azalmaktadır (Hooper ve Kohlhagen, 1978).

Döviz kurlarındaki büyük oranlı dalgalanmalardan kaynaklanan belirsizlik, ihracatçı firmaların fiyat tespitinde olumsuz rol oynamaktadır. Çünkü ihracatçı firma dış piyasalara mal satımını çok riskli bir ticari faaliyet olarak gördüğü için, bir risk primi yükümlülüğüne girecektir. Dolayısıyla, risk primlerinin fiyatlara yansımaları dış talebi azalttığı için ticaret hacmini düşüreceklerdir (Bacchetta ve Wincoop, 2000: 215).⁵

1.2.3. İhracat /İthalat Oranı

Bir ülkenin dış ticaret açığını ifade eden göstergelerden biri olan ihracat/ithalat oranı bir ülkenin yurtdışına sattığı ürünlerin toplam parasal değerinin, yurtdışından aldığı ürünlerin toplam parasal değerine oranıdır (Hançerlioğlu, 2009: 193).

İhracat/ithalat oranı dışsal bir gösterge olarak değerlendirilmelidir. İhracat/ ithalat oranının artması yani ithalatın artması dış ticaret açığının artması anlamına gelir. Dış ticaret açığının artması makroekonomik performansın olumsuz gidişi olarak yorumlanır. Çünkü dış ticaret açığının artması beklentileri olumsuz yönde etkiler. Dış ticaretin de cari işlemler dengesinin bir alt kalemi olması cari açığın artması anlamına gelir. Dolayısıyla ithalat eğiliminde bir artış söz konusu olduğunda ihracat/ithalat oranı artacaktır. Bu da ekonomik performansın olumsuz gidişi demektir.

5 Döviz kurlarının makroekonomik anlamda önemli rolleri vardır (Kar ve Tatlısöz, 2008: 11-13): Döviz kurunun istikrarsız bir trend sergilemesi dış ticaret dengesinin bozulması anlamına gelir ve beklentileri negatif yönde etkiler. Bir ülke ekonomisinde borç stokunun önemli bir kısmı eğer döviz cinsinden ifade edilirse kurlardaki artış eğilimi borç yükünün artması ve borçların çevrilememesi anlamına gelir. Dolayısıyla ortaya çıkacak bir borç krizi ve finansal kriz makroekonomik performansın bozulmasına neden olur. Kurların istikrarlı bir trend sergilemesi, borçların sürdürülmesi ve dış ticaret dengesinin iyileşmesi anlamında pozitif bir gelişme olarak değerlendirilebilir. Yabancı sermaye yatırımları da döviz kurlarındaki istikrarsızlık eğiliminden rahatsız olur. İstikrarlı bir döviz kuru trendinin yakalanması durumunda doğrudan yabancı yatırımlarda bir artış meydana gelir.

Burada yapılması gereken temel nokta şudur: İhracatın artırılarak ihracatın ithalatı karşılama oranı yükseltilmelidir. Aksi takdirde, bu rasyonun artması makroekonomik anlamda performans düşüklüğü anlamına gelir.

1.2.4. Sermaye Hareketleri

Kısa vadeli sermaye hareketleri girişi her zaman olumlu olarak değerlendirilmeyebilir. Fakat uzun vadeli yatırım amaçlı yani doğrudan yabancı sermaye hareketleri makroekonomik anlamda pozitif bir gelişme olarak değerlendirilebilir. Çünkü makroekonomik anlamda doğrudan yabancı yatırımların sermaye hareketlerinin artması knowhow yani yeni üretim yapma bilgi ve becerisinin transferi istihdamın artması, iktisadi büyümenin artması anlamına gelir. İktisadi büyümenin artması da makroekonomik anlamda pozitif bir gelişme olarak değerlendirilebilir. Dolayısıyla, bir ülke ekonomisinde portföy yatırımlar gibi kısa vadeli yatırımlar değil, uzun vadeli yatırımların artması önemlidir. Çünkü kısa vadeli yatırımlar düşük faiz makasından yararlanıp, yüksek faiz geliri elde etme amacıyla ülkeye gelmiş sermaye hareketleridir. Dolayısıyla bu tip sermaye hareketleri makroekonomik anlamda kalıcı iyileşmeler sağlamazlar. Kısa vadeli finansman açıklarını gidermek amacıyla yarar sağlarlar.

Uzun dönemli makroekonomik performansın pozitif istikamette gelişmesi, yani iktisadi büyüme performansının artması, işsizliğin daralması, istihdam hacminin artması, teknolojik gelişmelerin içselleşmesi ve gelişmesi, teknoloji transferi için doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının artması anlamına gelir. Özellikle, üretim sektöründe ülkemizin üretim kapasitesini artırarak gelen doğrudan yabancı yatırımların makroekonomik performansın iyileşmesi anlamına gelir. Özellikle, fiyat istikrarının yakalandığı dönemlerde belirsizlik ortamını sevmedikleri için yabancı sermaye yatırımları o ülkeyi daha fazla tercih ederler. Fiyat istikrarının bozulduğu dönemler belirsizliğin arttığı dönemler olduğu için belirsizlik ne kadar minimize olursa enflasyon ne kadar düşük oranlarda seyrederse, doğrudan yabancı yatırımlar o kadar artış trendi sergiler.

2.Enflasyon Hedeflemesi Stratejisinin Ekonomik İstikrara Etkisi

2.1. Enflasyon Hedeflemesi Stratejisinin Reel Etkileri

Enflasyon hedeflemesi stratejisinin reel etkileri, enflasyon hedeflemesi stratejisinin büyümeye ve işsizliğe olan etkileri şeklinde ifade edilebilir.

2.1.1. Büyümeye Etkisi

Enflasyon hedeflemesi stratejisini uygulayan ülkelerde (Akyazı ve Ekinci, 2009: 7);

- i. Fiyat istikrarı hedefinin tesis edilmesi, yani enflasyonun düşük oranlara düşmesi,
- ii. Para politikasının güvenilirliği,
- iii. Mali otoritenin güvenilirliği,
- iv. Enflasyonun uzun dönemde kalıcı olarak düşmesi yönünde olumlu beklentiler,
- v. Bu politikayı uygulama niyetinin iç ve dış piyasada oluşturmuş olduğu olumlu beklentiler oluşacaktır.

Enflasyon hedeflemesi stratejisinin niyeti veya uygulama sonucunun ortaya çıkardığı düşük enflasyon ortamı uzun vadeli yatırım harcamalarının gerçekleşmesine yol açmaktadır. Aynı şekilde fiyat istikrarının sağlandığı dönemlerde doğrudan yabancı yatırımların da artmasına neden olmaktadır.

Enflasyon oranlarının düştüğü fiyat istikrarının sağlandığı dönemlerde enflasyon belirsizliğinin azalması, enflasyon oynaklığının düşmesi ve enflasyonun öngörülebilirliğinin artması iktisadi kararların realizasyonunda iktisadi kararlar uygulanırken, uzun vadeli yatırımlar gerçekleştirilirken enflasyon artık birinci bir değişken olarak göz önüne alınmaz. Dolayısıyla, bireyler daha uzun vadeli yatırım planlarını realize etmeye başlarlar. Enflasyon hedeflemesi stratejisi uygulayan ekonomilerde enflasyon belirsizliğinin azalması nedeniyle, uzun vadeli yatırım harcamaları artacağı için, iktisadi büyüme performansının etkisi ölçülebilir. 2008 global krizinin Dünya piyasasına yansımalarını göz ardı ederek ülke deneyimleri enflasyon hedeflemesi stratejisini uygulayan ülkelerde iktisadi büyüme performansının arttığı, büyüme belirsizliğinin azaldığı, büyüme oynaklığının ortadan kalktığı ve dolayısıyla makro ekonomik performansın yükseldiği sonucunu göstermektedir (Erdoğan vd, 2010: 116).

2.1.2. İşsizliğe Etkisi

Fiyat istikrarı, bütçe açığı, büyüme gibi temel makroekonomik göstergeleri birbirinden ayrı olarak düşünmek mümkün değildir. Makroekonomik göstergelerin en önemlisi işsizliğin azalması veya tolere edilebilir bir işsizlik oranıdır. Diğer makroekonomik göstergelerin istikrarını zedelemeyecek, iktisadi birimlerin beklentilerini negatif olarak değiştirmeyecek, politika yapıcıların itibarını sarsmayacak, daha da önemlisi sosyal patlamalara yol açmayacak işsizlik oranlarının sağlanması bütün ekonomilerin temel hedeflerinden biridir.

Bir ekonomide fiyat istikrarı varsa, kamu borç stoku göstergeleri oranı düşüğe, bütçe açığı düşüğe ve ılımlı, istikrarlı bir büyüme performansı varsa bunun ortaya çıkarabileceği en önemli dışsallık (pozitif dışsallık) işsizliğin azalmasıdır. Büyüme performansının zayıf olduğu, istikrarsız olduğu, oynak olduğu bir ekonomide işsizlik oranları yüksek olacaktır (Kartal, 2011: 80).

2008 finansal krizi neticesinde, büyümedeki keskin düşüşler ve resesyonist eğilimlerin kalıcı olması işsizliği arttıran temel bir dinamiktir. Büyüme ve işsizlik arasında doğrudan doğruya bir ilişki vardır. 2008 Ekonomik krizi göz ardı edildiğinde bu stratejiyi uygulayan ülke deneyimlerine bakıldığında, işsizlik üzerinde de dolaylı bir pozitif etkinin ortaya çıktığını beklemek gerekmektedir.

2.2. Mali Disipline Etkisi

Kamu borç stokunun GSYİH'ya oranının, kamu kesimi borçlanma gereğinin GSYİH'ya oranının, faiz dışı fazla / GSYİH'nın istikrarlı hale gelmesi mali disiplinin sağlandığını göstermektedir (Budina ve Vinjbergen, 2008:119). Enflasyon hedeflemesi stratejisinin mali disipline etkisi; enflasyon hedeflemesi stratejisinin bütçe açığı / GSYİH'ya etkisi, enflasyon hedeflemesi stratejisinin borç faiz ödemelerine etkisi, enflasyon hedeflemesi stratejisinin borç vadelerine etkisi, enflasyon hedeflemesi stratejisinin borç stoku /GSYİH'ya etkisi, enflasyon hedeflemesi stratejisinin kamu kesimi borçlanma gereği /GSYİH oranına etkisi olarak ifade edilmelidir.

Bütçe açığını ortaya çıkaran parametrelerden birisi de enflasyondur. Fiyat istikrarının olmadığı ülkelerde bütçe açığı artar. Kamu harcamalarını borçlanma ve para basarak finanse edilebilir veya vergilerle finanse edilebilir. Borçlarla finanse edildiği varsayıldığında, eğer bir ekonomide fiyat istikrarı yoksa veya enflasyon varsa enflasyonist dönemlerde bütçe açıkları finanse edilirken, kamu kesimi borçlanma senetlerinin faiz oranları görece olarak yüksektir. Enflasyon risk primlerinin ilave edilmesinden dolayı reel anlamda yüksek faizlere sahip borç senetleri ortaya çıkar. Yüksek enflasyon ülkelerinde yüksek faizlerle borçlanma veya yüksek faizli borçlanma senetleri ile borçlanma politikası yürütülür (Ceylan, 2010: 389).

Yüksek faizlerle borçlandıdığında borç faiz ödemeleri bütçede bir kalem olduğu için, maliyeti bütçede görülür. Enflasyondan dolayı faiz oranları ne kadar yüksekse bütçede faiz ödemelerine yansımaları o kadar yüksek olacaktır. Dolayısıyla, bütçe açığı genişleyecektir. Fiyat istikrarı hedefi, dolaylı bir mekanizmayla bütçe açığını genişletici bir etki ortaya çıkarır.

Enflasyon hedeflemesi stratejisi, borç stoku/ GSYİH oranını da olumsuz yönde etkiler. Enflasyonist dönemlerde hem borçların faizi yüksek olacaktır. Ve hem de vadesi kısa olacaktır. Yüksek faiz ve kısa vadeli borçlar, borç stoku / ulusal gelir oranının artması anlamına gelir. Enflasyon düştüğü ve fiyat istikrarı sağlandığında fiyat istikrarının sağlanması beraberinde daha düşük faizlerle borçlanma ve daha uzun vadelerle borçlanma olgusunu ortaya çıkaracağından dolayı borç stoku/ ulusal gelir oranı da gerileyecektir.

2.3. Cari İşlemler Dengesine Etkisi

Mal ve sermaye hareketlerinin uluslararası alanda dağılımında meydana gelen dengesizlikler zamanla kaygı verici bir ekonomik sorun haline dönüşebilmektedir. Dünyanın bir tarafında yatırım, üretim, istihdam, büyüme ve sermaye birikimi artarken, diğer tarafında tüketim, sermaye açığı ve borçlar artmaktadır. Küresel ekonomik eğilim her ülkeyi bir şekilde etkilese de ortaya çıkan dengesizliklerden yoğun olarak pay alan ve dünya ekonomisinde ağırlığı olan ülkelerdeki yansımaları daha güçlü olmaktadır. Dengesizliklerin bir tarafında cari açığı giderek artan ABD, diğer tarafında cari fazlası artan Almanya, Japonya, Çin ve petrol ihracatçısı ülkeler ön plana çıkmaktadır.

Enflasyon hedeflemesi stratejisinin cari işlemler dengesine etkisini de net bir şekilde ölçmek söz konusu olamaz. Ancak, en azından bütçe açığı ile cari açık ilişkisini ilişkilendirmek lazımdır. İkiz Açık Hipotezi kavramı ile izah edilebilir. Bütçe açığı arttında, yüksek faiz oranları söz konusu olacaktır. Yüksek faiz oranları nedeniyle, kısa vadeli sermaye hareketleri artacaktır. Kısa vadeli sermaye hareketlerinin artması, ülkede döviz bolluğunun artması yani döviz rezervlerinin yüksek olması, ulusal paranın aşırı değer kazanması anlamına gelir. Ulusal paranın aşırı değer kazanması ise, bizim mallarımızın yabancılar için daha pahalı olması anlamına geldiğinden dolayı ihracat azalacaktır. İhracatın azalması dış ticaret dengesinin bozulması anlamına gelir. Dış ticaret dengesi de cari açığın bir bileşeni olduğundan dolayı, dış ticaretin artması cari işlemler dengesinin genişlemesine yol açar.

Yüksek enflasyon dönemlerinde ortaya çıkan yüksek bütçe açıklarının yol açacağı yüksek faizlerden dolayı, cari açık sorunlarının azaltılması veya en aza düşürülmesi enflasyon hedeflemesi stratejisinin olumlu bir yansıması olarak değerlendirilmelidir. Ancak şunu söylemek gerekir ki, gelişmekte olan ülkelerde cari açık sorununun giderilmesini sadece enflasyon hedeflemesi stratejisi ile ilişkilendirmek iyimserlik olur. Çünkü bu ülkelerde sermaye malları, petrol gibi ara malları daha çok başka ülkelerden ithal edilir. Cari açık sorununu tetikleyen temel dinamik ara malları ve sermaye malları ithalatı yönünde dışa olan bağımlılıktır (Altınel, 2008). Bu da olayın ayrı bir başka yönüdür. Fakat, cari açık bütçe açığı temelinde yapılan tahlil, bütçe açığının minimize edilerek, cari açığın daraltılmasına pozitif bir katkı yaptığını işaret etmektedir.

3. Enflasyon Hedeflemesi Stratejisinin Etkinliğini Sınırlayan Kısıtlar

Mali baskınlık derecesi, dışsal şokların sıklığı, finansal yapı, ekonomik ve siyasal istikrar, zayıf kurumsallaşma düzeyi siyasal hükümetlerin enflasyonist politika tercihi enflasyon hedeflemesi stratejisinin etkinliğini sınırlayan kısıtlardır.

3.1. Mali Baskınlık Derecesi

Enflasyon hedeflemesi stratejisinde para ve maliye politikaları dolaylı da olsa etkileşimde olduğundan, uygulamadaki maliye politikalarının para politikasının ana hedefi olan fiyat istikrarını sağlama amacını destekler bir niteliği olması gerekmektedir. Dolayısıyla, bu stratejinin uygulanabilmesi için merkez bankasına bağımsızlık tanınmalı, bu bağımsızlığın işlevselleştirilebilmesi ile beraber ekonomide “mali baskınlık” olmamalıdır.

Merkez bankaları toplam talep koşullarını ve enflasyonu kısa vadeli faiz oranlarını değiştirerek etkilemeyi amaçlamaktadır. Merkez bankasının açık ekonomilerde faiz oranlarını artırmasının, yerli para cinsinden varlıklara talebi artırarak döviz kurunun değerlenmesine yol açacağı ve böylece enflasyonda düşüşe neden olacağı öngörülmektedir. Yatırımların riskten kaçma eğilimlerinin yüksek olduğu bir ortamda ve döviz cinsinden ya da döviz endekli borç stokunun bulunduğu ortamlarda faiz oranlarının artması, borç yükünü daha da ağırlaştırarak borcun sürdürülebilirliğine ilişkin kaygıları oluşturmaktadır. Olası faiz artışı risk primini yükselterek, iktisadi birimlerin yerel hükümete borç verme isteklerini azaltarak sermaye çıkışlarına neden olmaktadır (Blanchard, 2004: 25-30).

Gelişmekte olan ülkelerde hükümetlerin aşırı borç yükünün olması gibi nedenlerle senyoraj gelirlerine başvurma eğilimleri yüksektir. Bu nedenle, gelişmekte olan ülkelerde mali baskınlık önemli bir sorundur. Gelişmiş ülkelerde senyoraj/ GSYİH oranı %1, gelişmekte olan ülkelerde ise, %2-3 arasındadır. Mali baskınlığın göstergelerinden bütçe açığı/GSYİH oranı ile finansal piyasalardaki sıklık (düşük M2 / GSYİH oranları), zayıflık ve finansal piyasalardaki kırılabilirliğinde yüksek oranlarda seyretmesi para politikasının etkinliğini sınırlamaktadır (Masson vd, 1998: 34-35).

Yüksek borç yüküne sahip olan bir ekonomide merkez bankası enflasyonun hedeflerin üzerine çıkmasına tepki olarak faiz oranlarını yükselttiği zaman, maliye politikalarının faiz dışı bütçe fazlasını yeterince aktaramaması durumunda kamu borç stoku kontrolden çıkarak daha fazla fiyat artışı gerekebilmektedir. Dolayısıyla, enflasyon hedeflemesi stratejisi çerçevesinde kullanılan politika araçları bazen aksi yönde sonuçlara yol açabilmektedir (Sims, 2004).

Hükümetler harcamalarının gelirlerini aşan kısmını finansal piyasalardan borçlanarak karşılamaya çalışırlar. Kamu borcunun yüksek olduğu ülkelerde bu durum özel sektöre verilebilecek kredi miktarının azalmasına neden olur. Böyle bir durumda aktarım mekanizmasının faizler genel düzeyi ve kredi piyasası kanalları doğrudan, kredi beklentiler kanalı ise dolaylı olarak etkinliklerini kaybettikleri için para politikası talep ve enflasyon üzerinde yeterince etkili olamaz. Kamu borç stoku faizlerinin yüksek olması, vadelerinin kısa olması nedeniyle borç sürdürülebilirliğinin güçleşmesi nedeniyle enflasyon hedeflemesi stratejisini sürdürme olanağı olmamaktadır. Mali baskınlık ve borç sürdürülebilirliğinin söz konusu olup olmaması durumunda (Woodford, 2001: 43-50; Blanchard, 2004: 28);

- i. Ülkenin uluslararası piyasalarda güvenilirliği azalır.
- ii. Ülkenin borç bulması durumunda borçların yeniden yapılandırılması güçleşir.
- iii. Borçların sürdürülememesi demek, ülkenin bir anlamda iflas etmesi anlamına gelir.
- iv. Vade priminde keskin dalgalanmalara yol açarak temel politika aracı olan kısa vadeli faiz oranları ile piyasalardaki orta ve uzun vadeli faiz oranları arasındaki ilişkiyi zayıflatması mali baskınlığın aktarım mekanizması üzerindeki bir diğer etkisidir.
- v. Para politikasının enflasyon üzerindeki etkisinin kısa ömürlü ve öngörülemez olması nedeniyle mali baskınlığın sorun teşkil ettiği ekonomilerde maliye politikaları daha etkili olur.

Dolayısıyla bu koşullarda enflasyon hedeflerini tutturmak, enflasyonla mücadele etmek çok güç hale gelecektir. Yüksek enflasyon yaşamış ülkelerde sadece para politikasına güvenilemez. Para ve maliye politikası ayrılmaz biçimde çalıştırılmak zorundadır.

3.2. Dışsal Şokların Sıklığı

Dışsal baskınlık, gelişmekte olan ülkelerde faiz oranlarının ve enflasyon oranlarının ani sermaye çıkışları sebebiyle oynak bir seyir izlemesi ve bu durumun enflasyon hedeflerine ulaşılmasını güçleştirmesidir. Ekonominin temelleri güçlendirilerek, döviz kuru dalgalanmaya bırakılarak dışsal baskınlığın önlenmesi ya da azaltılabilmesi sağlanabilir. Gelişmekte olan ülkeler, dünya piyasalarına yeterince entegre olamamaları ve finansal piyasalardaki zayıflıkları nedeniyle dışsal şoklara maruz kalmaktadır (Fraga vd, 2004).

Türkiye gibi ara malları ve yatırım malları ithalatı açısından dışa bağımlı olan ülkelerde dışsal bir konjonktür söz konusu olduğunda, örneğin petrol fiyatları arttığında veya petrol üreten ülkelerde bir siyasal kaos, kargaşa ortaya çıktığında, bu fiyat artışı doğrudan doğruya ara malları ithal eden ülkelere yansacaktır. Bu durum ithal enflasyon olarak tanımlanmaktadır. Örneğin, Türkiye'nin petrol satın aldığı veya ithal ettiği veya doğalgaz satın aldığı ülkede bir siyasal kaos bir finansal kriz ve benzeri içsel şoktan dolayı o ülkenin fiyatlarında bir artış meydana geldiğinde bu fiyat artışları ithalat yapan ülkenin fiyatlarına geçiş yapacaktır (Birkan, 2012: 80). Dolayısıyla, dışsal şokların bölgesel olması veya global olması da önemlidir. Mesela 2008 finansal küresel krizi global bir şoktur. Bütün ülkeleri Avrupa ülkeleri, Amerika, gelişmekte olan ülkeler olmak üzere hepsini kapsama altına almış olan bir finansal krizdir. Bu son finansal kriz döneminde global bazda, bütün dünya bazında toplam talep daralmasının yaratmış olduğu resesyonist eğilimler, durgunluk eğilimleri ve büyüme hedefinin öncelikli olmasına dayalı bir para politikası stratejisi uygulamak gerekir eğiliminde bazı tartışmalar ortaya çıkarmıştır. Bu tartışmalardan yola çıkarak, bazı ekonomistler veya bazı politika yapımcılar enflasyon hedeflemesi stratejisinden vaz mı geçsek sorusunu tartışmaya başlamışlardır. Enflasyon hedeflemesi stratejisinden vazgeçmek iktisadi büyüme performansını artırmayacaktır. Çünkü yüksek enflasyon deneyimi yaşamış ülkelerde, enflasyonla mücadele politikasından vazgeçmek enflasyonun daha yüksek oranda artmasına yol açacağı için büyüme hedefini öncelikli yapmak yerine şöyle bir politika önerisi geliştirilebilir. Enflasyon hedeflemesi stratejisi esnek bir politikadır. İktisadi koşullara uygun olarak enflasyon hedefleri revize edilebilir veya gevşetilebilir. Enflasyon hedefinden bir sapma söz konusu olduğunda, bir dışsal şok veya finansal kriz bir sapma kaynağıdır. Politika yapımcılar bu sapma kaynağını kamuoyu ile paylaşabilirler. Şu an Türkiye ekonomisinde enflasyon oranlarındaki istikrarsızlık veya diğer makroekonomik göstergelerdeki istikrarsızlık dışsal şok kaynaklıdır. Bu dışsal şoka yönelik, spesifik olarak iktisat politikası geliştirebilir. Bu bilginin kamuoyu ile paylaşılması enflasyon hedeflemesi stratejisinden vazgeçilmesini gerektirmemektedir. Ancak, temel bir tartışma konusu olan enflasyon hedeflemesi stratejisinin başarısı için finansal istikrar hedefi de gözetilebilir. Finansal istikrar hedefinin gözetilmesi her iki hedefin birbirlerini tamamlayan süreçler olması nedeniyle enflasyon hedeflemesi stratejisinden vazgeçmek anlamını ortaya çıkarmamaktadır.

3.3. Finansal Yapı

Enflasyon hedeflemesi stratejisinin etkinliği finansal piyasaların güçsüzlüğü ve aktarma mekanizmasının etkinliğinin zayıflamasıyla azalmaktadır. Finansal piyasaların düzenlenmesi ve denetlenmesine yönelik reformların yapılması ve sağlam finansal kurumların oluşturulması gelişmekte olan ülkelerde enflasyon hedeflemesi politikasına geçiş planlanırken gerekli olan önkoşullardır (Kara ve Orak, 2008: 47).

Bankacılık sektörü olmak üzere bir ekonomide finansal kurumlar ve finansal sistemin güçlü ve sağlam olması gerekmektedir. Eğer finansal sistem güçlü değilse, dışsal şoklara karşı kırılgan bir yapı sergileniyorsa enflasyon hedeflemesi stratejisi önünde ciddi bir kısıt oluşturur. Örneğin, bankacılık sektörünün zayıf olması, risklere karşı savunmasız olması durumunda dışsal bir şok finansal yapının çökmesine yol açacaktır. Türkiye ekonomisinde 2001 yılında yaşanan finansal kriz irdelendiğinde, o dönemde Türk bankacılık sektörünün ve Türk finansal sisteminin güçlü olmaması Türkiye ekonomisinin önemli sorunlar ile karşı karşıya kalmasına, finansal sistemin çökmesi ve dolayısıyla reel sektörün de sıkıntılı bir dönem geçirmesine yol açmıştır.

Enflasyon hedeflemesi stratejisini uygulayan ülke deneyimlerine bakıldığında, bu stratejiyi başarıyla uygulayan ülkelerde finansal yapı, finansal sistem ve finansal kurumlar son derece güçlü ve sağlamdır. Türkiye ekonomisinde 2001 finansal krizinden sonra, bankacılık sisteminde yenilik ve yapılan reformlar; örneğin, Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu, BDDK gibi kurumların kurulması bankaların bağlı oldukları holdinglere kaynak aktarmasının önündeki engeller ortadan kaldırıldığı için, Türkiye 2008 küresel finans krizinden güçlü finansal yapısından dolayı önemli ölçüde etkilenmemiştir.

Enflasyon oranlarının ılımlı düzeyde seyretmesi için ve bu stratejinin başarısı için, finansal yapının güçlü olması gerekmektedir. Finansal yapı konusunda son dönemlerde, fiyat istikrarı hedefinden vazgeçelim finansal istikrar hedefini önceleyelim şeklinde ciddi bir tartışma söz konusudur. Finansal istikrar ve fiyat istikrarı birbirinden kopuk süreçler değildir. Fiyat istikrarından taviz verildiğinde, enflasyon oynaklığının artması durumunda finansal istikrarı zedeleyici bir ortam ortaya çıkacaktır (Sinclair, 2000: 377). Dolayısıyla, fiyat istikrarı ve finansal istikrar birbirini tamamlayan, birbirini bütünleyen süreçler olduğundan dolayı her iki hedefi de birlikte sürdürmek, birlikte öncелеmek Türkiye ekonomisi koşulları ile tutarlılık göstermektedir.

Dolayısıyla, son finansal krizden sonra Dünya ölçeğinde tedirgin olan kısa vadeli fon hareketleri bizim gibi ülkelere doğru bir giriş eğilimi ortaya koymuşlardır. Türkiye ekonomisi özellikle son finansal krizden sonra atıl kalan fonları doğrudan yabancı yatırımlar şeklinde ülkemize girişini sağlayacak yapısal, kurumsal, siyasi koşulları sağlarsa Türkiye’de doğrudan yabancı yatırımlardan daha fazla pay kalacak bir altyapı oluşturabilirse, global bazda atıl kalan ve tedirgin olan doğrudan yabancı yatırımlar ülkeye daha fazla geleceklerdir. Bu şekilde gelen doğrudan yabancı yatırımlar Türkiye’nin teknolojisi, döviz rezervi gibi istihdam ve büyümesini de olumlu etkileyeceklerdir. Doğrudan yabancı yatırımların yapacağı başka bir katkı da, cari açığın kaliteli finansmanını sağlamaktır (Ekinci, 2005: 13).

Yabancı yatırımların bir ülke ekonomisine girerken, o ülke ekonomisinde enflasyon oranlarının düşük düzeyde tesis edilmesinin sağlanması, bu ülkenin cazibesini arttıracaktır. Dolayısıyla, finansal istikrar hedefiyle beraber fiyat istikrarı hedefini sürdürmekte fayda vardır. Bu stratejiden vazgeçmek doğru değildir. Finansal kriz sürecinden çıkışın kesin olduğu dönemde ve resesyona eğilimlerin kırılmaya başladığı ortamda bu stratejinin bir anda çöktürülmesi veya gözden çıkartılması ekonomide henüz yerleşiklik kazanmamış iktisadi birimlerin güvenilirlik olgusunu zaafiyete uğratacaktır. Acaba yeni bir finansal kriz mi geliyor şeklinde bir kaygı ortaya çıkacaktır. Dolayısıyla, Türkiye’de uzun yıllardır uygulanan enflasyon hedeflemesi stratejisinin terkedilmesi güvenilirlik olgusunu zedeleyebilir.

Temas edilen bir başka nokta, bu stratejiyi ısrarla uygularken son finansal krizden sonra özellikle özellikle Dünya ölçeğinde Türkiye’de genişletici iktisat politikası uygulanmasıdır. Örneğin, para arzı artırılarak, kısa vadeli faizler düşürülmüştür. Parasal genişleme stratejisinin benimsendiği dönemde, bir mali genişleme söz konusu olmuştur. Kamu harcamaları arttırılmış, vergi oranları düşürülmüştür. Genişletici para ve maliye politikası uygulamaları bir ekonomide enflasyonist eğilimleri tetikleyici unsurlar barındırır. Finansal kriz sürecinden, Dünya’nın ve Türkiye’nin

çıktığı bu dönemde genişletici para ve maliye politikaları uygulamalarının enflasyonist eğilimleri tetiklemesinin söz konusu olması muhtemeldir. Dolayısıyla, bu tip eğilimleri kırmak amacıyla enflasyon hedeflemesi stratejisinin sürdürülmesinde ayrı bir fayda vardır.

3.4 Ekonomik ve Siyasal İstikrar

Siyasal istikrar, enflasyon hedeflemesi stratejisinin belki de en önemli koşuludur denebilir. Çünkü, bu stratejinin uygulanmasında parasal otorite ile siyasal otorite birlikte hareket ederler. Stratejiye geçişin duyurulması sürecinde parasal otorite ve siyasal otorite çoğu zaman birlikte ortak sorumluluk üstlenerek kamuoyuna bunu duyururlar. Dolayısıyla, sadece parasal otoritenin güvenilirliği değil, aynı zamanda siyasal istikrar da son derece önemlidir. Çünkü parasal otoritenin güvenilirliği söz konusu olmasına karşın, bir siyasal istikrarsızlık veya siyasal belirsizliğin söz konusu olduğu durumda enflasyon hedeflemesi stratejisinin sürdürülmesi mümkün değildir. Parasal otorite ve siyasal otorite birlikte sorumluluk üstlendiği için, her iki kurumunda güvenilirliği son derece önemlidir.

Siyasal istikrarsızlık eğilimlerinin söz konusu olduğu dönemlerde veya siyasal belirsizliğin gözlemlendiği ekonomilerde, ekonomide iktisadi birimlerin uzun vadeli yatırımlar yapması çok güç olur. Doğrudan yabancı yatırımlar siyasal istikrarı önemserler ve siyasi belirsizlik olan ülkeyi tercih etmezler. Siyasi istikrarsızlığın söz konusu olduğu dönemlerde, en çok etkilenen diğer değişken faiz oranlarıdır. Faiz oranlarının artması ekonomide sadece yatırım harcamalarını azaltmak ile kalmaz, aynı zamanda eksik faiz oranları kamusal borçlanma senetlerinin faizlerinin de artması anlamına gelir ki, bu kamu borç stoku/ ulusal gelir oranının artması ve borç servisinin yani borç geri ödemelerinin güç olması ve devletin bütçesinin faiz bütçesi haline gelmesi anlamına yani fiskal baskınlığın artması anlamına gelir (Eren ve Bildirici, 2001). Dolayısıyla, siyasal istikrarsızlığın olduğu ülkelerde enflasyon hedeflemesi stratejisinin sürdürülebilmesi imkânsızdır. O zaman, siyasal istikrar enflasyon hedeflemesi stratejisi için bir önkoşuldur.

Siyasal istikrarsızlığı güçlü, karar verebilen, uluslararası piyasalarda güvenilirliği yüksek bir hükümetin iktidar olması önemlidir. Türkiye ekonomisi açısından olaya bakıldığında, Türkiye’de 1990’lı yıllarda koalisyon hükümeti döneminde makroekonomik göstergelerde ciddi bir istikrarsızlık söz konusu olmuştur. Bu dönemde, borçların sürdürülebilirliği, fiskal baskınlık olgusu, kamu borçlanma senetlerinin faizi yüksektir, vadesi kısadır. Koalisyon hükümetlerinin işbaşına geldiği dönemlerde iktisadi istikrarsızlığın artması ve iktisadi istikrarsızlıktan dolayı sık aralıklarla seçime gitme olgusunun da ortaya çıkması nedeniyle siyasi istikrarsızlık ekonomide geleneksel hale gelmeye başlamıştır. Öyleyse, Türkiye ekonomisinde 1980-2011 dönemindeki siyasal hayata bakıldığında 1983-1987 ve 2002’den sonra tek parti iktidarı döneminde gerek fiskal baskınlığın düşük olması, kamu borç stoku / ulusal gelir oranının düşük olması, faiz oranlarının reel olarak değer kaybetmesi, özellikle 2002 yılından sonra doğrudan yabancı yatırımların artması gibi hususlar siyasal istikrarın beraberinde iktisadi istikrarı da sağladığı sonucunu ortaya çıkarmaktadır. Dolayısıyla, Türkiye ekonomisinde 2002 yılından sonra tek parti döneminde enflasyon oranlarının düşük düzeylerde seyretmesi ve fiyat istikrarının tesis edilmesi gerçeği görüldüğünde şöyle bir sonuç ortaya çıkabilir. Enflasyon hedeflemesi stratejisine geçerken temel koşul olan düşük enflasyon oranlarının tutturulması, tek parti hükümetinin ve güçlü bir hükümetin işbaşında olması fiyat istikrarı ortamını sağlayarak enflasyon hedeflemesi stratejisinin başarılı bir şekilde yürütülmesine katkı sağlamaktadır. Siyasal istikrarsızlığın ortaya çıkarmış olduğu belirsizlik ortamı enflasyon hedeflemesi stratejisinin ortadan kaldırılması veya talip olunmasına yol açan en temel değişkendir.

3.5. Zayıf Kurumsallaşma Düzeyi

Enflasyon hedeflemesi stratejisi uygulanırken para politikasının etkinlikle ve bağımsızca yönetilebilmesi hususunda da zayıflıklar mevcuttur. Tahmin yapılması, modellerin kurulması, transmisyon mekanizmasının eksiksiz saptanabilmesi aşamaları karmaşık bilgiyi gerektirmektedir. Bu nedenle, politika uygulanırken merkez bankaları teknik bilgi eksiklikleri ve veri yetersizlikleri yaşayabilirler. merkez bankalarına araç bağımsızlığının sağlanması, vergi gelirlerini artıran ve senyoraj gelirlerine ihtiyacı azaltan geniş bir kamu kesimi, reformunun yapılması ve finansal bankacılık kesiminin yeniden yapılandırılması için geçiş / hazırlık süreci gibi reformların yapılması ile enflasyon hedeflemesi politikası uygulanırken karşılaşılan zorlukların bertaraf edilebileceği düşünülmektedir (Yay, 2006: 3-17).

Birçok gelişmekte olan ülkede merkez bankasının enflasyon tahminlerini üretmeye yönelik beşeri ve teknik altyapı eksikliğinin bulunması, enflasyon tahminlerinin gerçekleşen enflasyondan önemli ölçüde farklılaşmasına neden olabilmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde enflasyon tahminlerinin sık sık revizyona tabi tutulması, enflasyonun kontrol altına alınmasını güçleştiren ve para politikasının etkinliğini azaltan belirsizliklerden dolayıdır. Gelişmekte olan ülkelerde, merkez bankalarının enflasyon tahminlerine ilişkin risk unsurlarını kamuoyu ile açık olarak paylaşması, tahminlerden sapma durumundaki itibar kaybını azaltmak için önemlidir (Knight, 2007: 33-40).

3.6. Hükümetlerin Enflasyonist Politika Tercihleri

İstihdam ve enflasyon arasındaki tercihte hükümetlerin istihdamı artırma pahasına yüksek enflasyona razı olması enflasyonun oluşum nedenlerindedir. Emek piyasasında ücretler hükümetin mevcut enflasyondan daha yüksek bir enflasyon oluşturacaklarını düşünerek daha yüksek ücret talep etmeleri nedeniyle istihdam ve enflasyon arasındaki tercihte, istihdam arzulan düzeyde olmadığı gibi yüksek enflasyonda dinamizm kazanmaktadır. İstihdam artışı yüksek ücret yerine üretimi artırır, üretim artışı yüksek ücreti karşılamaz, dolayısıyla istihdam artışı ve yüksek beklentilere dayalı olarak enflasyon artış gösterir. Enflasyonun oluşum nedenlerinden diğeri, hükümetlerin senyoraj geliri elde etme pahasına katlandıkları yüksek enflasyonun yerli paradan kaçma eğilimi meydana getirmesidir. Hükümetler ödemeler dengesindeki açıkları kapatmak, ithalatı azaltmak ve ihracatı artırmak için yüksek enflasyonla yerli paranın yabancı paralar karşısında devalüe edilmesine sebep olurlar İç borç stokunun yüksekliğinden dolayı izlenen genişletici para politikası enflasyonu oluşturan başka bir nedendir. Enflasyonun bir diğer oluşum nedeni, hükümetlerin günün gereklerine uygun parasal politikaları tercih ederek para politikası gibi önemli bir araç üzerinde etkisini kaybetmek ve otoritesini merkez bankasıyla paylaşmak istememesidir. Hükümetler enflasyonist politikaları istihdamı artırmak, kamu kesimi gelirlerini artırmak, ödemeler dengesinde iyileşme sağlamak, mali piyasalarda istikrarı temin etmek, reel hedeflere ulaşmak ya da reel değişkenlerle ilgili sorunları çözebilmek amacıyla izlemektedirler (Malatyalı, 1998: 48-50).

Politik karar alıcılar ile merkez bankasının amaçlarının farklı olması merkez bankasının bağımsızlığı ile enflasyon arasındaki negatif ilişkinin temel nedenidir. Merkez bankası ile hazinenin amaçlarının farklı olması yani birinin fiyat istikrarı, diğerrinin politik iktidara bağlı olması ve politik iktidarın izlediği politikaları sık sık değiştirmesi, politik iktidarın zaman tercihlerinin merkez bankasının zaman tercihlerinden daha güçlü olarak gerçekleşmesi bu durumu yeterince açıklamaktadır. Ayrıca hükümet, senyoraj gelirlerine daha kolay ulaşabilmek için merkez bankasının bağımsızlığına da meyilli değildir (Onur, 2008: 138).

3.7. Maliye Politikası ve Enflasyon Hedeflemesi Stratejisi İlişkisi

Gelişmiş ya da gelişmekte olan pek çok ülkede yüksek kamu açıklarının ortaya çıkması, bu açıkların giderek artması ve süreklilik arz etmesi politika yapıcılarının açık finansmana başvurmaya aşırı düşkün olduğu yönünde yaygın bir endişeye yol açmıştır. Politik çarpıklıkların mali sonuçları hakkında giderek artan farkındalık, kamu kesimi açıklarını sınırlamak için, iradi maliye politikalarının kurallarla sınırlandırılmasına yönelik kurala dayalı önerileri ortaya çıkarmıştır (Corsetti ve Roubini, 1996:408).

Mali kuralların uygulanmasının altında yatan temel neden, bugünkü ve gelecekteki hükümetlerin disiplinli maliye politikası önlemlerini uygulamaya istekli olmamaları ya da bu önlemleri uygulama yeteneklerinin olmamasıdır (Mihaljek ve Tissot, 2003:22). Mali kurallara başvurunun bir diğer nedeni, mali disiplini güçlendirme amacıdır. Mali kuralların kullanılması genellikle mali performansın güçlendirilmesi ile ilişkilendirilmektedir. Mali kuralların varlığı ve mali performansın iyileşmesi durumunda hükümetlerin genellikle mali dürüstlüğe doğru bir tutum değişikliği içine girdikleri ifade edilmektedir. Mali kuralların ihtiyatlı maliye politikasına yaptıkları katkı, kuralların uygulanmasına yönelik önerileri desteklemektedir (OECD, 2008: 65; IMF, 2009:3).

Mali kuralları, makroekonomik istikrarı sağlamanın temel araçlarından biri olarak nitelendirmek de mümkündür. Devletin açık finansman için borçlanmasını, merkez bankası ya da diğer kaynaklara başvurusunu bütçe açığı, borçlanma ve harcamaya yönelik sınırlamalar önleyici niteliktedir. Merkez bankasından borçlanmaya getirilen sınırlama para basmanın enflasyonist etkilerini sınırlar, aynı zamanda borç stokunun artış hızını yavaşlatır borç gideri ödemeleri sonucu piyasaya girecek ilave satın alma gücü dolayısıyla ortaya çıkabilecek olumsuzlukları da azaltır (Moreno, 2003:6-7).

Mali kuralların bir diğer faydası, uzun dönemli mali sürdürülebilirliği başarmayı ve devam ettirebilmeyi teşvik etmesidir. Mali sürdürülemezlik makroekonomik istikrarsızlığa neden olmakta, hükümetlerin maliye politikasını bir politika aracı olarak kullanma yeteneğini zayıflatmaktadır. Zayıf mali sürdürülebilirlik hükümetleri zorunlu olarak yüksek risk primıyla borçlanmaya yöneltmektedir. Kısa dönemde istikrar için risk oluşturan bu durum, borç sorununu daha da kötüleştirmekte ve kamu finansmanının uzun vadeli sürdürülebilirliğini tehdit etmektedir (Binay, 2003:257).

1990'lı yıllarda, fiyat istikrarının sağlanmasında para ve maliye politikalarının etkinliği yaklaşımı çerçevesinde; bazı varsayımlar altında, uzun dönem fiyat düzeyini ve enflasyonu belirleyen ana unsurun para miktarı değil mali açıklar ve bu açıkların getirdiği kamu borç stoku olduğu, bu durumda enflasyonu kontrol etmek için para politikasının ve merkez bankası bağımsızlığının yeterli olmadığı, hatta bazı koşullarda bu durumun sorunları dahi artırabileceği, enflasyonun kontrol edilmesinde özellikle faiz politikasının önemli olduğu, ancak mali dengenin bu bakımından bir ön koşul niteliğinde olduğu ifade edilmiştir. 1990'lardaki bu tartışmalar çerçevesinde, birçok batı ülkesinde uygulamada olan döviz kuru hedeflemesi stratejisi terk edilerek enflasyon hedeflemesi stratejisine geçilmiştir (Uygun, 2001:11-12). Enflasyon hedeflemesi stratejisi sadece para politikasının değil, aynı zamanda, maliye politikalarının da hesap verebilirliğini ve disiplinini artırmaktadır. Enflasyon hedeflemesi stratejisinin başarılı olması, öncelikle sağlam bir mali yapı ile birlikte istikrarlı bir finansal sisteme bağlıdır.

Artan bütçe açıkları para otoritesini bugün para basarak cari dönemde enflasyonla mücadele etme veya bugün borçlanarak yarın enflasyonla mücadele etme arasında bir tercihte bırakacaktır. Ancak, hangi yöntem belirlenirse belirlensin sonuçta enflasyon artacağından para politikasının maliye politikası tarafından sınırlandırılması söz konusu

olacaktır. Bütün bunlardan hareketle, fiyat istikrarını gerçekleştirmek isteyen bir para otoritesinin başarısının genel anlamda maliye politikasının disipline edilmesine özel anlamda ise bütçe disiplinin sağlanmasına bağlı olduğu söylenebilir (Demirhan, 2002:110-111).

Sonuç

Enflasyon hedeflemesi fiyat istikrarını sağlamaya yönelik modern bir para politikası stratejisidir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde henüz yeni bir uygulama olması nedeni ile literatürde daha çok teorisi ve uygulanabilirliği ele alınmaktadır. Enflasyon hedeflemesi stratejisinin nihai hedefi makroekonomik performansı pozitif yönde artırmaktır.

Enflasyon hedeflemesi stratejisine geçiş için gerekli önkoşullar dört temel kategoride toplanmaktadır (Batini ve Laxton, 2007: 480-482): Kurumsal Bağımsızlık: Gelişmiş Analitik Kapasite ve Teknik Altyapı Ekonomik Yapı ve Sağlıklı Bir Finansal Sistemdir. Bu stratejiye geçtikten sonra fiyat istikrarı da kalıcı, daha uzun vadeli bir şekilde tesis edilmiş olur. Enflasyon hedeflemesi stratejisinin fiyat istikrarını sağlarken veya enflasyon hedeflemesi stratejisine geçerken finansal yapının güçlendirilmesi, merkez bankasının bağımsızlığı, parasal otoritenin güvenilirliği gibi bütün bu yeniden dizayn süreçlerinin hepsi enflasyonu kalıcı şekilde düşürmek ve fiyat istikrarını sağlamak için uygun koşulları sağlarlar.

Belirtilen önkoşulları sağlayan ülkelerde merkez bankaları tam bağımsız, şeffaf ve hesap verebilir hale gelmişlerdir. Böylece merkez bankalarının, liberal ekonomi kuralları ve demokrasinin ruhuna uygun birer kurum haline dönüşmeleri mümkün olabilmıştır. Belirtilen teknik konuların çözümü ülkeden ülkeye farklılık gösterebilmektedir. Bununla birlikte, teknik konuların çözümünde ülkeler arasında bazı genel eğilimler gözlemlenmektedir.

Bir para politikası stratejisi olan enflasyon hedeflemesi, uygulanacağı ülkede ön koşullar yerine getirildikten sonra ve ülkenin ekonomik yapısı ve şartları da dikkate alınarak şekillendirilmiş ise, ülke örneklerinden de görüldüğü üzere, fiyat istikrarını sağlama konusunda başarı sağlayacağı açıktır. Ancak enflasyon hedeflemesinin bu şekilde uygulanıp başarı olduğu ülkeler genellikle gelişmiş ülkelerdir. Zaten göreceli olarak düşük enflasyon oranlarına sahip olan gelişmiş ülkeler enflasyon hedeflemesi stratejisini makroekonomi politikalarının kredibilitelerini tesis eden bir araç olarak kullanmaktadır.

Enflasyon hedeflemesi stratejisi genellikle tek başına finansal istikrarı ve üretim istikrarını sağlamaya yeterli olmayan bir sistemdir. Bu nedenle makroekonomik istikrarın sağlanabilmesi için diğer ekonomi politikalarıyla desteklenmesi gerekmektedir. Diğer ekonomi politikalarıyla desteklenmediği sürece para politikasının tek başına ekonomik büyüme sağlaması mümkün değildir. Para politikası kararlarının geniş bir makroekonomik analize dayanarak alınması ve gerektiği zaman enflasyon hedeflemesinin esnek şekilde uygulanması önemli bir hususdur.

Ayrıca, bu ülkelerin hiçbiri enflasyon hedeflemesinin ön koşullarını yerine getirmiş değildir. Bu nedenle, uygulamada birçok engel ile karşılaştıkları gibi enflasyon stratejisinden olumlu sonuçlar elde edememektedirler. Buna rağmen, gelecekte enflasyon hedeflemesi stratejisinin daha da yaygınlaşacağını beklemek mümkündür.

Enflasyon hedeflemesinin gelişmiş ülkelerdeki başarısı gelişmekte olan ülkelerin bu sistemi benimsemelerine neden olmuştur. Öncelikle, Türkiye’de olduğu gibi, gelişmekte olan ülkelerin enflasyon hedeflemesi stratejisi için gerekli önkoşulları tam anlamıyla yerine getirememeleri, stratejinin performansı konusunda yeterli bir değerlendirmenin yapılamamasına sebep olmuştur. Gelişmekte olan ülkeler, genellikle, enflasyon hedeflemesi stratejisini yüksek enflasyona son verecek bir kurtarıcı olarak gördükleri için uygulamaktadırlar. Ancak bu ülkelerin hiçbir enflasyon

hedflemesi stratejisinin ön koşullarını tam olarak yerine getirmiş değildir. Bu nedenle para politikası uygulamaları sırasında sıkıntılar yaşanmaktadır. Bu sıkıntıların en önemlilerinden biri finansal piyasaların yeterince gelişmemiş olmasından kaynaklanan parasal aktarım mekanizmalarının iyi işlemesi sorunudur. Enflasyon hedeflemesinde para politikası enstrümanı kısa vadeli faiz oranları olduğuna göre, iyi işlemeyen bir parasal aktarım mekanizması, para politikası uygulamalarının etkinliğini oldukça azaltmaktadır. Böyle bir yapıda merkez bankasının alacağı kararların ne sürede ve ne ölçüde etki göstereceğini kestirmesi de çok zordur.

Gelişmekte olan ülkelerin birçoğunda kısmi de olsa dolarizasyon mevcuttur. Bu ülkeler döviz kuru dalgalanmalarına sıklıkla müdahale edebilmektedirler. Zaman içerisinde döviz kurunun bir çapa haline gelmesi riski oluşmaktadır. Oysa, enflasyon hedeflemesi stratejisinde, enflasyondan başka bir çapanın bulunmaması gerekmektedir. Bunu önlemenin bir yolu olarak, merkez bankalarının kısa dönem dalgalanmalarına yapacakları müdahalelerde şeffaf bir politika benimsemeleri önerilebilir.

Kaynakça

- Abdioğlu, Z., Harun Terzi (2009). “Enflasyon Ve Bütçe Açıkları İlişkisi: Tanzi ve Patinkin Etkisi”, *İktisadi Ve İdari Bilimler Dergisi / Journal Of Economics And Administrative Sciences*, 23 (2).
- Akyazı, Haydar, Aykut Ekinci (2009). Enflasyon Hedeflemesi, Büyüme Ve Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası’, *Bankacılar Dergisi*, 68, 3-19.
- Altan, Ömer. Zühtü. (2004). Sosyal Politika Dersleri Eskişehir: T.C. *Anadolu Üniversitesi Yayınları*, Yayın No:1477.
- Amato, J. D., S. Gerlach (2002) “Inflation Targeting In Emerging Market And Transition Economies: Lessons After A Decade”, *European Economic Review*, 46(4), 781-790.
- Aren, Sadun (1986). *100 Soruda Para ve Para Politikası*, İstanbul: Gerçek Yayınevi.
- Babaoğlu, B. (2005). “Türkiye’de Cari İşlemler Dengesi Sürdürülebilirliği”, *T.C. Merkez Bankası Uzmanlık Yeterlilik Tezi*, Ankara: Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası İstatistik Genel Müdürlüğü.
- Batini, N., D. Laxton (2011). “Under What Conditions Can Inflation Targeting Be Adopted? The Experience Of Emerging Markets”, *Central Banking, Analysis, And Economic Policies Book Series*, 11, 467-506.
- Bacchetta, P. E. Van Wincoop (2000). Trade Flows, Prices, And The Exchange Rate Regime. *Studienzentrum Gerzensee*.
- Beck, Stacie E. (1993). “The Ricardian Equivalence Proposition: Eviden From Foreign Exchange Markets”, *Journal Of International Money And Finance*, 12(2), 154-169.
- Berument, Hakan (2002). “Döviz Kuru Hareketleri Ve Enflasyon Dinamiği: Türkiye Örneği”, Exchange Rate Movements And Inflation Dynamics: Evidence From Turkey. *Bilkent University, Department Of Economics Working Paper*, 02-02.
- Bıçerli, M. Kemal. (2007). *Çalışma Ekonomisi*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Binay, Ş. (2003). “Some Issues in Fiscal Policy and Central Banking: The Case of Turkey”. *BIS Papers*, 20, 245-259.

- Birkan, A. Özden (2012). “Enflasyon Hedeflemesi, Maliyet Enflasyonu, Birikim ve Bölüşüm”. *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi*, 64 (4), 78-100.
- Blanchard, O. (2004). “Fiscal Dominance And Inflation Targeting: Lessons From Brazil”, *National Bureau Of Economic Research*. (10389).
- Czech, Brian (2000). “Economic Growth as the Limiting Factor for Wildlife Conservation”, *Wildlife Society Bulletin*, Vol:28, No:1,4-15.
- Ceylan, Reşat. (2010). “Türkiye’de Mali Sürdürülebilirlik Göstergeleri İstikrarlı mı?”, *Maliye Dergisi*, 158, 388-397.
- Corsetti, G., N. Roubini (1996). “European Versus American Perspectives on Balanced-Budget Rules”. *The American Economic Review*, 86 (2): 408-413.
- Demirhan, Erdal (2002). “Para Politikasının Değişen Yüzü: Enflasyon Hedeflemesi”, *Türkiye Bankalar Birliği*, Yayın No:231.
- Değirmen Süleyman, Filiz Elmas. (2008). “Türkiye’de Faiz ve Kur Politikalarının İhracat Üzerindeki Etkisi”, *Ekonomik Yaklaşım*, Cilt: 19, Sayı: 69.
- Durbarry, Ramesh, Norman Gemmel, David Greenaway (1998). “New Evidence On The Impact Of Foreign Aid On Economic Growth”, *Centre Fore Research In Economic Development And International Trade*, University Of Nottingham, *Credit Research Paper* No:8,1-33.
- Ekelund, Robert B., Robert Tollison (1994). *Economics*. New York: Harper Collins Collage.
- Ekinci, Alper (2005). *Çin, Yabancı Sermaye*, Türkiye, Ankara: Turhan Kitabevi.
- Elliott, Robert F. (1997). *Karşılaştırmalı Çalışma Ekonomisi*, (Çev: Mehmet Beşeli, Seyhan Erdoğan, Arif Geniş, Fatih Güngör, Gülay Toksöz) Ankara: Ankara Üniversitesi Rektörlüğü Yayınları, Yayın No:210.
- Erdoğan, Seyfettin(2005).“Alternatif Para Politikası Stratejileri Üzerine Karşılaştırmalı Bir Değerlendirme”, *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(1), 34-54.
- Erdoğan S., D. Çağrı Yıldırım ve Hakan Güneş (2010).“Enflasyon Hedeflemesi Stratejisi Makroekonomik Performans Üzerinde Etkili midir? *Maliye Dergisi*, 159, 103-118.
- Eren. E., Melike Bildirici (2001). “Türkiye’de Siyasal ve İktisadi İktirarsızlık; 1980-2001”. *İktisat, İşletme ve Finans Dergisi*, 16 (187), 27-33.
- Favero, Carlo. A., Ricardo Rovelli (2003). “Macroeconomik Stability And The Preferences Of The Fed: A Formal Analysis”, 1961-98. *Journal Of Money, Credit, And Banking* 35(4), 545-556.
- Fischer, S. (1995). “Modern Approaches to Central Banking”. *National Bureau of Economic Research*, No: W5064.
- Forstater, Mathew (2002). Full Employment Policies Must Consider Effective Demand And Structural And Technological Change: A prime Point Of Pasinetti’s.
- Fraga, A., I. Goldfajn, A. Minella (2004). “Inflation Targeting In Emerging Market Economies”, *NBER Macroeconomics Annual 2003*, Volume:18, The MIT Press, 365-416.

- Gül, Ekrem, Arif Gürbüz (2007) Enflasyon Hedeflemesi ve Türkiye’de Uygulanabilirliği”, Dumlupınar Üniversitesi, *Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (14), 63-85.
- Hançerlioğlu, Orhan (1986). “*Ekonomi Sözlüğü*”, İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Hayami, Masaru(2000). “Price Stability And Monetary Policy”, *Tokyo: Speech Presented The Research Institute Of Japan*.
- Hooper, P., S. W. Kohlhagen (1978). “The Effect Of Exchange Rate Uncertainty On The Prices And Volume Of International Trade”, *Journal Of International Economics*, 8(4), 483-511.
- IMF (2009). “Fiscal Rules-Anchoring Expectations for Sustainable Public Finances”. *International Monetary Fund Fiscal Affairs Department*, 16, 1-72.
- Kalaycıoğlu, Şeref (1983). “*Esnek Kur Sistemi ve Türkiye Uygulaması*”, İstanbul: Üçdal Yayıncılık.
- Kar M., Fatma Tatlısöz (2008). “Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Hareketlerini Belirleyen Faktörlerin Ekonometrik Analizi”. *KMU İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10(14):1-23.
- Kara, A. H. M. Orak, (2008). *Enflasyon Hedeflemesi*. Ekonomik Tartışmalar Konferansı, İstanbul, 10.
- Kartal, Fikret (2011). “Türkiye’de Enflasyon Hedeflemesi Stratejisi ve Para Politikasının Görünümü”, Yıl:25, Sayı:91.
- Khan, M. S., M. D. Knight (1982). “Some Theoretical And Empirical Issues Relating To Economic Stabilization In Developing Countries”, *World Development*, 10(9), 709-730.
- Korkmaz, Ekrem (2005). *Ekonomide Riskler, Kur Riski*. İstanbul: Rota Matbaacılık.
- Knight, Malcom D. (2007). “Inflation Targeting In Emerging Market Economies”. Inflation Targeting AlMaghrib, Morocco.
- Kuttner, K.N.(2004). “The Role Of Policy Rules In Inflation Targeting”. *Federal Reserve Bank Of St. Louis*, July-August 2004, 89-111.
- Kuznets, Simon (1973). “Modern Economic Growth: Findings and Reflections”, *The American Economic Review*, 63(3), 247-258.
- Malatyalı, Kamuran (1998). “Enflasyon Hedeflemesi, Ülke Uygulamalarına Örnekler Ve Türkiye’de Uygulanabilirliği”, *Devlet Planlama Teşkilatı Yıllık Programlar Ve Konjonktür Değerlendirme Genel Müdürlüğü Çalışma Raporları*, 1998-01.
- Moreno, R. (2003). “Fiscal Issues and Central Banking in Emerging Economies: an Overview”. *BIS Papers* 20, 1-9.
- OECD (2008). *Economic Surveys: Turkey*. 2008 (14), 1-167. http://www.turkey-now.org/db/Docs/OECD_TR_outlook.pdf.
- Onur, Sara (2008). “Türkiye Ekonomisi’nde Faiz Oranları-Enflasyon İlişkisi Üzerine Bir Model Denemesi (1980-2005)”. *Journal of Qafqaz University*, 24, 123-145.
- Özdemir, Süleyman. (2006). *İşsizlik Sorununun Çözümünde Kobi’lerin Desteklenmesi*. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları

- Özgüven, A. (1988). *İktisadi Büyüme İktisadi Kalkınma Sosyal Kalkınma Planlama Japon Kalkınması*. Filiz Kitabevi.
- Özsağır, A., (2008). Dünden Bugüne Büyümenin Dinamiği. *Karaman İktisadi İdari ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10(14), 333-347.
- Reinhart M.C.(2005). Some Perspective On Capital Flows To Emerging Market Economies, *NBER Raporter Research Summary*.
- Saatçi, M. Y. (2007). “Türkiye’de Bütçe Açıkları ve Finansman Şekilleri”, *Bütçe Dünyası*, 2(26), 91-101.
- Seyidoğlu, H. (2001). *Uluslararası Finans*, İstanbul: Güzem Yayınları. (4 B).
- Sims, C. A. (2004). Limits To Inflation Targeting In The Inflation-Targeting Debate. *University Of Chicago Press*, 283-310.
- Sinclair, Peter JN. (2002). “Central Banks and Financial Stability”. *Bank of England, Quarterly Bulletin*, 40(4), 377-391.
- Şimşek, M. (2005). “Türkiye’de Bütçe Açıklarının Ulusal Tasarruflara Etkileri”, *Cumhuriyet Üniversitesi, İİBF Dergisi*, 6(2).
- Türk Dil Kurumu. (1998) *Türkçe Sözlük*. Ankara: Türk Tarih Kurumu Basım Evi. (9b.)
- Uğur, G., Vehbi T. (2002). “Reel Kur ve Uzun Dönem Denge Seviyesi”. *Hazine Dergisi*, 14: 105-124.
- Uygur, E. (2001). “Enflasyon, Para ve Mali Baskı: İktisat Politikasında Geri Kalmışlık”. *İktisat, İşletme ve Finans Dergisi*, 16 (189).
- Uygur, E. (2004). “Türkiye’de Cari Açık Tartışması”, *Turkish Economic Association Discussion Paper*, 2012 (25), 3-33.
- Wray, L. R. (2007). The Employer Of Last Resort Programme: Could It Work For Developing Countries? *Internat. Labour Organization*.
- Yay G. G.(2006) Para Politikası Stratejileri ve Enflasyon Hedeflemesi, *İktisat Dergisi*. 470-471.
- Yılmaz S.(2004). *Makroekonomik Teoride Yatırım. Büyüme ve Enflasyon*, İstanbul: Beşir Kitabevi.

12

THE FISCAL THEORY OF THE PRICE LEVEL: AN ANALYSIS FOR FRAGILE COUNTRIES / FİYAT DÜZEYİNİN MALİ TEORİSİ: KIRILGAN ÜLKELER İÇİN BİR ANALİZ¹

Mehmet Bölükbaş²

Abstract

It is well known that monetary policy has a significant influence on the determination of the price level. The Fiscal Theory of the Price Level (FTPL) developed by Leeper (1991), Sims (1994) and Woodford (1994) argues that fiscal policy has also significant influence on the price level. In this context, the aim of the study is to investigate the validity of the FTPL for fragile countries (Argentina, Brazil, Chile, India, Indonesia, Russia, South Africa, and Turkey). In the study, panel Granger causality test and panel VAR analysis were used as method. According to the findings from empirical analysis, the share of fiscal policy is higher than the monetary policy in the distribution of the variance of inflation in the mentioned country group for the period of 2000-2017. On the other hand, there is a unidirectional causality relationship from fiscal and monetary policy to inflation. Based on these findings, it was determined that FTPL approach is valid in fragile countries and monetary policy is not only a determinant factor on the price level, fiscal policy is also an important factor on the price level.

Keywords: Fiscal Policy, Monetary Policy, Inflation, Panel Data Analysis.

1. Giriş

Fiyat düzeyini belirleyen en önemli politikalardan biri para politikası olarak bilinmektedir. Para politikasında meydana gelen bir değişiklik kısa ve uzun dönemde fiyat düzeyi üzerinde belirleyici olabilmekte, bu özelliği sebebiyle para politikası fiyat düzeyi sorunları ile mücadelede akla ilk gelen politika konumunda yer almaktadır. Bilindiği üzere Klasik iktisadi yaklaşım para miktarında meydana gelecek değişimlerin fiyat düzeyi üzerindeki etkisini paranın yansızlığını ileri sürerek açıklamaktadır. Bu yaklaşıma karşılık olarak Keynes ise paranın yanlı olduğunu belirtmektedir. Her ne kadar iktisadi yaklaşımlar para politikasının etkinliği üzerinde bir uzlaşıya varamamış olsa da halen para politikası fiyat düzeyinin belirlenmesi konusunda önemli bir politika olarak karşımıza çıkmaktadır. Ancak özellikle yüksek enflasyonun geçerli olduğu ya da istikrarlı bir ekonomik yapının bulunmadığı ülkelerde para politikasını destekleyen maliye politikası da önemsenmesi gereken bir politika olarak görülmektedir.

Bu konu ile ilgili olarak literatürde Fiyat Düzeyinin Mali Teorisi (FTPL) yer almaktadır. Leeper (1991), Sims (1994) ve Woodford (1994) tarafından geliştirilen bu teori gereğince fiyat düzeyinin belirlenmesi hususunda

1 Bu çalışma yazarın “Türkiye’de Ekonomik Politikalarının Etkileri: 2000 Sonrası Dönem İçin Bir Uygulama” başlıklı doktora tezinden türetilmiştir. Çalışma aynı zamanda 8. Sosyal Bilimlerde Kritik Tartışmalar Uluslararası Kongresi’nde sunulan ve tam metin bildiri olarak basılan “Fiyat Düzeyinin Mali Teorisi: Gelişmekte Olan Ekonomilerden Ampirik Kanıtlar” adlı çalışmanın genişletilmiş ve yeni yöntemlerle analiz edilmiş halidir.

2 (Ayдын Adnan Menderes University), mbolukbas927@gmail.com

maliye politikası da para politikası kadar etkindir. Ancak bu konuda da henüz bir fikir birliği sağlanmış değildir. Çünkü bu teorik yaklaşıma karşılık Ricardocu Denklik Teorisi maliye politikasının fiyat düzeyi üzerinde etkili olmadığını ifade etmektedir. Literatürdeki bu durum FTPL yaklaşımının ileri sürdüğü etkin maliye politikasının, Ricardocu olmayan politikası olarak adlandırılmasına da yol açmıştır³. İktisadi kuramdan hatırlanacağı üzere, standart Monetarist yaklaşım merkez bankasının bağımsızlığını fiyat istikrarının sağlanabilmesi için önemli bir koşul olarak görmektedir. Bu durum son dönemlerde pek çok iktisatçı tarafından yeniden tartışılmakta ve fiyat istikrarının sağlanabilmesi için merkez bankası bağımsızlığının tek başına yeterli olamayacağı, iyi bir para politikasının yanında başarılı bir maliye politikasının da yer alması gerektiği belirtilmektedir. Literatürde yer alan bu yeni görüşe göre, fiyat düzeyinin belirlenmesinde maliye politikasına önemli bir rol verilmekte ve bu nedenle ele alınan bu yaklaşım Fiyat Düzeyinin Mali Teorisi olarak adlandırılmaktadır (Christiano ve Fitzgerald, 2000: 2). Literatürde baskın maliye politikası durumu olarak da adlandırılan FTPL yaklaşımının geçerliliğinin araştırılması ise pek çok çalışmaya konu olmuştur. Bu bağlamda çalışmanın amacı FTPL yaklaşımının geçerli olup olmadığını kırılğan ekonomiler için incelemektir. Çalışmanın bundan sonraki kısmında ilk olarak konu ile ilgili yapılan teorik ve ampirik çalışmalara literatür taraması başlığı altında kısaca yer verilmiş, ardından ülke verileri ile panel veri analizi yapılarak elde edilen bulgular teorik bilgiler ışığında değerlendirilmiştir.

2. Literatür Taraması

Literatürde FTPL yaklaşımını teorik ve ampirik olarak ele alan pek çok çalışmaya rastlanmaktadır. Konuyu teorik olarak ele alan çalışmaların başında Woodford (1996), Carlstrom ve Furest (2000), Buiters (1998 ve 1999), Cushing (1999) ve McCallum'un (2001) çalışmaları gelmektedir. Bu çalışmalarda FTPL yaklaşımının temelleri oluşturularak yaklaşımın geçerliliği teorik olarak sorgulanmıştır. Diğer yandan fiyat düzeyini belirleme konusunda maliye politikasının öncü politika konumunda yer aldığını belirten ya da merkez bankalarının politika kararlarında FTPL'nin önemli bir etken olduğunu belirten çalışmalara da rastlanmaktadır (bkz. Kocherlakota ve Phelan; 1999, Christiano ve Fitzgerald; 2000, Bassetto; 2008). Bu teorik çalışmalara ek olarak Telatar (1999) ise konuyu hem teorik hem ampirik olarak ele alarak Türkiye ekonomisi için önemli sonuçlar elde etmiştir.

Bu çalışmaların dışında konuyu ampirik olarak inceleyen çalışmalara da literatürde rastlanmaktadır. Örneğin, Cochrane (2001), ABD ekonomisi için FTPL yaklaşımının geçerliliğini araştırmış ve VAR analizini kullandığı çalışmasında ABD'de FTPL yaklaşımının geçerli olduğunu ve devletin bütçe politikası uygulayabileceği sonucunu elde etmiştir. Yine ABD için FTPL yaklaşımını ele alan başka bir çalışmada Canzoneri vd. (2001) para politikasının baskın bir politika olduğunu belirtmiş ve FTPL yaklaşımının geçerli olmadığını vurgulamıştır. 15 Avrupa Birliği ülkesini ele alarak panel veri analizi yapan Afonso (2002) ise çalışmasının sonucunda FTPL yaklaşımının geçerli olmadığını, dolayısıyla Ricardocu yaklaşımı destekleyen sonuçların olduğunu ifade etmiştir. FTPL yaklaşımını Brezilya ekonomisi için inceleyen Tanner ve Ramos (2002), VAR analizini kullandığı çalışmasında 1991-2000 dönemini dikkate alınmış ve sadece 1995-1997 döneminde para politikasının baskın olduğu, kalan dönemlerde maliye politikasının baskın olduğu, dolayısıyla FTPL'nin geçerli olduğunu tespit etmiştir. Tayvan ekonomisinin dikkate alındığı Ho'nun (2005) çalışması ise Tayvan ekonomisinde FTPL'nin geçerli olmadığını ve para politikasının baskın olduğunu göstermektedir. Fransa ve ABD ekonomisini ele alan ve VAR analizi kullanan bir başka çalışmada ise Creel ve Bihan (2006) iki ülke için de FTPL yaklaşımının geçerli olmadığını sonucunu elde etmişlerdir. Bu

3 Ricardocu olmayan maliye politikası kavramı ilk olarak Woodford (1994) tarafından kullanılmış olup bu kavramı Leeper (1991) aktif maliye politikası, Aiyagari ve Gertler (1985) kutuplu olmayan maliye politikası, Sargent ve Wallace (1981) ise baskın maliye politikası olarak ifade etmiştir (Ersin, 2011:4).

çalışmalar dışında konuyu Türkiye için analiz eden çalışmalara da rastlanmaktadır. Örneğin, Creel ve Kamber (2004), literatürde yer alan pek çok çalışmada olduğu gibi çalışmalarında VAR analizinden yararlanmışlar ve FTPL yaklaşımının geçerliliğini araştırmışlardır. Çalışmadan elde edilen bulgular FTPL yaklaşımının Türkiye ekonomisi için belirtilen dönemde geçerli olduğunu göstermektedir. Yine VAR analizinin kullanıldığı bir diğer çalışmada Yurdakul ve Saçkan (2007) dönemler arası bir analiz yapmış ve Türkiye ekonomisinde 2001 öncesi dönemde maliye politikasının baskın olduğunu, 2001 sonrası dönemde ise para politikasının baskın olduğunu bulmuşlardır. Çalışmalarında en küçük kareler yöntemini kullanarak Türkiye’de FTPL’nin geçerliliğini araştıran Erdoğan ve Özbek (2005) ise, 1990 sonları itibarıyla Türkiye’de FTPL yaklaşımının geçerli olmadığı ifade etmişlerdir. Son olarak yine Türkiye ekonomisi için FTPL’yi inceleyen Oktayer (2013), Türkiye’de 1988-2013 ve 1988-2001 dönemlerinde Ricardocu olmayan ekonomi politikasının, 2001-2013 döneminde ise Ricardocu ekonomi politikasının geçerli olduğunu ifade etmiştir.

Ampirik literatür taramasından anlaşılacağı üzere FTPL yaklaşımının geçerliliği ülkeden ülkeye ve dönemler itibarıyla farklılık göstermektedir. Literatürdeki çalışmalardan yola çıkılarak bu çalışmada ise FTPL yaklaşımının geçerliliği kırılgan ekonomiler olarak bilinen Arjantin, Brezilya, Endonezya, Güney Afrika, Hindistan, Rusya, Şili ve Türkiye için incelenmek istenmiştir. Bu nedenle çalışmanın bir sonraki bölümü ampirik analiz ve bulguların değerlendirilmesini içermektedir.

3. Ampirik Analiz ve Bulguların Değerlendirilmesi

Çalışmanın bu kısmında 2000-2017 dönemi yıllık verileri kullanılarak kırılgan ekonomiler olarak tanımlanan Arjantin, Brezilya, Endonezya, Güney Afrika, Hindistan, Rusya, Şili ve Türkiye’de FTPL yaklaşımının geçerliliği panel veri analizi ile araştırılmıştır. FTPL yaklaşımının geçerliliğini araştırmak üzere yapılan çalışmalarda fiyat düzeyini ve ekonomi politikalarını temsil eden pek çok değişken kullanılmaktadır. Bu çalışmada kullanılan veri seti ise Tablo 1’de özetlenmiştir.

Tablo 1: Çalışmanın Veri Seti

Değişkenler	Kısaltması	Açıklaması	Kaynağı
Enflasyon	ENF_{it}	Enflasyon, GDP deflatörü (%)	Dünya Bankası
Maliye politikası	MP_{it}	Kamu harcamaları (GSYİH’ye oranı)	Dünya Bankası
Para politikası	PP_{it}	Geniş para arzı (GSYİH’ye oranı)	Dünya Bankası

Not: $i=8$ ülke, $t=18$ yıldır.

Kullanılan değişkenlerin aynı düzeyde olması için tüm değişkenler oran cinsinden alınmıştır. Analizin bağımlı değişkeni olan enflasyon için GDP deflatörü (%) kullanılmış olup⁴, bağımsız değişkenler olan maliye ve para politikası için sırasıyla kamu harcamalarının ve geniş para arzının GSYİH’ye oranı⁵ dikkate alınmıştır. Çalışmanın veri seti Dünya Bankası’ndan (2018) temin edilmiş olup yıllık veri seti oluşturulmuştur.

Yapılan ampirik çalışmada panel VAR (PVAR) analizi kullanılmıştır. PVAR analizi zaman serisi analizlerinde kullanılan geleneksel VAR analizinin panel veri setine uyarlanmış biçimi olarak ifade edilebilir. İlk kez Sims

4 Bkz. Tablo 6.

5 Bkz. Tablo 7 ve 8.

(1980) tarafından oluşturulduğu bilinen VAR analizi, güçlü önsel kısıtlamalar olmadan içsel değişkenler arasındaki dinamik ilişkileri tahmin ederken kullanılmaktadır. Dolayısıyla bu teknikte kullanılan değişkenlerin içsel ya da dışsal değişken olarak ayrımının yapılması zorunlu değildir. Bu özelliği nedeniyle VAR analizi uygulanmak üzere kurulan modellerde sıkı ekonomik teoriye de bağlı kalınmamaktadır (Davidson ve MacKinnon, 1993, Chareza ve Deadman, 1993). Greene (1993) ise, değişkenler arasında var olan dinamik ilişkileri araştırırken diğer analizlere göre VAR analizinin daha etkin olduğunu belirtmektedir. Literatürde yapılan çalışmaların kullandığı yöntemlere bakıldığında FTPL'nin daha çok VAR analizi ile araştırıldığı görülecektir. Bu durum da çalışmada VAR analizinin seçilmesinde önemli bir etken olmuştur. Klasik VAR analizinde olduğu gibi Panel VAR analizi de sistemde dışsal olarak kabul gören tüm değişkenlerin panel veri seti ile analiz edilmesine dayanarak uygulanmaktadır. Bu yöntemde aynı zamanda modelde kullanılan tüm değişkenler içsel olarak kabul edildiği için her bir değişkenin gecikmeli değerlerinin enflasyon üzerindeki etkisini görmek mümkün görünmektedir. Geleneksel VAR sistemine uyarlanarak PVAR için oluşturulan model şu şekildedir;

$$ENF_{it} = \beta_i + \alpha_{it}ENF_{it-L} + \lambda_{it}MP_{it-L} + \Upsilon_{it}PP_{it-L} + u_{it} \quad (1)$$

$$MP_{it} = \Pi_i + \lambda_{it}MP_{it-L} + \alpha_{it}ENF_{it-L} + \Upsilon_{it}PP_{it-L} + u_{it} \quad (2)$$

$$PP_{it} = \delta_i + \Upsilon_{it}PP_{it-L} + \alpha_{it}ENF_{it-L} + \lambda_{it}MP_{it-L} + u_{it} \quad (3)$$

Denkliklerden anlaşılacağı üzere sistemde yer alan her bir değişkenin gecikmeli değerlerinin cari değer üzerindeki etkisi test edilmektedir. Daha önce de değinildiği gibi bu PVAR modelinde kullanılan tüm değişkenler içsel değişken olarak kabul edilmektedir. Bu çalışmada özellikle 1 numaralı denklikten elde edilecek sonuçlar üzerinde durulmuş ve böylece enflasyon üzerinde maliye ve para politikalarının etkisi izlenmeye çalışılmıştır. Çalışmada kullanılacak olan modeller oluşturulduktan sonra üç aşamalı bir analiz gerçekleştirilmiştir. İlk olarak seriler için birim kök testi ve uygun gecikme uzunluğu testi yapılarak ön testler tamamlanmıştır. İkinci aşamada Dumitrescu-Hurlin (2012) panel Granger nedensellik testinden yararlanılarak değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi araştırılmıştır. Üçüncü ve son aşamada ise seriler PVAR modeli ile tahmin edilerek varyans ayrıştırmasına yer verilmiştir.

3.1. Ön Testler ve Sonuçları

PVAR modeli ile analize başlamadan önce değişkenlerin durağanlık düzeyleri panel birim kök testleri ile araştırılmıştır. Bu aşamada Levin, Lin ve Chu (2002), Im, Pesaran ve Shin (2003) ile Fisher birim kök testleri [ADF (Augmented Dickey Fuller) Fisher ve PP (Phillips-Perron) Fisher] kullanılmış ve panel birim kök test sonuçları Tablo 2'de sunulmuştur.

Tablo 2: Panel Birim Kök Testleri ve Sonuçları

	ENF _{it}	MP _{it}	PP _{it}
Levin, Lin ve Chu	-4.405* (0.000)	-2.558* (0.005)	-3.546* (0.000)
Im, Pesaran ve Shin	-4.342* (0.000)	-1.425*** (0.077)	-1.744** (0.040)
ADF - Fisher	46.709* (0.000)	26.426** (0.048)	27.932** (0.032)
PP - Fisher	45.170* (0.000)	28.948** (0.024)	38.3470* (0.001)

Not: *, **, *** sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir. Parantez içindeki değerler olasılık değerlerini göstermektedir.

Panel birim kök test sonuçlarından anlaşılacağı üzere çalışmada kullanılan enflasyon, maliye politikası ve para politikası serileri farklı anlamlılık düzeylerinde durağan çıkmıştır. Serilerde birim kök sorunu olmadığını gösteren bu bulgu aynı zamanda serilerin farklarının alınmasının gerekli olmadığını da ifade etmektedir. Bu nedenle yapılan analizde serilerin düzey değerleri kullanılmıştır. Panel birim kök testinin ardından nedensellik testinde ve PVAR analizinde kullanmak üzere uygun gecikme uzunluğunun bulunması aşamasına geçilmiştir. Johansen (1995) ve Enders'e (1995) göre, gecikme uzunluğunun belirlenmesi konusunda AIC (Akaike Info Criterion-Akaike Bilgi Kriteri), SC (Schwarz Criterion-Schwarz Bilgi Kriteri) ve FPE (Final Prediction Error-Son Tahmin Hatası) kriterleri en sık kullanılan bilgi kriterlerinden bazılarıdır. Bu çalışmada da bu kriterler ve ek olarak HQ (Hannan-Quin) bilgi kriteri dikkate alınarak uygun gecikme uzunluğu tespit edilmiş ve sonuçlar Tablo 3'de sunulmuştur.

Tablo 3: Uygun Gecikme Uzunluğu Belirlenmesi ve Sonuçları

Gecikme	FPE	AIC	SC	HQ
0	179371.4	20.61084	20.68712	20.64175
1	66.69540	12.71365	13.01878*	12.83727
2	65.29130	12.69188	13.22584	12.90820
3	53.33576*	12.48845*	13.25126	12.79749*
4	60.97688	12.62018	13.61183	13.02193
5	68.10683	12.72732	13.94781	13.22178

Tablo 3'den anlaşılacağı üzere bu çalışmada kullanılan PVAR modeli için uygun gecikme uzunluğu üç olarak belirlenmiştir. Bu gecikme uzunluğu aynı zamanda model doğrulama testleri ile de sınanmış ve belirtilen gecikme uzunluğunda değişen varyans ya da otokorelasyon sorununa rastlanmadığı görülmüştür.

3.2. Panel Nedensellik Testi ve Sonuçları

VAR modellerinde yer alan değişkenlerin sıralaması genellikle iktisadi kuram dikkate alınarak ya da Granger nedensellik testi yapılarak belirlenmektedir. Bu çalışmada değişken sıralaması FTPL yaklaşımı dikkate alınarak oluşturulmuş ancak değişkenler arasındaki nedensellik ilişkilerinin görülebilmesi için nedensellik testine de yer

verilmiştir. Bu kapsamda Dumitrescu ve Hurlin (2012) tarafından geliştirilen panel Granger nedensellik analizinden yararlanılmıştır. Bu nedensellik testi diğer nedensellik testlerine kıyasla pek çok özellik içermektedir. Dumitrescu ve Hurlin'e (2012:1451-1452) göre, bu testin en önemli özelliklerinden birisi bu analizin dengesiz panel veri setlerinde bile etkin sonuçlar vermesi ve değişkenler arasında eşbütünleşik ilişki olsun olmasın yine de bu testin kullanılabilir olmasıdır. Bu panel Granger nedensellik testinde aşağıda yer alan 4 numaralı eşitlik dikkate alınmaktadır;

$$y_{it} = a_i + \sum_{k=1}^K \gamma_i^{(k)} y_{i,t-k} + \sum_{k=1}^K \beta_i^{(k)} x_{i,t-k} + \varepsilon_{i,t} \quad (3)$$

Bu denklikte yer alan K optimum gecikme uzunluğunu, i ve t ise sırasıyla gözlem ve dönemi ifade etmektedir. Bu testte de Granger nedensellik testinde olduğu gibi temel hipotezin kabul edilmesi durumunda "x, y'nin nedeni değildir" sonucu çıkmaktadır. Dumitrescu-Hurlin panel Granger nedensellik test sonuçları Tablo 4'de gösterilmektedir.

Tablo 4: Dumitrescu-Hurlin Panel Granger Nedensellik Test Sonuçları

Temel hipotez	W İstatistik	Zbar İstatistik	Olasılık	Karar
MP, ENF'nin nedeni değildir.	10.150	3.550	0.000	MP, ENF'nin nedeni değildir.
ENF, MP'nin nedeni değildir.	4.308	0.177	0.858	ENF, MP'nin nedeni değildir.
PP, ENF'nin nedeni değildir.	8.596	2.653	0.008	PP, ENF'nin nedeni değildir.
ENF, PP'nin nedeni değildir.	4.113	0.065	0.947	ENF, PP'nin nedeni değildir.
PP, MP'nin nedeni değildir.	11.436	4.293	0.000	PP, MP'nin nedeni değildir.
MP, PP'nin nedeni değildir.	3.885	-0.066	0.947	MP, PP'nin nedeni değildir.

Panel Granger nedensellik test sonuçlarına bakıldığında ele alınan panel ülke grubunda maliye politikasından ve para politikasından enflasyona doğru tek yönlü ve para politikasından maliye politikasına doğru olmak üzere yine tek yönlü nedensellik ilişkisine rastlanmıştır. Maliye politikasından enflasyona doğru ortaya çıkan nedensellik ilişkisi söz konusu ülke grubunda maliye politikası ile fiyat düzeyi arasındaki ilişkiyi yansıtmaması açısından önemli bir bulgu olarak değerlendirilebilir. Diğer yandan bu bulgu FTPL yaklaşımının geçerliliğine dair dikkate değer ipuçları vermektedir. Maliye politikası ve enflasyon arasındaki bu nedensellik ilişkisinin yanında para politikasının maliye politikasının nedeni olması da yine üzerinde durulması gereken bir bulgu olarak dikkat çekmektedir. Ancak bunun daha belirgin olarak söylenebilmesi için PVAR analizi yapılarak varyans ayrıştırmasının izlenmesi yerinde olacaktır.

3.3. Panel Var Analizi ve Sonuçları

Ampirik analizinin son aşamasını PVAR analizi uygulanarak tahmin edilen model ve bulguları oluşturmaktadır. Bu kapsamda ilk olarak üç gecikme dikkate alınarak PVAR modeli oluşturulmuş ve oluşturulan bu modelden varyans ayrıştırması elde edilmiştir. Varyans ayrıştırması ile yapılan analizlerde bir modelde yer alan her bir değişkenin öngörü hata varyansını açıklarken diğer değişkenlerin şokları ve değişkenin kendi şokları dikkate alınmaktadır.

Böylelikle varyans ayrıştırması ile değişkenlerin varyansında meydana gelen değişmelerde diğer değişkenlerin ve esas değişkenin paylarının ölçülmesi amaçlanmaktadır. Bu nedenle çalışmada varyans ayrıştırmasına yer verilerek maliye ve para politikalarının enflasyon üzerindeki rolüne ilişkin önemli bulgular elde edilmesi hedeflenmiştir. Tablo 5 enflasyon, maliye politikası ve para politikası değişkenlerine ait varyans ayrıştırması sonuçlarını göstermektedir.

Tablo 5: Değişkenlere Ait Varyans Ayrıştırması Sonuçları

Değişkenler	ENF _{it}	MP _{it}	PP _{it}	Dönem
ENF _{it}	100.000	0.000	0.000	1
	79.594	19.581	0.823	5
	76.278	18.970	4.750	10
	70.997	17.599	11.402	20
MP _{it}	3.425	96.574	0.000	1
	1.027	98.773	0.188	5
	1.080	98.692	0.227	10
	1.488	97.772	0.738	20
PP _{it}	9.529	1.278	89.121	1
	12.734	0.600	86.665	5
	15.421	1.599	82.978	10
	14.351	11.754	73.893	20

Varyans ayrıştırması sonuçları modeldeki tüm değişkenlerin öngörü hata varyansının temel kaynağının öncelikle kendi şokları olduğunu göstermektedir. Çalışma için ilk sırada önemli olan enflasyonun varyans bölümünde maliye ve para politikasının payının ne olduğudur. Bu husus dikkate alınarak enflasyonun varyans bölümünü incelendiğinde maliye politikasının payının para politikasının payına oranla daha fazla olduğu izlenmektedir. Elde edilen bu bulgu aynı düzeyde olmasa da enflasyonun hem maliye politikasındaki hem de para politikasındaki gelişmelerden etkilendiğini göstermekte ve FTPL yaklaşımının kırılğan sekizli ülkelerde geçerli olduğunu ifade etmektedir. Çalışma için önemli olan bu bulguya göre, enflasyonun varyans bölümünde maliye ve para politikasının payı yirminci dönemde sırasıyla %17.5 ve %11.4 olarak gerçekleşmiştir. Bu sonuç aynı zamanda panel Granger nedensellik testinin sonuçları ile de uyumlu görünmektedir. Diğer yandan maliye politikasının varyans bölümünü incelendiğinde, yirminci dönemde enflasyonun payı %1.4 iken, para politikasının payı ise %0.73'tür. Para politikasının varyans bölümünü incelendiğinde ise enflasyonun payının (%14.3), maliye politikasının payından (%11.7) daha yüksek olduğu görülmüştür. Bu bulgu da iktisadi kuramla örtüşmekle birlikte para politikasının maliye politikasındaki gelişmelerden etkilendiğini göstermektedir.

Sonuç ve Genel Değerlendirme

Makro iktisat teorisinde fiyat düzeyi üzerinde maliye politikasının para politikası kadar etkin olup olmadığı tartışmalı bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır. Ricardocu tutum olarak bilinen yaklaşıma göre fiyat düzeyi üzerinde maliye politikasının etkisi bulunmamaktadır. Ancak buna karşılık FTPL yaklaşımı maliye politikasının fiyat düzeyi üzerinde etkili olduğunu savunmaktadır. Buradan hareketle bu çalışmada kırılğan ekonomiler olarak

bilinen Arjantin, Brezilya, Endonezya, Güney Afrika, Hindistan, Rusya, Şili ve Türkiye’de maliye politikasının fiyat düzeyi üzerinde etkili olup olmadığı araştırılmak istenmiştir. 2000-2017 döneminin dikkate alındığı ve verilerin Dünya Bankası’ndan temin edildiği çalışmada panel VAR analizinden yararlanılmıştır.

Panel VAR analizinin sonuçları FTPL yaklaşımının bu ülkelerde geçerli olduğunu göstermektedir. Çünkü PVAR analizinden elde edilen varyans ayrıştırması sonuçlarına bakıldığında enflasyonun varyans bölüşümünde maliye politikasının payı %18 civarında iken, para politikasının payı yaklaşık %12 düzeyindedir. Buradan maliye politikasının fiyat düzeyi üzerinde önemli bir etkisi olduğu anlaşılmaktadır. Değişkenler arasındaki ilişki Dumitrescu ve Hurlin (2012) tarafından geliştirilen panel Granger nedensellik testi ile de incelenmiş ve hem maliye politikasından hem de para politikasından enflasyona doğru tek yönlü nedensellik olduğu tespit edilmiştir. Bu bulgulardan hareketle, ele alınan ülke grubunda enflasyonu kontrol etmek için para politikasının tek seçenek olamayacağı açık bir biçimde görülmektedir. Bu nedenle söz konusu ülkelerde para politikasının yanında maliye politikasının da enflasyon üzerinde belirleyici etkisi olacağı göz önünde bulundurulmalıdır. Çalışmada aynı zamanda para politikasından maliye politikasına doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi elde edilmiştir. FTPL yaklaşımının para ve maliye politikası arasındaki ilişkinin önemine de dikkat çektiği düşünüldüğünde, elde edilen bu sonucun kırılğan ekonomilerde FTPL yaklaşımının geçerliliğine dair bir başka kanıt sunduğu da anlaşılmaktadır. Sonuç olarak para politikasının fiyat düzeyi üzerinde tek başına yeterli olması kırılğan ekonomiler için pek mümkün görünmemekte, para politikasının yanında uyumlu bir maliye politikası ihtiyacı da ortaya çıkmaktadır.

Kaynakça

- Afonso, A. (2002). Disturbing the Fiscal Theory of the Price Level: Can It Fit the EU-15? ISEG-UTL Department. of Economics Working Paper, 1, 1-33.
- Aiyagari, S. R. & M. Gertler. (1985). The Backing of Government Bonds and Monetarism. Journal of Monetary Economics 16, 19-44.
- Akram, T. & Akram, D. (2017). The Dynamics of Government Bond Yields in the Eurozone , Levy Economics Institute of Bard College, Working Paper, No: 889.
- Bassetto, M. (2008). Fiscal Theory of the Price Level. In The New Palgrave Dictionary of Economics, edited by Lawrence E. Blume and Steven N. Durlauf. London.
- MacMillan. Buiter, W. H. (1998). The Young Person’s Guide to Neutrality, Price Level Indeterminacy, Interest Rate Pegs and Fiscal Theories of the Price Level. NBER Working Paper Series, 6396.
- Buiter, W. H. (1999). The Fallacy of the Fiscal Theory of the Price Level. NBER Working Paper Series, 7302.
- Bujang, I., Hakim, T. A. & Ahmad, İ. (2013). Tax Structure and Economic Indicators in Developing and High-Income OECD Countries: Panel Cointegration Analysis. Procedia Economics and Finance, 7, 164-173.
- Canzoneri, M. B., Cumby, R. E. & Diba, B. T. (2001). Is The Price Level Determined By the Needs of Fiscal Solvency? American Economic Review, 91(5), 1221-1238.
- Carlstrom, C. T. & Fuerst, T.S. (2000). The Fiscal Theory of Price Level. Federal Reserv Bank of Cleveland. Economic Review, 36(1), 22-32.
- Charezma, W.W. & D.F. Deadman (1993). New Directions in Econometric Practic, USA: Edward Elgar.

- Christiano, L. J. & Fitzgerald, T. J. (2000). Understanding the Fiscal Theory of the Price Level. *Economic Review*, 36(2), 2-38.
- Cochrane, J. H. (2001). Long-Term Debt and Optimal Policy in the Fiscal Theory of Price Level. *Econometrica*, 69(1), 69-116.
- Creel, J. & Bihan, H. L. (2006). Using Structural Balance Data to Test the Fiscal Theory of the Price Level: Some International Evidence. *Journal of Macroeconomics*, 28, 338-360.
- Creel, J. & Kamber, G. (2004). Debt, Deficit and Inflation on the Road to the EU: The Case of Turkey. *Observatoire Français des Conjonctures Économiques*, Special Issue.
- Cushing, M. J. (1999). The Indeterminacy of Prices Under Interest Rate Pegging: The non-Ricardian Case. *Journal of Monetary Economics*, 44(1), 131-148.
- Davidson, R. & J.G. Mackinnon (1993). *Estimation and Inference in Econometrics*, London: Oxford University Press.
- Dumitrescu, E. I. & Hurlin, C. (2012). Testing for Granger Non-Causality in Heterogeneous Panels., *Economic Modelling*, 29(4), 1450-1460.
- Dünya Bankası (2018). Dünya Bankası İstatistikleri, <https://data.worldbank.org/> (15.08.2018).
- Enders, W. (1995). *Applied Econometric Time Series*, John Willey and Song, Inc.
- Erdogdu, O. S. & Özbek, L. ve (2005). Türkiye'de Tüketim Eğilimi ve Maliye Politikası. *İktisat İşletme ve Finans*, 20(235), 29-35.
- Ersin, Ö. Ö. (2011). Fiyatlar Genel Düzeyine İlişkin Maliye Teorisi ve Teorinin Test Edilmesine Yönelik Son Gelişmelerin Bir Analizi. *Methodologies of the Theory (in Turkish)* October 2005, 1-39.
- Greene, W.H. (1993). *Econometric Analysis*, Second Edition, Prentice-Hall Publication.
- Ho, T. K. (2005). Explaining the Fiscal Theory of Price Level Determination and Its Empirical Plausibility for Taiwan. *Academia Economic Papers*, 33(2), 241-277.
- Im, K. S., Pesaran, M. H. & Shin, Y. (2003). Testing for Unit Roots in Heterogeneous Panels. *Journal of Econometrics*, 115(1), 5374.
- Johansen, S. (1995). *Likelihood Based Inference in Cointegrating Vector Autoregressive Models*, Oxford University Press, New York.
- Kocherlakota, N. & Phelan, C. (1999). Explaining the Fiscal Theory of Price Level. *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review*, 23(4), 14-23.
- Leeper, E. (1991). Equilibria under 'Active' and 'Passive' Monetary And Fiscal Policies. *Journal of Monetary Economics*, 27(1), 129-147.
- Levin, A., Lin, C. F. & Chu, C. S. J. (2002). Unit Root Tests in Panel Data: Asymptotic and Finite-Sample Properties. *Journal of Econometrics*, 108(1), 1-24.
- McCallum, B. T. (2001). Indeterminacy, Bubbles, and the Fiscal Theory of Price Level Determination. *NBER Working Paper Series*, 6456.

- Oktayer, A. (2013). Fiyat Düzeyi Mali Teorisinin Türkiye Açısından Geçerliliği: Ampirik Bir Analiz. İktisat Fakültesi Mecmuası, 63(1), 51-79.
- Sargent, T. J. & Wallace N. (1981). Some Unpleasant Monetarist Arithmetic. Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review, 5(3).
- Sims, C. A. (1994). A Simple Model for Study of the Determination of the Price Level and the Interaction of Monetary and Fiscal Policy. Economic Theory, 4(3), 381-399.
- Tanner, E. & Ramos, A.M. (2002). Fiscal Sustainability and Monetary Versus Fiscal Dominance: Evidence From Brazil, 1991-2000. IMF Working Paper, 02(5).
- Telatar, E. (1999). Para ve Maliye Politikası Dominant Rejimlerde Fiyat Belirlenemezlik Problemi ve Merkez Bankası Bağımsızlığı. Ekonomik Yaklaşım, 10(35).
- Woodford, M. (1994). Monetary Policy and Price Level Determinacy in a Cash-in Advance Economy. Economic Theory 4(3), 345-380.
- Woodford, M. (1996). Control of the Public Debt: A Requirement for Price Stability. NBER Working Paper Series, 5684.
- Yurdakul, F. & Saçkan, O. (2007). Genel Fiyat Düzeyinin Belirlenmesinde Para ve Maliye Politikası Baskın Rejimler. Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 62(2), 219-236.

Ek: Çalışmada Kullanılan Veri Seti

Tablo 6: Enflasyon Serisi (GDP deflatörü, %)

	Arjantin	Brezilya	Endonezya	Güney Afrika	Hindistan	Rusya	Şili	Türkiye
2000	1,04	5,89	20,45	8,84	3,64	37,70	4,27	49,34
2001	-1,10	8,23	14,30	7,60	3,22	16,49	3,86	52,92
2002	30,56	9,80	5,90	12,24	3,72	15,49	3,39	37,57
2003	10,50	14,09	5,49	5,79	3,87	13,78	4,58	23,32
2004	18,36	7,75	8,55	6,53	5,73	20,28	7,85	12,45
2005	10,32	7,44	14,33	5,45	4,24	19,31	7,64	7,10
2006	13,74	6,78	14,09	6,26	6,42	15,17	12,16	9,37
2007	14,94	6,45	11,26	8,85	5,76	13,80	5,34	6,22
2008	23,17	8,78	18,15	8,83	8,66	17,96	-0,05	12,04
2009	15,38	7,31	8,27	7,50	6,06	1,99	4,65	5,40
2010	20,92	8,41	15,26	6,35	8,98	14,19	8,96	7,01
2011	23,70	8,31	7,47	6,53	8,54	23,64	3,11	8,19
2012	22,31	7,93	3,75	5,28	7,93	9,09	1,13	7,42
2013	23,95	7,50	4,97	6,16	6,19	5,41	1,98	6,27
2014	40,28	7,84	5,44	5,55	3,33	7,50	5,92	7,42
2015	26,58	7,57	3,98	5,12	2,07	8,35	4,97	7,83
2016	40,07	8,14	2,48	6,77	3,46	3,54	4,73	8,10
2017	25,35	3,79	4,24	5,54	3,00	5,21	4,65	10,81

Kaynak: Dünya Bankası (2018).

Tablo 7: Maliye Politikası Serisi (Kamu Harcamaları/GSYİH, %)

	Arjantin	Brezilya	Endonezya	Güney Afrika	Hindistan	Rusya	Şili	Türkiye
2000	13,78	18,77	6,53	18,39	12,22	15,09	12,08	11,99
2001	14,16	19,34	6,89	18,53	12,03	16,44	12,12	12,74
2002	12,24	19,81	7,26	18,81	11,57	17,95	12,22	12,93
2003	11,44	19,08	8,13	19,06	11,13	17,92	11,72	12,70
2004	11,11	18,47	8,32	19,16	10,64	16,97	10,96	12,44
2005	12,14	18,89	8,11	19,48	10,59	16,87	10,58	12,30
2006	12,43	19,04	8,63	18,15	10,05	17,39	9,93	13,01
2007	12,99	18,94	8,35	17,81	10,01	17,30	10,25	13,50
2008	13,63	18,84	8,42	18,66	10,64	17,83	11,07	13,71
2009	15,90	19,65	9,59	19,86	11,59	20,79	12,42	15,77
2010	15,16	19,02	9,01	20,23	11,13	18,73	12,11	14,97
2011	15,69	18,67	9,06	19,86	11,08	17,46	11,91	13,70
2012	16,65	18,53	9,25	20,26	10,68	17,83	11,92	14,23
2013	16,81	18,89	9,52	20,57	10,30	18,53	12,30	14,12
2014	16,95	19,15	9,43	20,80	10,44	17,94	12,70	14,09
2015	18,10	19,78	9,75	20,46	10,37	17,74	12,99	13,88
2016	18,03	20,18	9,54	20,81	10,91	18,28	13,72	14,84
2017	18,11	20,05	9,10	20,93	11,38	17,98	13,96	14,50

Kaynak: Dünya Bankası (2018).

Tablo 8: Para Politikası Serisi (Geniş para arzı/GSYİH, %)

	Arjantin	Brezilya	Endonezya	Güney Afrika	Hindistan	Rusya	Şili	Türkiye
2000	31,85	46,49	53,88	52,71	55,38	23,91	51,84	33,69
2001	27,14	58,41	50,89	57,31	58,52	23,91	88,22	44,60
2002	27,93	55,05	48,17	58,26	63,47	26,43	87,79	38,96
2003	30,10	56,09	47,04	60,63	64,03	30,00	80,23	34,23
2004	28,33	56,43	45,03	61,60	65,51	31,12	76,02	33,54
2005	28,66	60,42	43,35	66,97	66,48	33,42	74,26	39,06
2006	28,05	64,57	41,40	73,19	69,54	37,62	74,22	40,73
2007	27,86	69,81	41,75	79,09	73,22	42,82	79,76	42,07
2008	23,49	72,54	38,31	80,80	78,15	39,43	77,27	46,48
2009	25,32	79,02	38,20	77,68	80,15	49,21	71,48	52,13
2010	25,31	79,25	36,00	75,80	78,57	51,38	66,76	53,23
2011	24,33	81,98	36,74	74,64	78,84	47,25	74,97	51,01
2012	27,09	86,00	38,39	72,94	76,91	47,25	77,64	50,04
2013	27,13	83,52	39,08	71,01	78,18	51,10	81,77	52,59
2014	25,75	87,74	39,48	70,87	77,90	54,18	82,49	51,76
2015	27,64	93,70	39,46	73,44	78,06	61,60	83,84	52,72
2016	28,45	100,36	40,34	72,55	75,22	59,09	82,93	55,60
2017	28,70	99,18	39,88	72,21	75,22	59,40	82,93	54,35

Kaynak: Dünya Bankası (2018).

13

MONETARY TRANSMISSION MECHANISM: ANALYSIS OF THE EXCHANGE RATE CHANNEL IN TURKEY PARASAL AKTARIM MEKANİZMASI: TÜRKİYE'DE DÖVİZ KURU KANALININ ANALİZİ

Begüm Erdil Şahin¹, Deniz Dilara Dereli²

Abstract

In this study, the effects monetary policy shocks on the real economy and prices in Turkey were investigated. In this context, exchange rate as a monetary transmission channel and the effectiveness of this channel in Turkey is analyzed. In the model, 2005-2016 monthly data for Turkey for industrial production index, inflation, interest rate and reel exchange rate are tested by using Johansen cointegration and variance decomposition methods via VAR analysis. According to the empirical findings, it is concluded that exchange rate channel is operational in Turkey.

Keywords: Monetary Transmission Mechanism, Monetary Policy, Exchange Rate, Turkey.

1. Giriş

Ekonomik denge durumunda yapılan para politikası değişikliklerinin sonucunda talep veya arz fazlasının (veya ters durumda) toplam harcamalar üzerindeki etkilerini inceleyen parasal aktarım mekanizması, para politikası kararlarının reel hasıla ve enflasyonu etkilediği bir süreçtir (Taylor, 1995:11). Söz konusu mekanizma, faiz oranı kanalı, kredi kanalı, varlık fiyatları kanalı ve döviz kuru kanalı gibi aktarım kanallarını barındırmaktadır.

Para politikasının oluşturulması ve şekillendirilmesinde, ekonomi üzerindeki etkileri ve özellikle etkilediği kanallar-etkileme süresi ilişkisi önemlidir. Serbestleşen sermaye ve küreselleşme süreci, farklı ülke ekonomilerinin ilişki ve etkileşimini arttırmıştır. Bununla birlikte esnek döviz kuru politikaları birçok ülkede kullanılmaya başlanmıştır. Bu sebeple, döviz kurları üzerinden toplam talep ve enflasyonun para politikasından nasıl etkilendiğinin incelenmesi

1 Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Kültür Üniversitesi, İİBF İktisat Bölümü, b.sahin@iku.edu.tr

2 Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Kültür Üniversitesi, İİBF İktisat Bölümü, d.dereli@iku.edu.tr

önemlidir (Mishkin, 1995:5). Açık ve enflasyon hedefi olan bir ekonomide, döviz kurunun enflasyon ve toplam talep üzerindeki etkisi de değişken olabilmekte bu nedenle döviz kuru kanalının etkisinin değerlendirilmesi önem taşımaktadır (Smets ve Wouters, 1999:489).

Döviz kuru kanalı, para politikasının döviz kurları üzerinde etki yaratması sonucunda net ihracata yansımaları ve hasıla düzeyinde oluşan değişiklikleri ifade etmektedir. Bu kanal, faiz oranı kanalını temel olarak aktarım mekanizmasını tanımlamaktadır. Yurtiçi reel faiz oranları düştüğünde, yabancı para cinsinden mevduatlar yerli para mevduatlarına kıyasla daha yüksek oranda tercih edilmektedir. Dolayısıyla, yabancı para değer kazanmakta ve yerli para değer kaybetmektedir. Bunun sonucunda, yerli mallar yabancı malların karşısında değer kaybetmektedir. Bunun sonucunda, net ihracatta artış ve toplam çıktı miktarı yükseltmesi sonucu ortaya çıkmaktadır (Akbaş ve diğerleri, 2013:187-188).

Bu çalışmanın amacı, parasal aktarım mekanizması kanalları arasında döviz kuru kanalının tanımlayarak, Türkiye'de bu kanalın etkinliğine yönelik ampirik incelemeler yapmaktır. Özellikle esnek döviz kuru sisteminin uygulandığı ülkemizde para politikasına yönelik alınacak kararlarda ve politika araçlarının seçiminde söz konusu kanalının etkisinin analizi önem taşımaktadır.

2. Literatür

Para politikasını belirlemeye yönelik parasal aktarım mekanizması kanallarını inceleyen çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Faiz oranı kanalı, kredi kanalı, varlık fiyatları kanalı ve döviz kuru kanalı gibi aktarım kanalları arasında sadece tek bir kanalın işleyişini ele alan çalışmalar olduğu gibi, bazı çalışmalarda da birkaç kanalın işleyişini birlikte analiz edilmeye çalışılmıştır. Bu çalışmada ise faiz oranı ile döviz kuru kanalı birbirleriyle bağlantılı olduğu için iki kanal birlikte incelenmiş literatürde de Türkiye'de bu iki kanalı açıklamaya yönelik çalışmalara yer verilmiştir.

Köse ve Saraçoğlu (1999), Türkiye'de 1980-1996 dönemini için yaptıkları ve VAR analizi kullandıkları çalışmalarında, enflasyon üzerindeki en etkili değişkenin döviz kuru olduğu ve dolayısıyla döviz kuru değişkeninin bir politika değişkeni olarak kullanılabilmesi sonucuna ulaşmışlardır.

Gündüz (2001), Türkiye'nin 1986-1998 dönemi için aylık verileri kullanarak yapmış olduğu çalışmada parasal şokların döviz kurlarını etkilediğini ve kurlardaki yaşanan değişimlerinde ihracat ile ithalatı etkilediğini bulmuştur. Buradan parasal genişlemeye yönelik politikaların, döviz kurlarını yükselterek ihracatı artırmakta ve ithalatı ise düşürmekte olduğu ve özel sektörün üretimini de artırdığı sonucuna ulaşmışlardır. Bu sayede çalışmada döviz kuru kanalının işlerliğini ortaya koymuştur.

Çiçek (2005), VAR modeli kullanarak yaptığı çalışmada, Türkiye'de 1995-2003 döneminde faiz oranına uygulanan şok sonrası yatırımların düştüğünü ve parasal aktarım mekanizmaları içerisinde en etkili kanalın faiz oranı kanalı olduğu sonucuna ulaşmıştır. Parasal şokların döviz kurlarındaki etkisi ise oldukça gecikmeli şekilde gerçekleşmektedir. Diğer yandan döviz kurlarının fiyatlar üzerindeki etkisi de üretim üzerindeki etkisinden daha fazladır. Bu durumda Türkiye'de döviz kuru kanalının görece etkin olmadığını göstermektedir.

Başçı vd. (2007), Türkiye'de parasal aktarım mekanizması kapsamında döviz kuru, faiz oranı, varlık fiyatı, kredi ve beklenti kanallarında ortaya çıkan değişimleri analiz etmişlerdir. Buna göre çalışmalarında Türkiye'de döviz kurları, dış ticaret, üretim maliyetleri, risk primi, maliyetler, beklentiler ve enflasyon oranları üzerinde önemli bir

rol oynadığını belirtmişlerdir. Ayrıca Türkiye’de 2001 finansal krizine kadar döviz kuru kanalının oldukça etkin biçimde işlediğini ancak krizden sonra etkinliğinin azaldığı sonucuna ulaşmışlardır.

Kasapoğlu (2007) 1990: 01-2006: 07 dönemine ilişkin çalışmasında, Türkiye’de döviz kuru kanalının çalıştığına yönelik bulgular tespit etmiştir. Çalışmada yapılan analizde döviz kurundaki değişmeye sanayi üretiminin anlamlı tepki vermediği, enflasyonun ise belirli gecikmeyle anlamlı tepki verdiği sonucuna ulaşılmıştır. Türkiye’de döviz kurlarındaki değişiklikler, ithal malların fiyatlarını değiştirmek suretiyle enflasyon oranı üzerinde etkili olduğu buna karşın üretim düzeyi üzerinde belirleyici olmadığı belirtilmiştir.

Örnek (2009) çalışmasında 1990-2006 yıllarına ait üçer aylık verilerle Türkiye’de parasal aktarım kanallarını VAR analizi yöntemiyle etki tepki fonksiyonları ve varyans ayrıştırma yaparak incelemiştir. Çalışmadan elde bulgulara göre geleneksel faiz oranı ve döviz kuru kanallarının çalıştığını, hisse senedi fiyatı ve banka kredi kanallarının istatistiksel olarak anlamlı olmadığı sonucuna varılmıştır.

Cengiz (2009), parasal aktarım mekanizmasını incelemiş ve her bir kanalın işleyiş şekli ve temel unsurları detaylı bir şekilde açıklamaya çalışmıştır. Çalışmada parasal aktarım mekanizmasının işleyiş sürecinin ülkeden ülkeye farklılık gösterdiği vurgulanmıştır. Bu mekanizmasının anlaşılması için her bir ülke ekonomisinin yapısı, büyüklüğü ve açıklığının belirleyici olduğu ve ampirik araştırmalardan çıkarım yapmanın mümkün olduğu belirtilmiştir. Türkiye’de döviz kuru kanalı ile ilgili olarak da, söz konusu kanalının işlediği ve özellikle fiyatların gelişimi açısından döviz kuru değişkeninin önemli olduğu belirtilmiştir.

Büyükakın, Cengiz ve Türk (2009), Türkiye’de 1990: 01-2007: 09 dönemine yönelik çalışmalarında VAR modeli aracılığı ile parasal aktarım mekanizmasının döviz kuru kanalını incelemişlerdir. Yapılan analiz sonunda Türkiye’de para politikası şoklarının fiyatlar üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğunu ve döviz kurunun parasal aktarım mekanizmasında etkin olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Yapraklı (2011) 2006:5-2011:5 dönemini kapsayan çalışmasında, kısa dönem reel faiz oranı, reel efektif kur endeksi, tüketici fiyatları endeksi ve reel sanayi üretim endeksi değişkenleri kullanılmıştır. Hata düzeltme-geliştirilmiş Granger nedensellik analizinin sonucunda, döviz kuru ile faiz oranı ve enflasyon arasında iki yönlü nedenselliğin bulunduğunu tespit etmiştir. Vektör hata düzeltme modeli sonuçlarına göre döviz kuru, kısa dönem faiz oranından negatif olarak etkilenirken, enflasyonu negatif olarak etkilemekte, çalışmada yapılan tüm analizler, Türkiye’de parasal aktarımın döviz kuru kanalının enflasyon üzerinde etkili olduğunu göstermektedir.

Cambazoğlu ve Karaalp (2012) ise 2003:1-2010:8 dönemini konu aldıkları çalışmalarında VAR modeli yardımıyla ülkemizde döviz kuru kanalının başarısını analiz etmişlerdir. Faiz oranları, döviz kurları, ihracat miktarları, enflasyon oranları ve üretim düzeylerinden oluşan makroekonomik değişkenler ile yapılan analiz sonucunda faiz kanalı etkilerini içeren döviz kuru kanalının Türkiye’de etkin olduğu bulgusuna ulaşmıştır.

Akbaş ve diğerleri (2013), 2005: 01-2013:07 döneminde Türkiye’de parasal aktarım mekanizmasının işleyip işlemediğini, ayrıca faiz ve döviz şoklarının sanayi üretimi üzerindeki etkisi incelenmiştir. VAR analizi sonucunda kısa dönemde parasal aktarım mekanizmasının işlediği sonucuna ulaşılmıştır. Dolayısıyla, Türkiye’de faiz ve döviz kuru şoklarının sanayi üretimi üzerinde kısa dönemde etkili olduğu sonucuna varılmaktadır.

Ersan ve Katı (2015), 2003:Q1-2012:Q4 dönemindeki üç aylık verileri kullanılarak VAR modeli çerçevesinde 2001 finansal krizi sonrasında dalgalı kur rejimini benimseyen Türkiye’de döviz kuru kanalının reel ekonomik

değişkenler üzerindeki etkinliğini araştırmışlardır. Çalışma sonucunda, döviz kuru kanalının Türkiye'de etkin bir biçimde işlemediği gözlenmiştir.

Duman (2016), Türkiye'de parasal aktarım mekanizması döviz kuru kanalının etkinliğini incelediği çalışmasında, para arzı ve özellikle fiyatlar düzeyi üzerindeki etkinliği vektör otoregresif modeliyle sorgulanmıştır. 2003 – 2015 dönemini kapsayan üçer aylık veriler ile gerçekleştirdiği analizinde döviz kuru kanalının Türkiye'de etkin olduğu sonucuna varılmıştır.

Kaya ve Belke (2017), Türkiye'de döviz kuru kanalının etkinliğini 2003:1-2016: 12 dönemdeki aylık veriler ile VAR modeli temelinde etki-tepki, varyans ayrıştırma ve Granger nedensellik testleri kullanılarak incelenmişlerdir. Elde edilen bulgulara göre, Türkiye'de ilgili dönemde döviz kuru kanalının etkin olmadığı sonucuna varılmıştır.

Sever (2018), Türkiye'nin 1994-2017 yılları arasındaki parasal aktarım mekanizmasını değerlendirmiştir. Sonuç olarak döviz kuru hariç, diğer değişkenlerin teoriye uygun hareket ettikleri tespit edilmiştir.

Özgür ve Görüş (2018) 2005:1-2016: 12 dönemini kapsayan çalışmalarında, Türkiye için döviz kuru kanalının etkinliğini şokların pozitif ve negatif bileşenlerine ayrıştırıldığı asimetrik etki-tepki fonksiyonlarıyla incelemiştir. Çalışmada Türkiye'de döviz kuru kanalının standart etki-tepki fonksiyonlarıyla elde edilen sonuçlara göre etkin olmadığı, asimetrik şoklar üzerinden ise kısmen geçerli olduğu tespit edilmiştir.

3. Parasal Aktarım Mekanizması: Döviz Kuru Kanalı

Günümüzde merkez bankalarının birçoğu enflasyonla mücadele etmede ve fiyat istikrarını sağlamak amacıyla çeşitli para politikası araçlarını kullanmaktadırlar. Para politikası araçlarının seçimine yönelik kararlar ise parasal aktarım mekanizması yoluyla enflasyon ve reel ekonomi üzerinde etkili olmaktadır. Parasal aktarım mekanizmasına ilişkin bu kanallar; faiz kanalı, beklentiler kanalı, varlık fiyatları kanalı, kredi kanalı ve döviz kuru kanalından oluşmaktadır (Cambazoğlu ve Karaalp, 2012:55). Dışa açılarak ekonomilerin serbestleşmesi ve dalgalı döviz kuru rejimlerinin kullanılmaya başlanmasıyla parasal değişimler döviz kurları üzerinde belirleyici olmaya başlamıştır (Özgür ve Görüş, 2018:49-50).

Döviz kuru kanalı, para miktarındaki değişikliklerin döviz kurlarında meydana getirdiği etkilerin net ihracata yansması sonucunda reel hasıla üzerinde yarattığı etkileri incelemektedir. Ülke ekonomilerinde para arzındaki daralmalar yurt içindeki faiz oranlarını yükseltmekte ve yabancı sermaye yatırımlarının artmasına yol açmaktadır. Bu durumda döviz kurları düşerken, ulusal para aşırı değer kazanmaktadır. Bunun sonucuna yabancı mallar karşısında pahalı hale gelen yerli mallar, net ihracat değerinin azalmasına yol açmaktadır. Ancak söz konusu kanalının etkinliği, kurlardaki değişikliklerin boyutuna ve yaşanan enflasyona düzeyine bağlı olarak değişmektedir (Erarslan ve Katı, 2015:81).

Genişletici bir para politikası uygulamasında ise reel faiz oranları düşmekte ve sermaye hareketlerinin hacmi değişmektedir. Bunun sebebi, yabancı para bazı mevduatların daha cazip hale gelmesidir. Sonuçta ulusal ülke parası değer kaybederken, döviz kuru değer kazanmaktadır. Ulusal paranın değer kaybetmesi ise, yurtiçinde üretilen malları ucuz hale getirdiğinden net ihracat yükselmekte ve dolayısıyla da milli gelir artışı sağlanmaktadır. Bir başka ifade ile net ihracat artmakta, net ihracatın artması da firmaların yeni yatırım kararını olumlu yönde etkilemekte ve bu sayede toplam talebin ve reel çıktının artmasına katkı sağlamaktadır (Mishkin, 1995:5, Mishkin, 2001:7).

Döviz kurları yalnızca dış ticaret kanalı üzerinden değil aynı zamanda finansal gelişmişlik düzeyi, mali ve reel kesimin bilanço yapısı ve üretim fonksiyonundaki girdi düzeyine bağlı olarak farklı kanallar üzerinden de ekonomiyi etkilemektedir. Bu nedenle söz konusu kanal parasal aktarım mekanizmasının önemli bir unsurdur (Başçı ve diğerleri, 2007). Bu kapsamda döviz kuru kanalının doğru değerlendirilmesi, özellikle enflasyon hedeflemesi rejimiyle para politikası yürüten ülkelerde enflasyonun doğru ve zamanında tahmini açısından önem taşımaktadır (Kaya ve Belke, 2017:31).

Serbest döviz kuru uygulanan ülkelerde döviz kurundaki değişiklikler, toplam talep ve toplam arzı etkileyen bir unsur olduğu için gelecekteki fiyat hareketlerinin de belirleyicisi olmaktadır. Bu durumda genişletici (daraltıcı) bir para politikası sonucunda yurtdışı mallarının pahalılaşması (ucuzlaması) girdi maliyetlerinin artmasına (azalmasına) ve buna bağlı olarak maliyet enflasyonunun yükselmesine (düşmesine) neden olabilmektedir (Smets ve Wouters, 1999:489-490). Sabit döviz kurunun uygulandığı ülkelerde ise, para politikasının etkinliği tam olarak ortadan kalkmasa da önemli ölçüde azalmaktadır. Geniş bir bant aralığında belirlendiği durumda da para politikasının etkinliği düşük de olsa korunmaktadır. Ancak yurtiçi ve yabancı varlıklar arasında tam ikamenin olması durumunda para politikası etkinliğini tamamen kaybetmektedir. (Cambazoğlu ve Karaalp, 2012:57).

4. Yöntem ve Veri Seti

Çalışmada sanayi üretim endeksi (SUE), tüketici fiyat endeksi (TÜFE), bankalararası gecelik borç verme faiz oranı (FAİZ) ve reel döviz kuru (RDK) değişkenleri kullanılmıştır. Aylık bazdaki veriler Türkiye İstatistik Kurumu ve Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası veri tabanından elde edilmiştir. Öncelikle söz konusu değişkenler Genişletilmiş Dickey-Fuller birim kök testi ile birim kök sınavına tabi tutulmuştur. Düzeyde durağan olmadığı anlaşılan değişkenlerin birinci farkları alınmış ve durağanlıkları sağlanmıştır. Johansen Eşbütünleşme testi ile eşbütünleşme ilişkileri araştırılmış, varyans ayrıştırması analizi ile ise değişkenlerin açıklayıcılıkları incelenmiştir. Analizde Eviews 10.0 programından yararlanılmıştır.

5. Bulgular

5.1. Birim Kök Testi

Dickey-Fuller testi durağanlık analizinden en sık kullanılan yöntemlerden biri olmaktadır. Zaman serilerinin durağanlıklarının anlaşılması için geliştirilen ilk biçimsel test olma özelliğini taşımaktadır. Serinin birim köke sahip olması durumunda fark alma yöntemi ile birim köküm ortadan kaldırılması mümkün oluyorsa ilgili serinin analize uygun olduğuna karar verilmektedir. Bu sınavın gerçekleştirilmesinde kullanılan model $Y_{t=PY_{t-1}+ut}$ şeklinde ifade edilmektedir. ut stokastik bir hata terimini göstermekte, P katsayısının bire eşit olması durumu ($P=1$) birim kök sorununu işaret etmekte ve model $Y_{t=Y_{t-1}+ut}$ şekline dönüşmektedir. İlgili denklemde sağ ve sol taraftan Y_{t-1} çıkarılarak, $\Delta Y_{t=(P-1)Y_{t-1}+ut}$ denkleminde ulaşılmaktadır. Bu noktada $\Delta Y_{t=(Y-Y_{t-1})}$ birinci farkı ifade etmektedir. ($P=1$), δ olarak ifade edilirse denklem, $\Delta Y_{t=\delta Y_{t-1}+ut}$ şeklini almaktadır. $P=1$ olduğunda $\delta = 0$ olurken, $\delta = 0$ olduğunda, denklem $\Delta Y_{t=(Y-Y_{t-1})=ut}$ biçimine dönüşmekte ve serinin birinci farkı durağan olmaktadır (Taş, 2013:79).

Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) testinin kullanıldığı bu çalışmada seriler birinci farkları alınarak durağanlaştırılmıştır. ADF birim kök sınavı sonuçları Tablo 1’de yer almaktadır. MacKinnon kritik değerleri %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyinde sırasıyla -2.5, -1.94 ve -1.61’dir.

Tablo 1: ADF Testi Sonuçları

Değişkenler		Sabit Terimli		Sabit Terimli ve Trendli	
		t-istatistiği	Olasılık Değeri	t-istatistiği	Olasılık Değeri
Düzyey	SUE	-0.905676	0.7838	-2.354517	0.1810
	TUFE	-1.036668	0.7388	-3.805675	0.0692
	FAİZ	-1.517843	0.5218	-1.826395	0.6868
	RDK	-1.222218	0.6636	-2.853876	0.1812
1. Fark	SUE	-2.601212	0.0010	-2.688086	0.0004
	TUFE	-3.547231	0.0082	-3.663332	0.0284
	FAİZ	-9.703682	0.0000	-9.681820	0.0000
	RDK	-4.012811	0.0019	-4.041414	0.0097

5.2. Johansen Eşbütünleşme Testi

Johansen (1991) tarafından geliştirilen eşbütünleşme analizinde kullanılan iz testinde en fazla r kadar eşbütünleşme vektörü vardır şeklindeki sıfır hipotezi test edilmekte, 1 nolu denklemde yer alan T ifadesi kullanılan gözlem sayısını, λ_i 'ler ise serilerin $I(1)$ olduğu varsayımında tahmin edilen karakteristik kökleri ifade etmektedir. Analizde yer alan bir diğer test olan Maksimum öz değer istatistiğinde ise, 2 nolu denklem ile en çok r kadar eşbütünleşme ilişkisi vardır sıfır hipotezine karşın, eşbütünleşme ilişkisi $r + 1$ kadar vardır şeklindeki alternatif hipotez sınanmaktadır. Değişkenlerin eşbütünleşik (uzun dönemli) bir ilişki içerisinde olup olmadıkları hususu hesaplanan istatistik değerleri ile kritik değerlerin karşılaştırılması ile tespit edilmektedir. Bu testler sonucunda istatistiksel olarak eşbütünleşik vektör/vektörlerin önemli olduğu görülüyorsa değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki olduğuna karar verilmektedir (Taban ve Şengür, 2014: 368).

$$\lambda_{iz} = -T \sum_{i=r+1}^n \ln(1 - \lambda_i) \quad (1)$$

$$\lambda_{max} = -T \ln(1 - \lambda_{r+1}) \quad (2)$$

AIC Akaike Information Criteria), SC (Schwarz Criterion) ve HQ (Hannan Quinn Criterion) bilgi kriterlerinden yararlanılarak gecikme uzunluğu 2 olarak tespit edilmiş ve kurulan VAR modeli üzerinden gerçekleştirilen Johansen eşbütünleşme testi ile sanayi üretim endeksi, TÜFE, faiz oranı ve reel döviz kuru değişkenleri arasında eşbütünleşme ilişkisi tespit edilmiştir. İz testi ve maksimum özdeğer test istatistikleri %5 anlamlılık düzeyinde kritik değerden büyük olduğundan 4 eşbütünleşik vektör tespit edilmiş olup sıfır hipotezi reddedilmiştir (Tablo 2).

Tablo 2: Johansen Eşbütünleşme Testi Sonuçları

İz (Trace) Testi				
Sıfır Hipotez	Özdeğer İstatistiği	İz İstatistiği	Kritik Değer	Olasılık Değeri
$r \leq 0$	0.576107	339.4357	76.97277	0.0001
$r \leq 1$	0.513343	219.2774	54.07904	0.0000
$r \leq 2$	0.315029	118.4500	35.19275	0.0000
$r = 3$	0.228204	65.47688	20.26184	0.0000
$r \leq 4$	0.188326	29.21192	9.164546	0.0000
Maximum Eigenvalue Testi				
Sıfır Hipotez	Özdeğer İstatistiği	Maksimum Özdeğer İstatistiği	Kritik Değer	Olasılık Değeri
$r \leq 0$	0.576107	120.1583	34.80587	0.0000
$r \leq 1$	0.513343	100.8275	28.58808	0.0000
$r \leq 2$	0.315029	52.97311	22.29962	0.0000
$r = 3$	0.228204	36.26497	15.89210	0.0000
$r \leq 4$	0.188326	29.21192	9.164546	0.0000

5.3 Varyans Ayrıştırması

Her değişkenin öngörü hata varyansının, sisteme yer alan her bir değişkene yüklenebilecek bileşenlerine ayrıştırma oranı olarak tanımlanan varyans ayrıştırma yöntemi, her değişkenin hata varyansını her bir değişkene paylaşım suretiyle şokların bu değişkenlere ne kadar etki ettiğini ortaya koymaktadır. Bir değişkende meydana gelen değişikliğin yüzde kaçının kendisinden yüzde kaçının diğer değişkenlerden kaynaklandığı analiz edilmektedir. Şayet bir değişkende meydana gelen değişikliklerin tümü kendisinden kaynaklanıyorsa değişkenin dışsal olarak hareket ettiği, diğer değişkenlerden kaynaklanıyorsa değişkenin içsel olduğu kabul edilirken ayrıca analiz, değişkenler arası nedensellik ilişkilerinin derecesi hakkında da bilgi vermektedir (Özer ve Erdoğan, 2006:104).

Tablo 3: Varyans Ayrıştırması Sonuçları

SUE					
DÖNEM	STANDART HATA	SUE	TÜFE	FAİZ	RDK
1	0.071851	100.0000	0.000000	0.000000	0.000000
2	0.084613	87.79309	11.25446	0.831295	0.121156
3	0.093750	71.56987	22.05585	0.739508	5.634767
4	0.096241	68.05256	24.89311	1.049917	6.004410
5	0.097962	65.73356	24.38265	1.162855	8.720932
6	0.098157	65.62719	24.30401	1.366425	8.702369
7	0.098236	65.52577	24.26997	1.430765	8.773497
8	0.098290	65.47847	24.24486	1.429303	8.847366
9	0.098291	65.47641	24.24650	1.429286	8.847801
10	0.098305	65.45933	24.24326	1.430684	8.866727
TÜFE					
DÖNEM	STANDART HATA	SUE	TÜFE	FAİZ	RDK
1	0.021682	30.32567	69.67433	0.000000	0.000000
2	0.022384	30.61294	65.42572	3.409607	0.551725
3	0.024079	26.55992	56.87174	3.290367	13.27797
4	0.024221	26.29890	56.35612	3.298730	14.04625
5	0.024422	25.86791	55.44878	3.319624	15.36368
6	0.024507	25.84293	55.07602	3.333805	15.74725
7	0.024513	25.83019	55.05329	3.334396	15.78212
8	0.024536	25.80507	54.95595	3.336922	15.90205
9	0.024538	25.80355	54.95043	3.336874	15.90915
10	0.024541	25.79674	54.93381	3.336372	15.93307

FAİZ					
DÖNEM	STANDART HATA	SUE	TÜFE	FAİZ	RDK
1	0.062634	6.135850	0.310428	93.55372	0.000000
2	0.064381	7.585249	0.338285	90.72575	1.350715
3	0.065167	7.418838	0.654444	90.06191	1.864805
4	0.065306	7.439463	0.944020	89.70668	1.909842
5	0.065416	7.415570	1.061358	89.44521	2.077863
6	0.065429	7.417202	1.086474	89.41237	2.083955
7	0.065441	7.420611	1.093201	89.39485	2.091337
8	0.065444	7.420511	1.093934	89.38785	2.097709
9	0.065445	7.420365	1.094058	89.38571	2.099864
10	0.065445	7.420323	1.094259	89.38383	2.101593
RDK					
DÖNEM	STANDART HATA	SUE	TÜFE	FAİZ	RDK
1	0.043789	6.582910	41.70533	0.250847	51.46091
2	0.045740	9.100503	38.22402	2.865733	49.80974
3	0.046131	8.946664	37.57803	3.942411	49.53290
4	0.046373	9.079629	37.21443	3.920051	49.78589
5	0.046489	9.043635	37.05012	3.936244	49.97000
6	0.046514	9.035905	37.04924	3.933354	49.98150
7	0.046551	9.030386	36.99835	3.927732	50.04353
8	0.046552	9.032964	36.99790	3.927957	50.04118
9	0.046557	9.033370	36.98990	3.929945	50.04679
10	0.046559	9.033619	36.98770	3.929711	50.04897

Para politikası şoklarının reel kesim üzerindeki etkisini incelediğimizde sanayi üretim endeksinde ortaya çıkan değişmelerin ağırlıklı olarak kendisinden kaynaklandığı ancak bu ağırlığın ilerleyen dönemlerde giderek azaldığı

görülmektedir. Reel döviz kurunun etkisi ise giderek artmaktadır. Üçüncü dönemde döviz kurunun payı 5.8 seviyesinde iken onuncu dönemde bu pay 8.8 seviyesine yükselmiştir. Enflasyonun varyans ayrıştırma sonuçları değerlendirildiğinde ise reel döviz kurunun daha belirgin etkisi olduğu ve enflasyondaki değişimi açıklama oranının dönemler itibarıyla giderek yükseldiği görülmektedir. Üçüncü dönem itibarıyla yüzde 13 seviyesinde olan bu oran onuncu dönem itibarıyla yaklaşık yüzde 16 seviyesini bulmaktadır.

6. Sonuç

Döviz kuru, fiyat istikrarının sağlanması açısından önemli bir göstergedir. Çünkü döviz kurunda meydana gelen herhangi bir değişiklik, hem üretim hem de fiyat düzeyini değiştirmek suretiyle fiyat istikrarını etkileyebilmektedir. Serbest döviz kur rejiminin uygulandığı ülkelerde para politikasında yapılacak bir değişiklik, döviz kurunu etkileyerek reel ve nominal sonuçlar yaratabilmektedir.

Çalışmada öncelikle değişkenler arasındaki eşbütünleşme ilişkisi Johansen eşbütünleşme analizi ile araştırılmış ve değişkenler arasında uzun dönemli ilişki tespit edilmiştir. Varyans ayrıştırma analizinde ise reel döviz kurunun sanayi üretim endeksi ve enflasyonda meydana gelen değişiklikleri ne ölçüde açıkladığı incelenmiştir.

Çalışma sonucunda enflasyonda meydana gelen değişikliklerde döviz kurunun önemli bir etken olduğu ve Türkiye ekonomisinde parasal aktarımın döviz kuru kanalının etkin işlediği tespit edilmiştir. Döviz kuru kanalına ilişkin elde edilen sonuçlar Köse ve Saraçoğlu (1999), Gündüz (2001), Örnek (2009), Cengiz (2009), Büyükkakın, Cengiz ve Türk (2009), Cambazoğlu ve Karaalp (2012), Akbaş ve diğerleri (2013) ve Duman (2016) çalışmalarlarıyla da tutarlıdır.

Döviz kuru kanalında para politikasının reel ekonomiye oranla enflasyon üzerindeki etkisinin daha yüksek olduğu görülmektedir. Dolayısıyla, TCMB döviz kuru kanalını etkilemek suretiyle enflasyonu kontrol altında tutabilmektedir.

Kaynakça

- Akbaş, Y.E., Zeren, F. & Özekicioğlu, H. (2013). Türkiye'de Parasal Aktarım Mekanizması: Yapısal VAR Analizi. C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 14(2), 187-198.
- Başçı, E., Özel, Ö. & Sarıkaya, Ç. (2007). The Monetary Transmission Mechanism in Turkey: New Developments. CBRT Research and Monetary Policy Dep. Working Paper No: 07/04, 1-28.
- Büyükkakın, F., Cengiz, V. & Türk, A. (2009). Parasal Aktarım Mekanizması: Türkiye'de Döviz Kuru Kanalının VAR Analizi. Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 24(1), 171-198.
- Cambazoğlu, B. & Karaalp, H.S. (2012). Parasal Aktarım Mekanizması Döviz Kuru Kanalı: Türkiye Örneği. Yönetim ve Ekonomi, 19(2), 53-66.
- Cengiz, V. (2009). Parasal Aktarım Mekanizması İşleyişi ve Ampirik Bulgular. Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 33, 225-24.
- Çiçek, M. (2005). Türkiye'de Parasal Aktarım Mekanizması: VAR (Vektör Otoregresyon) Yaklaşımıyla Bir Analiz. İktisat İşletme ve Finans, Ağustos, 82-105.
- Duman, Y.K. (2016). Parasal Aktarım Mekanizması Döviz Kuru Kanalı: Türkiye. Uluslararası Hakemli Ekonomi Yönetimi Araştırmaları Dergisi, 9, 1-24.

- Erarslan, C. & Katı, E. (2015). Parasal Aktarım Mekanizması ve Döviz Kuru Kanalı: Türkiye Örneği. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 44, 79-91.
- Gündüz, L. (2001). Türkiye’de Parasal Aktarım Mekanizması ve Banka Kredi Kanalı. *İMKB Dergisi*, 18, 13-30.
- Johansen, S. (1991). Estimation and Hypothesis Testing of Cointegration Vectors in Gaussian Vector Autoregressive Models. *Econometrica*, 59, 1551-1580.
- Kasapoğlu, Ö. (2007). Parasal Aktarım Mekanizmaları: Türkiye İçin Uygulama. Uzmanlık Yeterlilik Tezi. Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası Piyasalar Genel Müdürlüğü, Ankara.
- Kaya, H. & Belke, M. (2017). Türkiye Ekonomisinde Döviz Kuru Kanalının Etkinliği: 2003-2016 Dönemi İçin VAR Analizi. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(2), 28-47.
- Köse, N. & Saraçoğlu, B. (1999). Vektör Otoregresyon Yaklaşımı İle Enflasyonla Mücadelede Politika Seçimi: Türkiye Örneği 1980-1996. *İktisat İşletme ve Finans*, Haziran, 12-27.
- Mishkin, F. S. (1995). Symposium on The Monetary Transmission Mechanism. *The Journal of Economic Perspectives*, 9(4), 3-10.
- Mishkin, F. S. (2001). The Transmission Mechanism and The Role of Asset Prices in Monetary Policy. NBER Working Paper 8617, 1-21.
- Örnek, İ. (2009). Türkiye’de Parasal Aktarım Kanallarının İşleyişi. *Maliye Dergisi*, 156, 104-125.
- Özgür, Ö. & Görüş, M.Ş. (2018). Türkiye’de Döviz Kuru Kanalının Etkinliğinin Asimetrik Etki-Tepki Fonksiyonlarıyla Sınanması. *Maliye Dergisi*, 174, 48-71.
- Özer, M. & Erdoğan, L. (2006). Türkiye’de İhracat, İthalat ve EKonomik Büyüme Aradsındaki İlişkilerin Zaman Serisi Analizi. *Ekonomik Yaklaşım*, 17 (60-61), 93-110.
- Sever, H. (2018). Türkiye’de Parasal aktarım Mekanizması: 1994 2017 Dönemi. *Sakarya İktisat Dergisi*, 7(2), 44-68.
- Smets, F., & Wouters, R. (1999). The Exchange Rate and The Monetary Transmission Mechanism in Germany. *De Economist*, 147(4), 489-521.
- Taban, S. & Şengür, M. (2014). Türkiye’de Ar-Ge ve Ekonomik Büyüme. *AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 14(1), 355-376.
- Taş, İ. (2013). Büyümenin Dinamiği Üzerine Bir Nedensellik Analizi. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 1, 69-86.
- Taylor J. B. (1995) The Monetary Transmission Mechanism: An Empirical Framework. *The Journal of Economic Perspectives*, 9(4), 11-26.
- Yapraklı, S. (2011). Açık Enflasyon Hedeflemesi Döneminde Parasal Aktarım Mekanizmasının Döviz Kuru Kanalı: Türkiye Üzerine Ekonometrik Bir Analiz. *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri ve İstatistik*, 15, 15-37.

14

HAS CHINA'S EXPORT COMPETITIVENESS CROWDED OUT OTHER DEVELOPING COUNTRIES? EVIDENCE FROM TURKEY

Mehmet Demiral¹

Abstract

This research investigates the effects of China's tremendous export growth and foreign direct investment attractiveness on the other developing countries focusing on the Turkey case. The study, first, compares export competitiveness based on the indicators of revealed comparative advantages, trade complementarity, and export market penetration, and then, carries out a traditional time series analysis using an annual dataset of Turkey's export-led industrialization experience over the post-1980 period. Results of the similarity analyses imply a competition between China's and Turkey's exports in the world market. However, estimated insignificant relationships in the regression analysis revealed that neither China's export rise nor its FDI attraction has crowded out Turkey's export performance which is proxied by the change of the total exports' share in the gross domestic product. It is found that foreign direct investments inflows tend to stimulate Turkey's export performance which is found to be negatively associated with the nominal effective exchange rates. Overall findings point to the recent structural progress of the export pattern in Turkey.

Keywords: Export performance, Competitiveness, China effect, Similarity, Turkey.

1. Introduction

After implementing sequential deregulations and adopting outward-oriented economic policies started in the late 1970s and the early 1980s followed by its accession to the World Trade Organization in 2001, China has tremendously increased its global shares in foreign investment, trade and production developments (Ianchovichina and Walmsley, 2005; Venables and Yueh, 2006; Tisdell, 2009; Wang and Li, 2017). China's spectacular economic growth achievements since the 1980s have the foreign direct investment (FDI) and export origins. China has steadily increased its share in global FDI stock from around 0.15% in 1980 to about 5% in 2017. Its percentage share in global export was less than 1% in 1980 but grew to around 13% in 2017. Moreover, as a general trend, China's trade performance since 1980 has resulted in an expanding trade surplus. In terms of the global export shares, China overtook Germany and became the world's top exporter in 2009 and since then, China has been the world's export leader. These are accompanied with a rapid growth trend in China where the changes in the gross domestic product (GDP) and GDP per capita have remained positive and around 10% as an annual average of 1980-2017 (UNCTAD, 2018).

The triple (investment, production and export) achievements in China that are frequently reputed to be 'Asian giant' (Cable and Ferdinand, 1994), and 'Asian factory' (Wang and Li, 2017) have led to concern in many

¹ mdemiral@ohu.edu.tr

other developing countries as China's economic power fueled by foreign investment-led export poses a threat to their abilities to export. Indeed, there are various global outcomes of China's expanding economic power. These outcomes include changes in global factor supply-demand, commodity and energy prices, labor market dynamics, terms of trade, export and production structures, *etc.* and have direct and indirect effects on the other countries through different mechanisms. These mechanisms of China's rise originate from its unprecedented achievements in economic growth driven by FDI attraction and trade performance which is characterized by the increasing export competitiveness. The global consequences of China's rise are sometimes stated with a single term of China effect (Venables and Yueh, 2006; Ianchovichina **and** Walmsley, 2005). In practice, the global perspective considers the China effect as China's striking export performance that is stimulated by its expansion in receiving FDI.

The extant evidence in the relevant literature reveals that China's unprecedented export rise tend to affect other developing countries in different ways depending on how they produce and what they export. Some countries have faced a shrink in their exports replaced by Chinese production while some others, especially those that are sourcing China's production in Asia regions, have increased their exports (Eichengreen *et al.*, 2004; Greenaway *et al.*, 2008; Hanson and Robertson, 2008; Kong and Kneller, 2016).

Global trends reveal that, despite its huge potential, Turkey seems to have failed to attract the desired (and required) amount of FDI compared to the others emerging industrial countries such as China, Brazil, and Mexico. Turkey has recently had an upward export trend and increased its global export share in medium-tech manufactures against the traditional agricultural and labor-intensive merchandises over time especially since the early-2000s. Besides, Turkey has recently recorded significant achievements towards industrialization and export-led growth. On the other hand, Turkey has been operating with a persistent trade deficit and Turkey's total share in world export seem to be stagnant. Moreover, despite the structural changes occurred in both China and Turkey, their comparative advantages and export patterns has, to some degrees, remained similar in particularly low and medium technology and labor-intensive industries (UNCTAD, 2018; WB-WITS, 2018).

Consequently, these different directions of global FDI and export developments in China and Turkey underline a need for examining the possibility of the crowd-out effect in Turkey caused by China's rise in FDI and export developments. Therefore, this research investigates the so-called China effect on other developing countries with a focus on Turkey. The study continues with the second section which represents several indicators of China's rise in investment and export in the world by comparing the global positions of developed countries, developing countries, China, and Turkey. The third section provides a brief review of the directions in the literature on the China effect. The fourth section examines the validity of the China effect for Turkey by comparing the structural similarities of the countries and by carrying out a times series analysis. The final section discusses the key findings and suggests some policy implications for Turkey.

2. China's Rise in Global Investment and in World Trade

It is a well-proven evidence that, as a key driver of international economic integration, continual FDI inflows contribute to financial stability, promote economic development and enhance the well-being in recipient countries (OECD, 2002; 2008). Broadly, FDI refers to a business investment made in a country by a non-resident investor. The International Monetary Fund (IMF) defines FDI as "an incorporated or unincorporated enterprise in which a foreign investor owns at least 10 percent of the ordinary shares or voting power of an incorporated enterprise or the equivalent of an unincorporated enterprise" (Ridgeway, 2004).

Although there is some inconclusive evidence (*e.g.*, Herzer, 2012) as well, the contributions of FDI inflows to especially developing countries in terms of economic growth, stabilization, productivity, technology transfers, governance quality, skill improvements and trade performance have been widely well-documented (Fan and Dickie, 2000; USAID, 2005; Crespo and Fontoura, 2007). In line with these positive results, developing countries have been implementing a variety of open-door policies for attracting FDI. Meanwhile, the existing literature has identified several motivations of global FDI flows such as natural-resource abundance, market size, efficiency, and availability of some strategic-assets that attract different types of FDI (USAID, 2005; Dunning and Lundan, 2008). Beside this typology, many studies emphasize the importance of good governance, trade openness, macroeconomic and political stability, the absence of government intervention, and well-functioning business environment for attracting FDI (*e.g.*, USAID, 2005; Herzer, 2012).

On the other hand, some studies point to the export-oriented FDI type which looks for the low-cost source of competitiveness in some developing countries like China (OECD, 2000). In this context, it is underlined that some characteristics of the Chinese economy such as the upward economic growth trends, large market size, human resource endowment, low cost and high productivity of labor, increasing physical-financial-technological infrastructures, openness to international trade, investment protection, and promotion policies have been attracting global FDI. This attractiveness of China for FDI is usually associated with its export competitiveness. When looked at the historical inflows of global FDI, there are two detectable trends noticed. First, the shares of developing countries have been increasing, and second, China has exceptionally become an FDI hub in the World. These trends are respectively presented in Figure 1 and Figure 2.

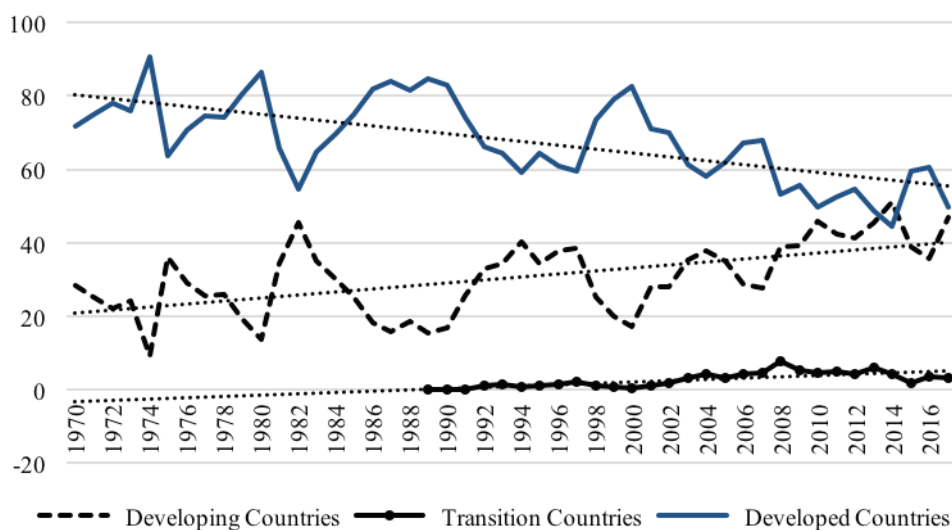


Figure 1. Historical Trends in Global FDI Inflows, Percentage Share in the Total World, 1970-2017
(Source: UNCTAD, 2018)

Additionally, Figure 1 shows a strong convergence trend in which the systematic increases in FDI share of developing countries have been accompanied by the systematic decreases in FDI share of developing countries. Yet, Figure 2 depicts that the most proportion of this convergence process is, in fact, caused by the rise of China's share.

In the existing literature, studies examining the FDI mechanism of China effect tend to link it to the tremendous export performance of China. In this aspect, most part of FDI flows into China is seen as export-oriented that seeks to take advantage of low-cost labor endowment in China. As in the case of FDI inflows, this argument again relies on the increasing participation of developing countries (Figure 3) in the global export with a specific interest in China's impressive export growth (Figure 4).

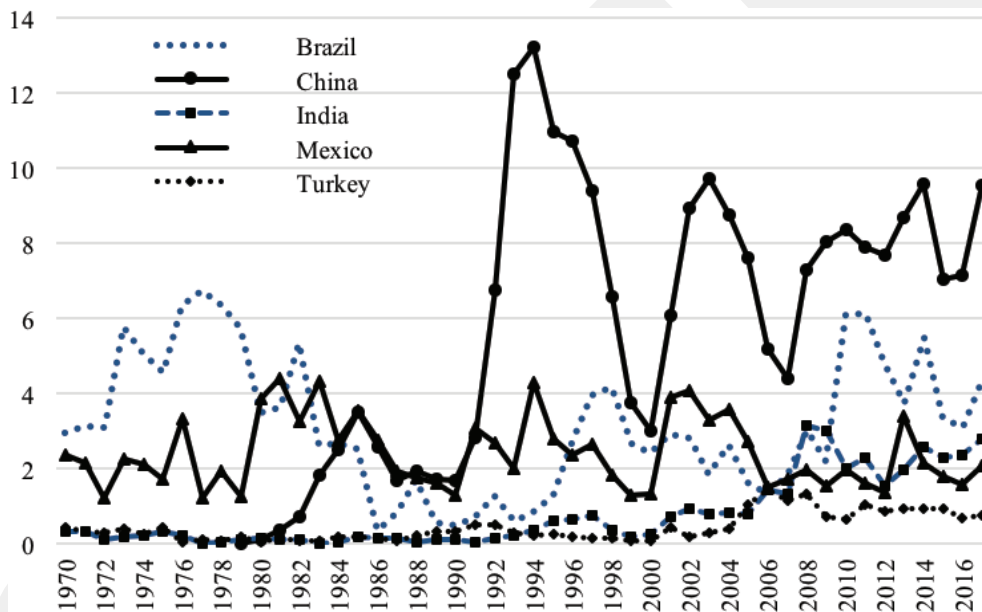


Figure 2. Global FDI Inflows in Selected Industrializing/Developing Countries, Percentage Share in the Total World, 1970-2017 (Source: UNCTAD, 2018)

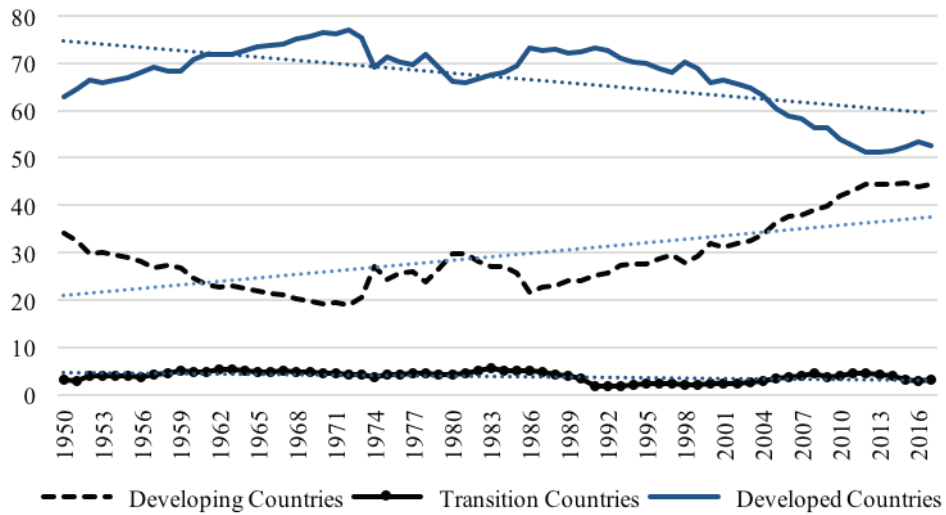


Figure 3. The Increasing Participation of Developing Countries in the Global Export, Percentage Shares Country Groups, 1950-2017 (Source: UNCTAD, 2018)

In Figure 3, it is observed that there is a strong convergence trend between the export shares of developing and developed countries. In fact, China’s increasing export share is determining this upward trajectory of developing countries as shown in Figure 4, which shows that China’s global export share has been growing progressively since the late-1970s whereas Turkey’s share has remained relatively stagnant.

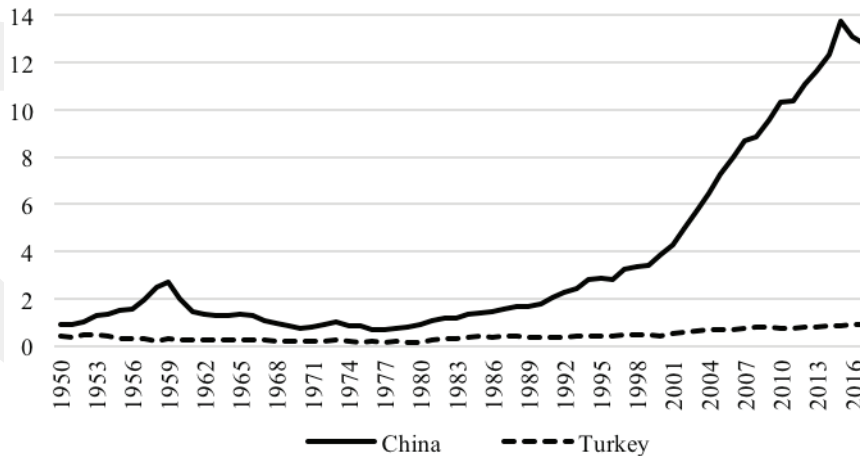


Figure 4. Global Export Shares of Turkey and China, Percentage, 1950-2017 (Source: UNCTAD, 2018)

Figure 4 depicts that studies dealing with the China effect on Turkey, in fact, need to consider the subject in terms of the effects of China's export rise on Turkey export performance rather than direct displacement effect as Turkey's stagnant export performance seems to be independent of the China effect. Another useful indicator of trade performance and export competitiveness is the trade balance. Figure 5 comparatively shows the historical trade balances of China and Turkey measured as the percentage export share of imports which is also an indicator of how much of imports is covered by export, *i.e.*, import dependency of export.

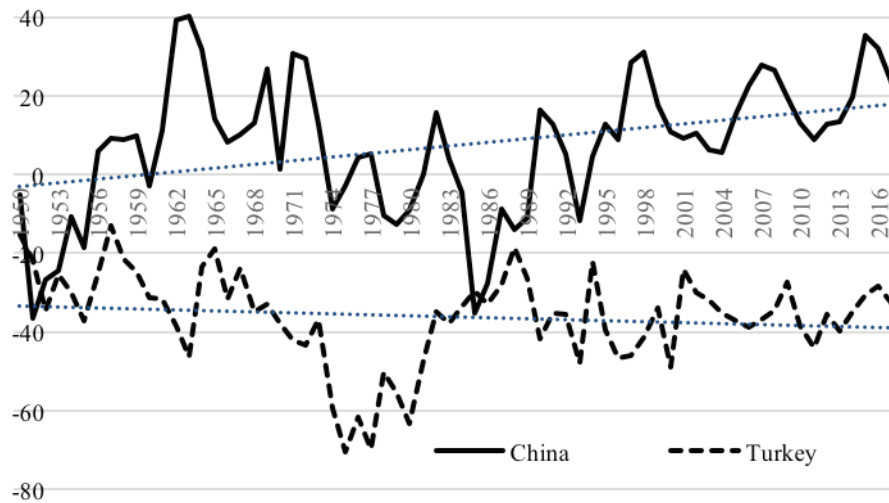


Figure 5. Merchandise Trade Balance (export/import) in China and Turkey, Percentage, 1950-2017
(Source: UNCTAD, 2018)

As seen in Figure 5, Turkey has been operating with a considerable amount of trade deficit and it tends to be even greater in trend. However, China's trade is characterized by a surplus which is one of the reasons of why China's export rise has constituted a vast literature where one research strand has been particularly dealing with the so-called China effect trying to find out whether China's trade surplus causes a trade deficit in its trading partners which cover many countries.

3. Directions in the Literature on the China Effect

Studies that have been dealing with the China effect can be classified into four main groups by their sample coverages: China effect on a specific country (*e.g.*, Chan *et al.*, 2014), on regional clusters, especially on East Asia region (*e.g.*, Kong and Kneller, 2016), on selected groups of developing countries (*e.g.*, Hanson and Robertson, 2008), and on developed countries (*e.g.*, Giovannetti *et al.*, 2012). There are also studies covering the China effect from a global perspective (*e.g.*, IMF, 2011). In the relevant studies, since FDI inflows are linked to export performance, the overall China effect is considered in trade performance and export competitiveness perspectives.

The research interest in the China effect has primarily centered around the other countries from the East Asia region. For example, Eichengreen *et al.* (2004) used a gravity model to analyze the impact of China's export-driven growth on the exports of other Asian countries. They found that even though China's expanding exports

tended to crowd out the exports of other Asian countries, this effect was felt mainly in the markets for consumer goods and hence by less-developed Asian countries, not by the advanced Asian economies in the capital goods markets. Using a dynamic computable general equilibrium model, Ianchovichina and Walmsley (2005) assessed how China's WTO accession in 2001 had affected other countries in East Asia based on some projections over a period of the 2000s. They suggested that China would be the biggest beneficiary of accession, followed by the industrialized and newly industrializing economies in East Asia. However, their projections indicated that some small declines in economic growth and welfare were expected for developing countries in the region as a result of China's enlargement in some labor-intensive exports. On the FDI mechanism of the China effect of the WTO accession, they predicted that new foreign investments would flow into the expanding labor-intensive sectors that would benefit other industrializing countries in the region whereas the less developed countries were expected to face a contraction in these sectors. However, these negative impacts would decrease as China improved its production and export structure toward high-tech contents and consequently East Asian developing countries could eliminate the negative outcomes of the China effect.

Some other research also documented findings consistent with these predictions for the periods of before (Lall and Albaladejo, 2004) and after (Kong and Kneller, 2016) the WTO accession of China. For example, Lall and Albaladejo (2004) examined China's competitive threat to East Asian neighbors in the 1990s comparing the similarities of trade patterns. They found that advanced countries in the region such as Japan and newly industrialized countries (so-called the Asian Tigers) lost market share mainly in low-technology products, whereas their followers, the industrializing East Asian countries, slightly gained from the rise of China as its low-tech export structure changes toward higher quality. More recent studies with a coverage of the post-WTO accession period of China have also concluded with different effects of China's export rise. Using a gravity model Kong and Kneller (2016) reported evidence of a positive relationship between Chinese and its Asian neighbors' exports, that countries with greater human capital endowments tended to benefit most from China's export rise.

In these regional studies, it is emphasized that the impacts of China's rise on the other countries in the same region closely depend on China's production and export upgrade. In this context, a study of IMF (2011), which compared the similarity indices of a global sample of countries, revealed that China's export basket comprised a variety of products that some of them were similar to those of advanced countries and some others overlapped with those of developing countries. This also explains why China effect on different countries is inconclusive. Therefore, likely for this reason, some studies tried to investigate the China effect by going details in the sectoral disaggregation and by using micro-level data. One of this kind studies is that of Wei and Chunming (2012) which conducted a revealed comparative advantage (RCA) analysis of 114 Chinese manufacturing industries for a period spanning from 2002 to 2009 in the world market and the United States market based on the standard international trade classification (SITC) and technology level decomposition. They found that types of Chinese manufactured products with a comparative advantage in both markets were increasing. In the world market, even though the comparative advantage of Chinese medium technology products had largely improved, most of the products with comparative advantage were low technology products. A study of Greenaway *et al.* (2008) used a gravity model to explore whether and how the growth of China's exports was displacing exports of other Asian countries to third markets over the period 1990-2003. They found that the displacement cause of China effect varied across Asian countries and in the trade with different countries.

In the literature covering the China effect on Turkey, studies predominantly focus on the export mechanism of the China effect. Using the gravity modeling, Hanson and Robertson (2008) examined the impact of China's growth on developing countries (including Turkey) that specialized in manufactures exports and thus they were likely

exposed to the adverse consequences of China's export growth. They identified that China's export expansion has represented only a modest negative shock over the period of 2000-2005.

As one of the Turkey-specific studies, Seymen and Şimşek's (2006) paper analyzed and compared the competitiveness and the pattern of trade flows/trade specialization of Turkey and China in the OECD market using different measures of RCA for the period of 1995-2002. They found that both countries generally had higher RCA indices in mainly labor-intensive industries. More specifically, both Turkey and China had high RCA, and hereby, they tended to compete in especially textiles sectors in the OECD market. Export similarity and competitiveness comparisons of a study of Erlat and Ekmen (2009) revealed some origins of China effect on Turkey in the European Union market. In raw material intensive goods, China had a high export similarity with Turkey. Moreover, Turkey's export structure was also similar to that of China in the products for which Turkish exports had relatively higher prices. Their study supported the existence of a strong competition between Turkey and China in the labor-intensive products. Akkemik and Göksal (2010) investigated whether Chinese exports crowded out Turkish exports in world markets during the period 1990-2006 using extended gravity model in which they called China's export spread as "China factor". They found that, in general, Chinese exports did not crowd out Turkish exports. One of the studies that consider sectoral China effect on Turkey is that of Terregrossa and Gönel (2014). Their paper used RCA indices and examined Turkey's competitiveness in the automotive network in the European Union (EU) market where Turkey tended to face a competition with countries like China. Their results revealed that as a result of global shifts and dislocation in the European automotive network, Turkey hosted the assembly of many automotive products. They concluded that both the share and competitiveness of Turkish exports of automotive products to the EU-15 market had been increasing since the 2000s compared to China.

4. Analysis of the China Effect for Turkey

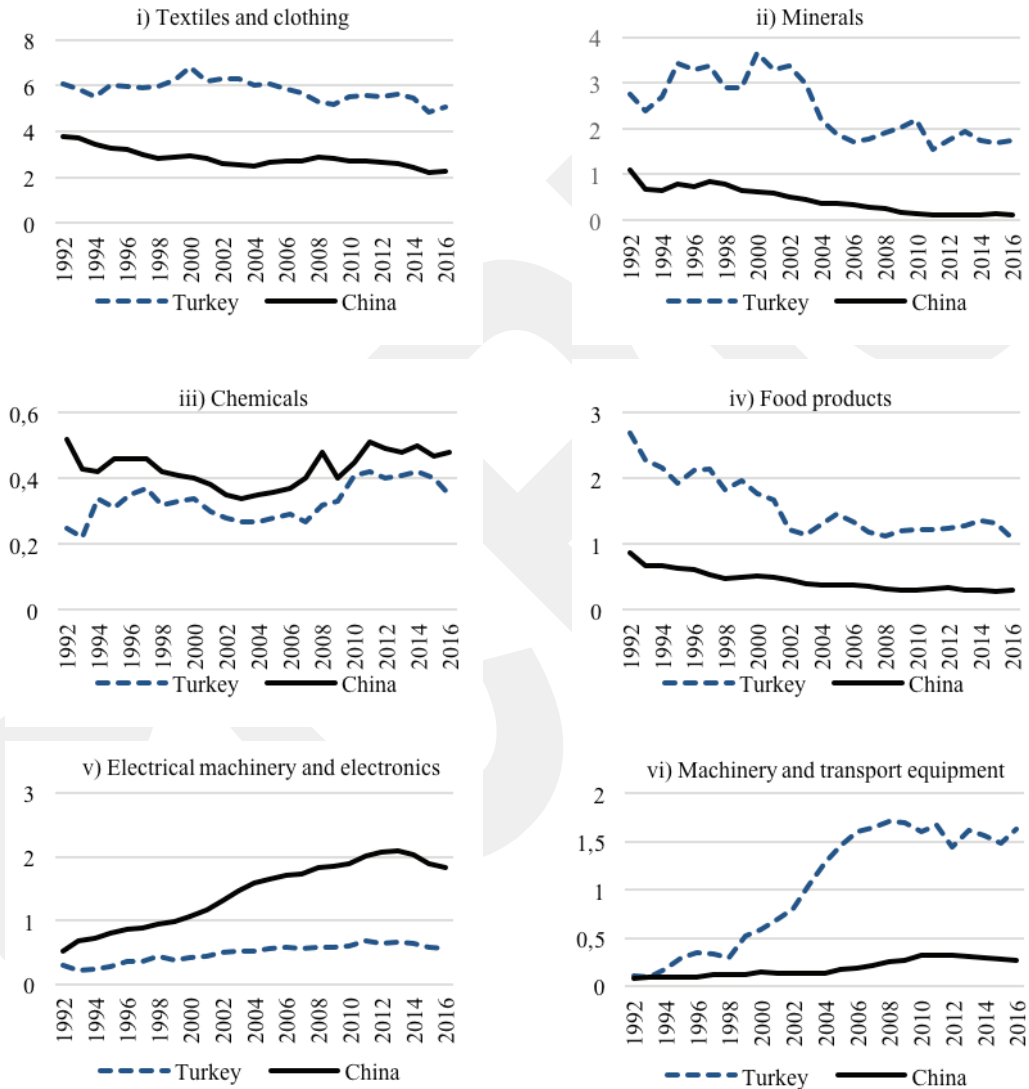
4.1. Similarity Analysis

In the first part of the analysis, the extents of the similarities (and differences) of the exports of China and Turkey are demonstrated by comparing their revealed comparative advantage, trade complementarity, and export market penetration indices. The revealed comparative advantage (RCA) index that is popularized by Balassa's studies (*e.g.*, 1965; 1991) is a measure of a country's relative advantage or disadvantage in an industry as evidenced by actual trade flows. Traditionally, the RCA index is calculated using a formula shown in Equation 1 (World Bank, 2013, p. 9).

$$RCA_{ijk} = \frac{x_{ijk} / X_{ij}}{x_{wjk} / X_{wj}} \quad (1)$$

Where x is the value of exports of product k from country i to destination j , and X is total exports from i to j , while w indicates the world as the origin. An RCA index between 0 and 1 indicates a comparative disadvantage while an index greater than 1 indicates a comparative advantage. Comparison of the RCA indices of different countries also provides information about if they tend to compete. The RCA indices of China and Turkey in Figure 6 demonstrate how the competitiveness levels of the countries measured by comparative advantages change over sectors and periods. In the textile and clothing sectors, both Turkey and China have high RCA values that refer to a severe competition between these countries in this sector. This situation reverses in the chemicals in which both countries have low RCA. In the sectors of minerals and food products, even Turkey's RCA indices are relatively higher, they are going downward referring to a trend where Turkey is losing its competitiveness in these sectors in which China has a disadvantage. One of the promising sectors for Turkey's export performance is machinery

and transport equipment in which Turkey's RCA has been increasing without a China threat. A similar situation is true for China in the electronics sector in which China's RCA is much higher than that of Turkey which has a revealed disadvantage.



Notes: Product codes in the Standard International Trade Classification-SITC (Revision 4) are as follows. i) Textiles and clothing: 26+65+84, ii) Minerals: 27+28+68, iii) Chemicals: 5, iv) Food products: 0+1+22+4, v) Electrical machinery and electronics: 75+76+77, vi) Machinery and transport equipment: 71+72+73+74+78+79. Details on the SITC codes, see United Nations (2006).

Figure 6. Revealed Comparative Advantage (RCA) Indices of China's and Turkey' Global Exports in Different Industrial Clusters, 1992-2016 (Source: WB-WITS, 2018).

The trade complementarity index (TCI) indicates to what extent the export profile of a country matches, or complements, the import profile of another country. A high index indicates the potential of mutual gains of countries from an increasing trade between them while a lower TCI means these countries are natural competitors. The TCI is calculated mathematically by a formula shown in Equation 2 (World Bank, 2013, p. 19).

$$TCI_{ijk} = 100 \left[1 - \sum_k \left| \frac{m_{jk}}{M_j} - \frac{x_{ik}}{X_i} \right| \right] \quad (2)$$

where x is the value of exports of product k from reporter country, and X is country i 's total exports. Partner country j 's value of imports of product k is given by m , and its total imports value is denoted by M . TCI takes values between 0 and 100. A score of 100 indicates ideal trading partners whereas a score of 0 indicates that the two countries are perfect competitors. In Table 1, the extents of mutual matches of export and import flows between China and Turkey are reported. In Table 1, it is seen that Turkey's (China's) exports do not match that much with China's (Turkey's) imports which implies that these countries tend to compete rather than to become a trade partner. Additionally, the values in the last two columns in Table 1 indicate an increasing intra-industry trade (IIT) for both countries since exports and imports highly match within the same country.

Table 1. *The Indices of Trade Complementarity Between China and Turkey, 1992-2016*

	The extent to which Turkey's exports match China's imports	The extent to which China's exports match Turkey's imports	The extent to which China's exports match China imports (IIT Indicator)	The extent to which Turkey's exports match Turkey's imports (IIT Indicator)
1992	38.36	44.41	48.55	40.63
1994	40.97	44.68	49.03	42.28
1996	41.01	49.39	54.13	44.2
1998	42.07	52.53	56.19	47.3
2000	41.13	53.56	59.94	48.91
2002	42.17	54.13	64.17	51.89
2004	41.01	51.77	66.88	58.81
2006	42.14	51.48	65.63	59.66
2008	41.24	49.7	62.24	62.19
2010	43.94	49.92	61.1	61.7
2012	44.07	49.29	61.1	61.17
2014	46.31	52.85	57.15	62.1
2016	46.35	56.91	61.48	61.35

Source: WB-WITS, 2018.

Export market penetration (EMP) index measures the extent to which a country's exports spread over the existing import markets. The formula used to calculate the EMP index is represented in Equation 3 (World Bank, 2013, p. 34).

$$EMP = \frac{n_{x,ik}}{n_{m,k}} \quad (3)$$

Where n_x is the number of countries to which country i exports product k , and n_m is the number of countries that import product k from any source. An EMP index ranges from 0 to 100. A value of 100 indicates that the reporter country exports to every country that imports a particular product while 0 refers to a case where the country does not export any product in the relevant industry. The EMP indices of all exports in Figure 7 reveal that, in general, China has gotten access to about two times more import markets than Turkey do. For example, in 2010, China exported to about 53% of the total import market in the world where Turkey's exports went to only around 20% of global markets. This spread of China's export can be regarded as a sign of the existence of the displacement threat the China effect.

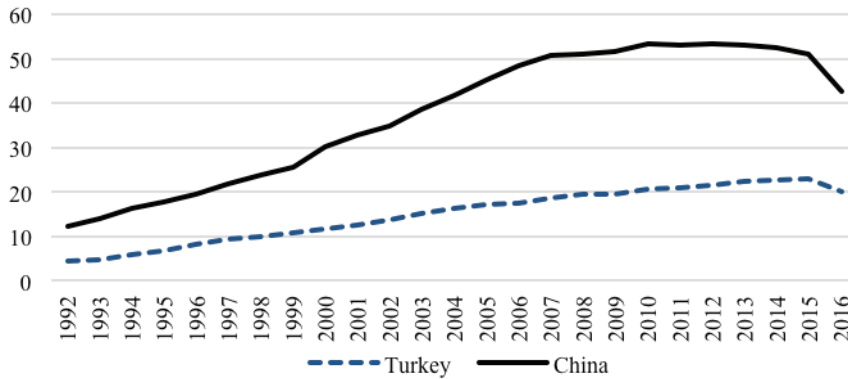


Figure 7. Export Market Penetration Indices for Turkey and China, 1992-2016 (Source: WB-WITS, 2018)

4.2. Times Series Analysis of China Effect on Turkey

4.2.1. Model and Variables

In the export demand function of Turkey, in addition to the conventional determinants (exchange rate, foreign income, and inward foreign investment) of export performance, China's export rise and FDI attractiveness are also included in order to capture the FDI and export mechanisms of the China effect. Therefore, the regression model of the study is specified as follows.

$$TRES_t = a_0 + a_1 TRFDI_t + a_2 CHEX_t + a_3 CHFDI_t + a_4 NEER_t + a_5 FINC_t + e_t \quad (4)$$

Where $TRES$ is Turkey's total exports of goods and services as a percentage of the gross domestic product (GDP), $TRFDI$ is the net inflows of FDI in Turkey as a percentage GDP, $CHEX$ is the percentage share of China's total exports (in the world) of goods and services in its GDP, $CHFDI$ is the net inflows of FDI in China as a percentage of GDP, $NEER$ is the nominal effective exchange rates in Turkey, and $FINC$ is the foreign income proxied by the OECD average of GDP per capita as the United States dollar (USD) at constant (2010) prices. The t subscripts correspond to the relevant years (1983-2017), a_0 is the constant terms, a_1 - a_5 are the coefficients of the respective explanatory variables, and e is the error term. All the variables were measured as change term which eliminated

the unit roots in the series. All the datasets, except for *NEER* series, were collected and specified from UNCTAD's (2018) database. Following a method of Darvas (2012), the data of *NEER* was generated by using a formula in Equation 5.

$$NEER_t = \prod_{i=1}^n NER(i)_t^{w(i)} \tag{5}$$

where *NEER* is the nominal effective exchange rate of Turkish lira (TRY) against a basket of currencies of its trade partners (N=34 OECD member countries), *NER* is the nominal bilateral exchange rates measured as an annual period average of TRY per the foreign currency of the relevant OECD trade partners. In the calculations, *NER* (domestic currency per foreign currency) data were taken from the IMF's International Financial Statistics (IMF, 2018) and the weights of the trade partners were determined by their shares in Turkey's total exports (not the total trade) that are collected from UNCTAD (2018). Finally, the calculated annual *NEER* series was converted into indices as 2010=100 and included in the analysis in change term as the other variables under study.

4.2.2. Analysis and Results

Before conducting the analysis, each time series variable was controlled for the stationary using the Augmented Dickey-Fuller (ADF) test. Results in Table 2 reveal that all series are both constant-stationary and trend/constant-stationary at level. This was an expected result since all the variables were expressed as the change term.

Table 2. Results of ADF Unit Root Test

Variable	Constant only		Trend and Constant		Inference
	t-statistic	Critical value at 5% level	t-statistic	Critical value at 5% level	
<i>TREX</i>	-6.597 [0]	-2.951	-6.590 [0]	-3.548	Stationary at level, <i>i.e.</i> , I(0).
<i>TRFDI</i>	-6.360 [0]		-6.379 [0]		
<i>CHEX</i>	-4.792 [0]		-5.160 [0]		
<i>CHFDI</i>	-3.639 [0]		-4.799 [1]	-3.553	
<i>NEER</i>	-2.997 [0]		-3.735 [0]	-3.548	
<i>FINC</i>	-3.835 [0]		-4.381 [0]		

Notes: Lag lengths were determined based on the Schwarz information criterion and shown in [brackets].

Unreported significant correlations revealed that Turkey's export performance (*TREX*) was positively correlated (0.450) with its FDI performance (*TRFDI*) and negatively correlated (-0.583) with nominal effective exchange rate (*NEER*) while the other bilateral correlations, in absolute value, were found less than 0.200 and statistically insignificant at the level of 5%.

Finally, the long-run relationships between Turkey's export performance and the assumed displacement mechanisms of the China effect were estimated through the least squares method and results are summarized in Table 3. Results reveal that Turkey's export performance is positively associated with its FDI performance and negatively associated with *NEER* movements. There are no significant results found for the export and FDI mechanisms of China effect on Turkey.

Table 3. *The Least Squares Estimation of The Long-Run Relationships between Turkey's Export Performance and Its Determinants Including the China Effect (Dependent Variable: TREX)*

<i>Explanatory Variable</i>	<i>Estimated coefficient</i>	<i>t-stat.</i>	<i>p-value</i>	<i>Inference</i>
<i>TRFDI</i>	0.062	2.551	0.016	<i>Statistically significant at the level of 5%.</i>
<i>CHEXPORT</i>	0.288	1.605	0.119	<i>Statistically insignificant.</i>
<i>CHFDI</i>	-0.048	-0.886	0.383	<i>Statistically insignificant.</i>
<i>NEER</i>	-0.705	-4.150	0.000	<i>Statistically significant at the level of 1%.</i>
<i>FINC</i>	-0.867	-1.187	0.245	<i>Statistically insignificant.</i>
<i>C</i>	-1.199	-0.622	0.230	<i>Statistically insignificant.</i>
<i>R-squared</i>	0.514			<i>Examined independent variables explain about the half proportion of the variance in Turkey's export performance.</i>
<i>F-statistic</i>	6.122			<i>The overall pattern of the estimated linear regression model is statistically well-constructed at the level of 1%.</i>
<i>p-value of F-statistic</i>	0.000			
<i>Durbin-Watson stat.</i>	2.017			<i>There is no significant autocorrelation in the sample.</i>

5. Discussion and Conclusion

As a result of economic reforms and progressive trade liberalization since the late 1970s, China has been achieving phenomenal export growth and FDI attraction. The rise of China as an FDI and export hub has concerned other developing countries for the potential declines in their global FDI and export shares. These potential consequences of China's FDI driven-export rise, which is named as the China effect, has generated a literature that has grown especially after China's accession to the World Trade Organization. The research interest in the China effect has primarily centered around the other countries from the East Asia region and apparently ignored the potential displacement effects of China's magnificent FDI and export performance on other emerging industrial countries like Turkey, whose export basket is similar to that of China. This paper, thus, focused on the FDI and export mechanism of the China effect on Turkey's export performance. To this end, first, the export competitiveness of China and Turkey was compared based on the indicators of revealed comparative advantages, trade complementarity, and export market penetration. Then, a time series analysis was carried out to estimate an expanded form of Turkey's export demand function in which Turkey's export performance which was proxied by its total exports as a percentage of the gross domestic GDP was determined by both the traditional factors (the nominal effective exchange rates, foreign income, net FDI inflows) and by the mechanisms of China effect (the percentage share of China's total exports in its GDP and net FDI inflows to China).

Results of the similarity analysis revealed that both Turkey and China had comparative advantages in so-called labor-intensive industries such as the textile and clothing sectors. One of the promising sectors for Turkey's export performance is machinery and transport equipment in which Turkey's RCA has been increasing without a China threat. These findings are consistent with the prevailing evidence of previous studies. Therefore, Turkey needs to

maintain its comparative advantages in this sector. Moreover, in order to ease the competitiveness pressure of China, Turkey needs to upgrade its existing export basket toward higher technological contents. This need becomes more meaningful when the high overall similarities between China's and Turkey's export structures are considered together with the spreading penetration of China's exports in the world. Results of the regression analysis conducted on an annual dataset of Turkey's export-led industrialization experience over the post-1980 period provided no significant support for the validities of the export and FDI mechanisms of China effect on Turkey. On the other hand, it was found that Turkey's export performance was positively associated with its FDI performance. This finding emphasizes the need for Turkey to find out effective ways to attract FDI to increase its export performance. The significant negative relationship between the exchange rate and export performance is consistent with Turkey's export pattern which can be characterized by a higher import dependency. This also explains why the currency depreciation (*i.e.*, the increase of exchange rates) in Turkey do not improve the trade balance. Likewise, this evidence explores the necessity of structural change in production toward capital products beside consumer products to eliminate the economic fragility stemmed from the persistent huge trade deficits in Turkey.

References

- Akkemik, K. A., & Göksal, K. (2010). Do Chinese exports crowd-out Turkish exports? *İktisat İşletme ve Finans*, 25(287), 9-32. Doi: <https://doi.org/10.3848/iif.2010.287.2576>
- Balassa, B. (1965). Trade liberalisation and "revealed" comparative advantage. *The Manchester School*, 33(2), 99-123. Doi: <https://doi.org/10.1111/j.1467-9957.1965.tb00050.x>
- Balassa, B. (1991). *Comparative advantage, trade policy and economic development*. New York: New York University Press.
- Cable, V., & Ferdinand, P. (1994). China as an economic giant: Threat or opportunity? *International Affairs*, 70(2), 243-261. Doi: <https://doi.org/10.2307/2625233>
- Chan, T. H., Lean, H., & Hooy, C. W. (2014). A macro assessment of China effects on Malaysian exports and trade balances. *Journal of Chinese Economic and Foreign Trade Studies*, 7(1), 18-37. Doi: <https://doi.org/10.1108/JCEFTS-11-2012-0019>
- Crespo, N., & Fontoura, M. P. (2007). Determinant factors of FDI spillovers-What do we really know? *World Development*, 35(3), 410-425. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2006.04.001>
- Darvas, Z. (2012). Real effective exchange rates for 178 countries: A new database. *Bruegel Working Papers*, 2012/06. Retrieved from <http://bruegel.org/publications/datasets/real-effective-exchange-rates-for-178-countries-a-new-database/>
- Dunning, J., & Lundan, S. (2008). *Multinational enterprises and the global economy*. 2nd Ed., Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Eichengreen, B., Rhee, Y., & Tong, H. (2004). The impact of China on the exports of other Asian countries. *NBER Working Papers*, 10768. <https://doi.org/10.3386/w10768>
- Erlat, G., & Ekmen, S. (2009). Export similarity and competitiveness: The case of Turkey in the EU market. *Anadolu International Conference in Economics-EconAnadolu*, June 17-19, 2009, Eskişehir, Turkey.

- Retrieved from <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.536.1654&rep=rep1&type=pdf>
- Fan, X., & Dickie, P. (2000). The contribution of foreign direct investment to growth and stability: A post-crisis ASEAN-5 review. *ASEAN Economic Bulletin*, 17(3), 312-323.
- Giovannetti, G., Sanfilippo, M., & Velucchi, M. (2012). The “China effect” on EU exports to OECD markets: A focus on Italy. Gomel, G., Marconi, D., Musu, I., & Quintieri B. (Eds). *The Chinese Economy*. Berlin, Germany: Springer, 163-180. Doi: https://doi.org/10.1007/978-3-642-28638-4_8
- Greenaway, D., Mahabir, A., & Milner, C. (2008). Has China displaced other Asian countries’ exports? *China Economic Review*, 19(2), 152-169. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.chieco.2007.11.002>
- Hanson, G. H., & Robertson, R. (2008). China and the manufacturing exports of other developing countries. *NBER Working Papers*, 14497. Doi: <https://doi.org/10.3386/w14497>
- Herzer, D. (2012). How does foreign direct investment really affect developing countries’ growth? *Review of International Economics*, 20(2), 396-414. Doi: <https://doi.org/10.1111/j.1467-9396.2012.01029.x>
- Ianchovichina, E., & Walmsley, T. (2005). Impact of China’s WTO accession on East Asia. *Contemporary Economic Policy*, 23(2), 261-277. Doi: <https://doi.org/10.1093/cep/byi020>
- IMF-International Monetary Fund (2011). *Changing patterns of global trade*. Retrieved from <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2011/061511.pdf>
- IMF-International Monetary Fund (2018). *International Financial Statistics-IFS*. Retrieved from <http://data.imf.org/regular.aspx?key=61545850>
- Kong, Y. F., & Kneller, R. (2016). Measuring the impact of China’s export growth on its Asian Neighbours. *The World Economy*, 39(2), 195-220. Doi: <https://doi.org/10.1111/twec.12339>
- Lall, S., & Albaladejo, M. (2004). China’s competitive performance: A threat to East Asian manufactured exports? *World Development*, 32(9), 1441-1466. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2004.03.006>
- OECD (2000). *Main determinants and impacts of foreign direct investment on China’s economy*. OECD Working Papers on International Investment, 2000/04, Paris: OECD Publishing. Doi: <http://dx.doi.org/10.1787/321677880185>
- OECD (2002). Foreign direct investment for development: Maximising benefits, minimising costs. Retrieved from <https://www.oecd.org/investment/investmentfordevelopment/1959815.pdf>
- OECD (2008). *OECD benchmark definition of foreign direct investment*. 4th Ed., Paris: OECD Publishing.
- Ridgeway, A. (2004). Definition of foreign direct investment (FDI) terms. Retrieved from <https://www.imf.org/External/NP/sta/bop/pdf/diteg20.pdf>
- Seymen, D., & Şimşek, N. (2006). Competitiveness comparison of Turkey and China in the OECD market (In Turkish: Türkiye ile Çin’in OECD pazarında rekabet gücü karşılaştırması). *İktisat İşletme ve Finans*, 21(244), 38-50. Doi: <https://doi.org/10.3848/iif.2006.244.9896>
- Terregrossa, N., & Gönel, F. (2014). Revealed comparative advantage of Turkey in the automotive network in EU-15 in the face of competition from China and CEEC. Retrieved from <https://www.etsg.org/ETSG2014/Papers/425.pdf>

- Tisdell, C. (2009). Economic reform and openness in China: China's development policies in the last 30 years. *Economic Analysis and Policy*, 39(2), 271-294. Doi: [https://doi.org/10.1016/S0313-5926\(09\)50021-5](https://doi.org/10.1016/S0313-5926(09)50021-5)
- UNCTAD-United Nations Conference on Trade and Development (2018). *UNCTADStat Data Center*. Retrieved from <http://unctadstat.unctad.org/EN/Index.html>
- United Nations (2006). *Standard International Trade Classification-Revision 4*. Statistics Division-Statistical Papers Series, M-34/Rev.4. Retrieved from https://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/SeriesM_34rev4E.pdf
- USAID-U.S. Agency for International Development (2005). *Foreign direct investment: Putting it to work in developing countries*. Washington, DC: USAID.
- Venables, A. J., & Yueh, L. (2006). The China effect. *CentrePiece*, 11(2), 10-17.
- WB-WITS (2018). World Bank-World Integrated Trade Solution. Retrieved from <https://wits.worldbank.org/>
- Wang, B., & Li, X. (2017). From world factory to world investor: The new way of China integrating into the world. *China Economic Journal*, 10(2), 175-193, Doi: <https://doi.org/10.1080/17538963.2017.1320047>
- Wei, H., & Chunming, Z. (2012). The comparative advantage of Chinese manufactured exports. *Journal of Chinese Economic and Foreign Trade Studies*, 5(2), 107-126. Doi: <https://doi.org/10.1108/17544401211233507>
- World Bank (2013). *Online trade outcomes indicators: User's manual (version 1.0)*. The World Integrated Trade Solution (WITS). Retrieved from <http://wits.worldbank.org/WITS/docs/TradeOutcomes-UserManual.pdf>

15

INFORMATION OVERFLOW IN FOREIGN TRADE / DIŞ TİCARETTE BİLGİ TAŞMASI

Mehmet Aydıner¹

Abstract

The purpose of this study is to examine whether there exists export spillover effect among NUTS 2 regions of Turkey. The study was based on 2002-2017 period foreign trade data of Turkey. The method used in the study is Spatial Panel Data. Spatial Weight Matrix was constructed by using queen contiguity rule. LM test was used to determine existence of spatial effect among regions and to choose the best proper spatial model between Spatial Lag Model (SAR) and Spatial Error Model (SEM). LM test result indicates that there exists weak spatial effect among NUTS2 regions and the best model is SEM. Hausman test indicates the best model for the study is fixed effect panel model. Spatial auto correlation coefficient λ for NUTS2 is 0.085. The estimation results of SEM Panel Model for NUTS2 suggests that %1 increase in public investments rises export 0.48%, 1% increase in number of exporter and private investments boost export 0.73% and 0.82 % respectively.

Keywords: Export, Spatial Panel, Spatial Dependence, Spatial Error Model, Spatial Lag Model

1. Giriş

Son dönemde yeniden gündeme gelen ticaret savaŐları, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülke tüm ülkeler için uluslararası ticaretin ülkelerin ekonomileri için hayati bir önem taŐıdığını bir kez daha gostermiŐtir. Ekonomik anlamda ülkeler için refahlarını artırmak için önemli bir araç olmasının yanında uluslararası ticaretin aynı zamanda siyasi bir silah olarak da kullanıldığı bir kez daha hatırlanmıŐtır. Uluslararası ticarete rekabet ürün kalitesi, fiyat gibi temel parametrelerden uzaklaŐmaya daha çok ticaret savaŐlarının esasına uygun olarak tarifeler üzerinden götürülmeye başlamıştır.

1945 sonrasında bütün dünyanın büyük uğraş verdiği uluslararası ticaretin serbestleştirilmesi ve kolaylaŐtırılması temel amacından uzaklaŐılmaya başlanmıştır. Tarife savaŐlarına dönmeye başlayan bu durum yüksek dış ticaret açıkları olan genel olarak da ciddi cari açıkları bulunan ve kalkınmalarını sürdürebilmek için yabancı sermaye ve teknolojiye ihtiyacı olan gelişmekte olan ülkeler için daha yıkıcı sonuçlara sebep olabilmektedir.

Gelişmekte olan bir ülke olarak önemli cari açığı bulunan, yabancı sermaye giriŐine ihtiyacı olan Türkiye ticaret savaŐlarından önemli düzeyde etkilenmesi muhtemel ülkelerdendir. 1980 yılından beri dış ticarete liberal politikaları benimseyen, ihracata dayalı büyüme modelini uygulayan Türkiye cari açığı kapatmanın en önemli araçlarından biri olan ihracatı artırmak için değişik politikalar ve destek mekanizmaları uygulamıŐtır.

¹ (Adnan Menderes University), maydiner@adu.edu.tr

DİŐ TİCARETTE BİLGİ TAŞMASI

Mehmet Aydın

Son 40 yıldır uygulanan politikalar sayesinde Türkiye'nin ihracatı bu dönemde hızla artmıştır. 2017 yılında 157 milyar dolar düzeylerine ulaşmıştır. Ancak 2017 yılında ithalat 234 milyar dolar olarak gerçekleşmiş, dış ticaret açığı 75 milyar doların üstüne çıkmıştır.

Tablo 1: Yıllara göre Dış Ticaret (Milyon\$)

	2013	2014	2015	2016	2017
İhracat	151 802	157 610	143 838	142 529	157 000
İthalat	251 661	242 177	207 234	198 618	233 798
Toplam DTH	403 463	399 787	351 073	341 147	390 798

Kaynak: TÜİK

Bu dönemde ihracatçı sayısı 70 bin seviyesine yaklaşırken, ihracat yapılan ülke, bölge ve serbest ticaret bölgesi sayısı 240 civarına gelmiştir. İhracatın tamamına yakınının özel sektör firmaları tarafından yapıldığından pazar sayısının artırılması, yeni ürünler geliştirilmesi, mevcut kapasitenin artırılmasına yönelik olarak firmalara çok sayıda ve türde destekler sağlanmıştır.

İhracatın ağırlıklı olarak özel sektör eliyle yapılması nedeniyle ülkenin ihracat başarısı firmaların ihracat başarılarına bağlı hale gelmiştir. Firmalar, ülkenin ve buldukları bölgenin ihracat düzeyini ve başarısını belirlemektedir. Başarılı ihracat firmalarının ve ihracat başarısı yüksek bölge veya illerin ortaya çıkması ihracat performansı düşük veya hiç olmayan diğer bölgelerin ve firmalar için örnek oluşturmuş, bu firmaların ve bölgelerin de ihracata yönelmelerini teşvik etmiştir. Diğer taraftan ihracat performansı yüksek bölgelerin birbirlerine komşu oldukları gözlemlenmektedir. Türkiye'nin ihracatının lokomotif durumundaki İstanbul iline komşu Kocaeli, Sakarya, Tekirdağ gibi illerin ihracatı zaman içinde belirgin olarak artmıştır. Aynı şekilde İzmir-Manisa, İzmir-Aydın-Denizli, Bursa-Bilecik-Eskişehir gibi örnekleri örneklerle bakıldığında bölgelerin veya illerin komşu illerin ihracat performansından etkilendiği ve etkilediği görülmektedir.

Bölgelerin ekonomik faaliyetlerinin birbirlerinin ekonomik faaliyetleri üzerindeki etkisi uzun yıllardır bir araştırma konusudur. Bir bölgedeki değişik ekonomik ve sosyal gelişmelerin komşu bölgeleri nasıl etkilediği ya da komşu bölgelerden nasıl etkilendiği çok sayıda çalışmada araştırılmıştır.

Bu çalışmada Türkiye'deki 26 Düzey2 bölgelerinin birbirlerinin ihracat performanslarını üzerinde etkisi olup olmadığı incelenmiştir. Bu bağlamda 26 Düzey2 bölgesinin 2022-2017 yılları arasındaki dış ticaret verileri ile açıklayıcı değişken olarak modelde bölgelerdeki kamu yatırımları ve teşvik belgeli yatırım verileri kullanılmıştır.

Literatür

Mekânsal etki konusunda değişik ülkeler üzerine yapılmış değişik konularda çalışmalar bulunmaktadır. Dış ticaret üzerine yapılan çalışma ise yok denecek kadar azdır. Bu çalışmalardan Aitken(1997) "Yerel İhracat Taşması" hipotezinde bir firmanın ihracatçı olma ihtimalinin çevresinde çok sayıda ihracatçı bulunması halinde arttığını ileri sürmüştür. Mittelstaedt (2003) coğrafi olarak yoğunlaşmış sektörlerdeki firmalarının dağınık olanlara göre ihracat yapma ihtimallerinin daha güçlü olduğunu bildirmiştir. Bu çalışma ayrıca şehirlerin firmalara pazarlama imkânı

genişliği ile buna bağlı ölçek ekonomisi avantajlarını sunduğunu belirtmiştir. Kentsel bölgelerde birbirini tamamlayan firmalar çoğalırken, sektörel kümelenmelerde artmaktadır. Bu bölgelerdeki firmalar için iş yapma maliyeti düşerken, tedarikçi firmalarından alınan girdilerin taşıma, koruma maliyetleri azaldığı için girdi maliyetlerini azaltmaktadır. Bu kolaylıklar firmaların büyüme ve varlıklarını sürdürme ihtimalini artırmaktadır. Diğer taraftan bu kolaylık ve avantajlar ile üretim artırılırken pazar genişletilmekte bunun sonucunda ihracat yapma ihtimalleri de artmaktadır. Greenway (2008) ihracatçı firmaların sektörel ve bölgesel yığılmalarının diğer firmaların ihracatçı olmalarını olumlu etkilediği göstermiştir. Koenig (2009) Fransa'daki firmalar için yerel mekânsal etkinin olduğunu ve çevrede ihracatçı firmaların bulunmasının diğer firmaların da ihracat faaliyetine başlamalarına olumlu katkı yaptığı sonucuna ulaşırken, ancak bu çevresel etkinin firmaların ihracat performansını üzerine etkisi olmadığını bildirmiştir. Harasztsosi (2011) Macaristan'daki firmalar üzerine yaptığı çalışmada çevrede ihracatçı firmaların bulunmasının diğer firmaların ihracatçı olmalarını teşvik ettiği, mekânsal etkisinin olumlu yönde katkı yaptığı sonucuna ulaşmıştır. Anderson (2009) İsveç'te bulunan firmalar için, çevrede ihracatçı firmaların bulunmasının ticari ağlar veya mekânsal bilgi yayılması sayesinde yerel firmaların ihracat faaliyetine girme maliyetini düşürdüğünü, bu imkân sayesinde küçük firmaların ihracatçı olmalarının daha kolay hale geldiğini bildirmiştir. Aitken (1997) Meksika'daki üretim tesisleri verilerini kullanan araştırmasında, bir bölgede ihracatçı firmaların kümelenmesinin olmasının ihracatçı olmayan bir firmanın ihracatçı olmasına katkısının olmadığını tespit etmiştir. Bernard(2004) ise Birleşik Krallık'taki firmalar için coğrafi bilgi taşınmalarının firmaların ihracatçı olmaları ihtimalini artırmadığı sonucuna ulaşmıştır.

Belirli bir bölgede bulunan firmaların birbirlerinin ihracatçı olmalarına etkisini inceleyen yukarıdaki çalışmaların yanında bölgelerin birbirleri üzerine etkisini inceleyen çalışmalardan Banno (2015) İtalya Düzey3 bölgeleri düzeyinde yapılan çalışmada çevredeki bölgelerde ihracatçı firma bulunması sayesinde oluşan mekânsal ihracat bilgi yayılmalarının diğer bölgelerdeki firmaların hem ihracatçı olmalarına katkı sağladığını, hem de ihracatçı olan firmaların ihracat miktarlarının artmasına olumlu katkı verdiğini tespit etmiştir.

2. Mekansal Model

Mekânsal analizin özünü “ Bir bölgede meydana gelen şey komşu bölgede meydana gelen şey ile ilişkilidir.” şeklinde tanımlamak mümkündür. Bu durum daha özlü olarak Coğrafyanın Birinci Kanunu “ *Her şey başka her şey ile ilişkilidir, ancak birbirine yakın olan şeyler daha çok*” şeklinde tanımlamıştır.

Mekânsal etki bulunduğunda “EKK hata terimlerinin ilişkisiz olduğu varsayımı” geçersiz hale gelmektedir. Diğer taraftan bağımsız gözlemler varsayımı da ihlal edilmektedir. Sonuçta elde edilen tahminler etkin değildir ve yanlış bir kestiricidir. Bu sebeplerle ekonometrik analizlerde mekânsal etkinin de hesaba katılmasının gerekliliği 1970 ve 1980 yıllarda çok sayıda araştırmacı tarafından dile getirilse de konuya son yıllara kadar gerekli önem verilmemiştir. Ancak son yıllarda ekonometrik analizlerde mekânsal etkinin de dikkate alınması gerektiği görüşü oldukça kabul görmüştür. Özellikle 1990 sonra bu konuda çok sayıda çalışma yapılmıştır.

2.1. Mekansal Ağırlık Matrisi

Mekânsal etkileşim veya bağımlılık, mekânsal ağırlık matrisi (W) ile ifade edilir. W_{ij}, komşu bölgelerdeki bağımlı değişken y_j'nin ortalama mekânsal ağırlığını göstermektedir. Komşuluk durumuna göre veya uzaklığa göre oluşturulan (NxN) boyutundaki ağırlık matrisindeki elemanlar satır ve sütunlardaki ögelerin sınırdış veya komşu olup olmadığını

göstermektedir. Mekansal bağımlılığı ekonometrik analize dâhil etmek için mekansal gecikme operatörü kullanılır ve bu gecikme operatörü, komşu konumlardaki rassal değişkenlerin ağırlıklandırılmış bir ortalamasıdır (Zeren 2013).

Mekansal Ağırlık Matrisi $[W_y] = \sum_{j=1}^N w_{ij} y_j$ şeklindedir. (1)

Bu çalışma için vezir komşuluk kuralı esas alınarak Düzey2 Bölgeleri için 26x26, boyunda ağırlık matrisi oluşturulmuştur. Panel veri modellerinde yatay kesit veri için oluşturulan ağırlık matrisinin karesi alınarak panel veri ağırlık matrisi oluşturulması gerekmektedir. Bu çalışmada Panel Veri Yöntemi için kullanılan ağırlık matrisleri ise hazırlanan esas itibarıyla yatay kesit veri için hazırlanmış olan 26x26 boyutundaki ağırlık matrisi Stata Programı ile genişletilerek oluşturulmuştur. Konunun daha iyi anlaşılmasına yardımcı olması amacıyla aşağıda yatay kesit ve panel veri ağırlık matrislerine bir örnek verilmiştir. Çalışmada Stata Paket Programı kullanılmıştır.

Şekil 1: Örnek Yatay Kesit Ağırlık Matrisi (4 Bölge)

	1	2	3	4
0	0	1	1	1
1	1	0	1	0
1	1	1	0	1
1	1	0	1	0

Şekil 2: Örnek Panel Veri Ağırlık Matrisi: (4 Bölge)

	(1)	(2)	(3)	(4)
(1)	0 0 0 0	1 0 0 0	1 0 0 0	1 0 0 0
(2)	0 0 0 0	0 1 0 0	0 1 0 0	0 1 0 0
(3)	0 0 0 0	0 0 1 0	0 0 1 0	0 0 1 0
(4)	0 0 0 0	0 0 0 1	0 0 0 1	0 0 0 1

2.2. Mekânsal Bağımlılığın Modellenmesi

Mekânsal Bağımlılık Mekânsal Gecikmeli Süreç ve Mekânsal Hata Süreci olmak üzere iki ana süreç üzerinden modellenilebilir. Yatay kesit veri Mekânsal Gecikmeli Süreç,

$$y_i = \rho W y_i + \beta x_i + u_i \quad u_i \sim N(0, \sigma_u^2) \quad (2)$$

Şeklinde tanımlanabilir.

Mekânsal ekonometrik modeller oluşturulurken gecikmeli bağımlı değişken, açıklayıcı değişken olarak modele dâhil edilir. Y , $(n \times 1)$ boyutlu konumlar boyunca gözlenen bağımlı değişken vektörüdür ve x , $(n \times k)$ boyutlu açıklayıcı değişkenler vektörüdür. W , $(n \times n)$ boyutlu mekânsal ağırlık matrisidir. P komşu konumlardaki y 'lerin ilgili konumdaki y üzerindeki etkisini ölçen otoregresif parametredir ve çoğu durumda $-1 < \rho < 1$ kabul edilir. (Zeren 2013:7)

Mekânsal Hata Süreci ise,

$$y_i = \beta x_i + u_i \quad (3)$$

$u_i = \lambda W u_i + \varepsilon_i \sim N(0, \sigma_\varepsilon^2)$ olarak tanımlanabilir.

λ ilgili konumun hata terimi ile komşu konumların hata terimleri arasındaki mekânsal bağımlılığın derecesini ölçer ve genellikle 1'den küçüktür.

3. Model

Bölgelerin ihracat performansları ekonomik ve siyasi gelişmeler başta olmak üzere kur ve faiz hareketleri gibi çok sayıda dışsal faktöre, ihracatçı firmaların yapısı, yönetim ve pazarlama politikaları gibi çok sayıda da içsel faktöre bağlıdır. Bu çalışmada bu tümünün faktörlerin bölgeler için aynı olduğu kabul edilerek bölgelere özgü değerler alan değişkenler kullanılarak bir model oluşturulmuştur. Bu kapsamda bölgelerdeki kamu yatırımlarının ihracat üzerinde etkisi olabileceği varsayımı ile kamu yatırımı bir bağımsız değişken olarak modele eklenmiştir. İhracatı süreç içinde artan bölgelerde ihracatçı firma sayısı da artış göstermektedir. İhracatın faaliyetinin doğası gereği bölgelerdeki ihracatçı firma sayısındaki değişikliklerin ihracat hacmini de etkileyeceğinden ihracatçı firma sayısı bağımsız değişkenlerden biri olarak seçilmiştir. Türkiye'de uygulanan teşvik sisteminin ana hedeflerinden biri üretim ile birlikte teşvik kapsamı yatırımlar yoluyla bölgenin ihracatını da artırmaktır. Teşvik belgeli yatırımların artmasının veya azalmasının bölgenin ihracatını da etkileyeceğinden bu çalışmada teşvik belgeli yatırımlar bağımsız değişkenlerden biri olarak modele dâhil edilmiştir

$$EX_{it} = KYT_{it} + FS_{it} + TES_{it-1} \quad (4)$$

EX_{it} : i Bölgesinin t Dönemindeki İhracatı Logaritması

KYT_{it} : i Bölgesinde t Dönemindeki Kamu Yatırımları Logaritması

FS_{it} : i Bölgesinde t Dönemindeki İhracatçı Firma Sayısı Logaritması

TES_{it-1} : i Bölgedeki $t-1$ Dönemindeki Teşvik Belgeli Yatırım Logaritmasını gösterir.

4. Veri

Türkiye'de bulunan 26 Düzey2 Bölgesinin 2002-2017 dönemine ait ihracat, ithalat, ihracatçı firma sayısı ve teşvik belgesi kapsamı yatırım verileri kullanılmıştır. Verilerin logaritması alınarak değişkenlerin hassasiyet düzeyleri hususunda yorum yapılabilmesi de amaçlanmıştır. Modelde kullanılan veriler için Yatay Kesit Bağımlılık Testi, Değişkenler için Birim Kök Testi ve Eşbütünlüşme Testi uygulanmıştır. Test sonuçlarına göre yatay kesit bağımlılık tespit edilemezken değişkenlerin düzeyde durağan olmadığı birin farklarında durağan hale geldikleri görülmüştür. Değişkenler arasında eşbütünlüşme bulunmaktadır.

Tablo 2: İhracat Panel Birim Kök Testi Sonuçları

Test	Düzey P-Değeri	Birinci Fark P-Değeri
Levin, Lin &Chu	0.1989	0.0000
Im, PesaranandShin W-stat	0.1909	0.0000
ADF - FisherChi-square	0.1889	0.0000
PP - FisherChi-square	0.1994	0.0000

Tablo 3: Kamu Yatırım Panel Birim Kök Testi Sonuçları

Test	Düzey P-Değeri	Birinci Fark P-Değeri
Levin, Lin &Chu	0.0766	0.0000
Im, PesaranandShin W-stat	0.0564	0.0000
ADF - FisherChi-square	0.0800	0.0000
PP - FisherChi-square	0.0991	0.0000

Tablo 4: Firma Sayısı Panel Birim Kök Testi Sonuçları

Test	Düzey P-Değeri	Birinci Fark P-Değeri
Levin, Lin &Chu	0.1000	0.0000
Im, PesaranandShin W-stat	0.2346	0.0000
ADF - FisherChi-square	0.0445	0.0000
PP - FisherChi-square	0.0760	0.0000

Tablo 5: Teşvik Belgeli Yatırım Panel Birim Kök Testi Sonuçları

Test	Düzey P-Değeri	Birinci Fark P-Değeri
Levin, Lin &Chu	0.0316	0.0000
Im, PesaranandShin W-stat	0.9399	0.0000
ADF - FisherChi-square	0.9454	0.0000
PP - FisherChi-square	0.9064	0.0000

Tablo 6: Pedroni Eşbütnleşme Testi (EX, KYT, TES, FS)

	Statistic	P	W. Statistic	P
Panel v-Statistic	0.008434	0.4966	-1.602188	0.9454
Panel rho-Statistic	1.480157	0.9306	1.731667	0.9583
Panel PP-Statistic	-1.883426	0.0298	-3.758697	0.0001
Panel ADF-Statistic	-2.318953	0.0102	-4.715646	0.0000
Grouprho-Statistic	3.826988	0.0099	-	-
Group PP-Statistic	-3.659523	0.0001	-	-
Group ADF-Statistic	-4.452130	0.0000	-	-

5. Bulgular

Düzye 2 bölgelerinin birbirlerinin ihracat performansları üzerine etkisini araştırmak için önce En Küçük Kareler (EKK) tahmini yapılmıştır. Daha sonra Mekânsal Hata Modeli (SEM) ve Mekânsal Gecikme Modeli (SAR) tahmini uygulanmıştır. Sonuçlar Langrange Çarpanı (LM) Testi Mekânsal Hata Modelinin geçerli olduğunu; yani bölgelerarası korelasyonel ilişkiyi ifade eden mekânsal bağımlılığın ana modelde değil; hata terimlerinde olduğunu göstermektedir. LM test sonuçları Tablo-7'de verilmiştir.

Tablo 7: Mekânsal Bağımlılık Testi Sonuçları

	Değer	P-Değeri
LM_{LAG}	0.4511	0.407
LMR_{LAG}	0.2002	0.553
LM_{ERR}	58.5005	0.0000
LMR_{ERR}	61.1119	0.0000

Mekansal etkisinin tespit edilmesinden sonra ise, panel veri modelinde, Sabit Etkiler ve Rastasal Etkiler Panel Modellerinden hangisinin kullanılacağını tespit etmek için Hausman Testi uygulanmıştır. Tablo-8'de verilen sonuçlar uygun modelin Sabit Etkiler Mekânsal Panel Veri Modeli olduğunu göstermektedir.

Rassal Etkiler Mekansal Gecikmeli Panel Modeli'nin fonksiyonel formu şöyledir:

$$EX_{it} = \beta_0 + \rho WEX_{it} + \beta_1 KYT_{it} + \beta_2 FS_{it} + \beta_3 TES_{it-1} + u_{it} \quad (5)$$

Rassal Etkiler Mekansal Hata Panel Modeli'nin fonksiyonel formu ise şöyledir:

$$EX_{it} = \beta_0 + \beta_1 KYT_{it} + \beta_2 FS_{it} + \beta_3 TES_{it-1} + u_{it} \quad (6)$$

$$u_{it} = \lambda W u_{it} + \epsilon_{it}, E(\epsilon_{it}) = 0, \text{Var}(\epsilon_{it}) = \sigma^2$$

Mekânsal ekonometride temel olarak iki model bulunmakla birlikte her iki modeli de birleştiren Durbin Watson modeli vardır. Bu çalışmada mekânsal hata modelinin geçerli olduğu mekânsal gecikme modelinin uygun olmadığı baştan tespit edildiğinden her iki modeli de içeren DW modelinin sınanmasına gerek kalmamıştır.

Tablo 8: Düzey2 Tahmin Sonuçları

	OLS	SAR-FE	SAR-RE	SEM-FE	SEM-RE
C	3.456 (0.000)	-----	1.03248 (0.150)	-----	1.156 (0.001)
KYT _{it}	0.3355 (0.000)	0.0917 (0.070)	0.0974531 (0.079)	0.4802879 (0.000)	0.5356 (0.000)
FS _{it}	0.6571 (0.000)	0.1508 (0.206)	0.134826 (0.274)	0.73253488 (0.000)	0.8928 (0.000)
TES _{it-1}	0.06021 (0.000)	0.0582149 (0.039)	0.0605885 (0.036)	0.8266066 (0.0778)	0.06612 (0.015)
Spat.Aut. (λ)	-----	-----	-----	0.085534 (0.001)	0.0959 (0.000)
Spat.Aut. (ρ)	-----	0.2581717 (0.000)	0.2474 (0.000)	-----	-----
R ²	0.8961	0.7911	0.79	0.8977	0.8999
Hausman Test					33.50 (0.0000)

Sabit Etkili Mekânsal Panel modeli tahmin sonuçlarına göre, mekânsal otokorelasyon katsayısı (λ) 0.0855'dir. Katsayısının istatistiki olarak anlamlıdır. Katsayının işareti pozitif olduğundan bölgelerin ihracatı arasında pozitif yönlü bir etki bulunmaktadır. Bu sonuç bölgelerin birbirini aynı yönlü etkilediklerine işaret etmektedir. Katsayının çok küçük olması etkinin de küçük olduğu göstermektedir. Komşu bölgelerde ihracatın artması söz konusu bir bölgedeki ihracatın artmasına katkı sağlamaktadır. Düzey2 bölgeleri için kamu yatırımlarının %1 artması ihracatı %0.4802 artırmaktadır. İhracatçı firma sayısının %1 artması ihracatın %0.7325, teşvik belgeli yatırımların %1 artışı ise %0.8266 artmasını sağlamaktadır.

6. Sonuç

Bu çalışmada bölgelerin birbirlerinin ihracat performansını etkileyip etkilemedikleri, bölgeler arasında mekânsal etkinin olup olmadığı araştırılmıştır. Bu kapsamda Türkiye'deki 26 Düzey bölgesi Mekânsal Panel Veri Yöntemi kullanılarak incelenmiştir. Mekânsal ağırlık matrisi vezir komşuluğu kuralına göre oluşturulmuştur. Düzey2 bölgeleri için kamu yatırımlarının %1 artması ihracatı %0.48 artırmaktadır. İhracatçı firma sayısının %1 artması ihracatın %0.73, teşvik belgeli yatırımların %1 artışı ise %0.82 artmasını sağlamaktadır.

Düzey2 bölgeleri için yapılan LM testi sonuçları uygun Mekânsal Ekonometrik Modelin Mekansal Hata Modeli (SEM) olduğunu göstermektedir. Bölgelerarası korelasyonel ilişkisi yani mekansal bağımlılığın ana modelde değil; hata terimlerinde. Hausman Testi sonuçlarına göre ise uygun panel veri modeli ise Sabit Etkili Panel Veri Modelidir. Sabit Etkili Mekânsal Panel Veri Modeli tahmininden elde edilen sonuçlara göre; mekânsal otokorelasyon katsayısı (λ) 0.085'dir. Katsayısının istatistiki olarak anlamlıdır. Katsayının işareti pozitif olduğundan bölgelerin ihracatı arasında pozitif yönlü bir etki bulunmaktadır. Katsayının çok küçük olması etkinin de çok küçük olduğu göstermektedir. Komşu bölgelerde ihracatın artması söz konusu bir bölgedeki ihracatın artmasına katkı sağlamaktadır. Düzey2 bölgeleri için bölgedeki kamu yatırımlarının %1 artması ihracatı %0.48 artırmaktadır. İhracatçı firma sayısının %1 artması ihracatın %0.73, teşvik belgeli yatırımların %1 artışı ise %0.82 artmasını sağlamaktadır.

Bölgelerin birbirlerinden öğrenmeleri hem bölgelere hem de ülkeye yararı olan bir olumlu dışsallıktır. Bilgi taşınması olarak tanımlanabilecek bu durum bölgelerin birbirlerinin deneyim ve bilgi birikimlerinden yararlandıklarını, bir bölgedeki ekonomik faaliyetin diğerini etkilediği ve etkilendiğini göstermektedir. Bölgelerdeki mevcut bilgi birikiminin paylaşılması para, zaman ve enerji kayıplarını engelleyerek bölgelerin veya firmaların daha etkin ve hızlı sonuçlar almasına dış ticaret bazında alındığında daha çok ihracat yapmalarını sağlayacaktır. Bu sebeplerle devletin ve özellikle ihracat ile ilgilenen ihracatçı birlikleri gibi kurumların firmalar veya bölgeler arasında bilgi ve tecrübe paylaşımının yollarını açması yararlı olacaktır. Diğer taraftan devletin bölgesel bazda ihracat artıcı daha fazla destekler sağlaması hem bu desteğin sağlandığı bölge hem de bu bölgeye komşu bölgelerde olumlu katkı yapacaktır.

Kaynakça

- Anselin, Luc, 1988. *Spatial Econometrics: Methods and Models*, Kluwer Academic Publishers.
- Aitken, B., Hanson, G. ve Harrison, E.A. 1997. Spillovers, Foreign Investment, and Export Behavior. *Journal of International Economics* 43: 103-132.
- Andersson, M. ve Löf, H. 2009. Learning by Exporting Revisited: The Role of Intensity and Persistence. *Scandinavian Journal of Economics* 111: 893-916.
- Andersson M. ve Weiss, J.F. 2012. External Trade and Internal Geography - A Test Of Local Export Spillovers. *Micro-Dyn Working Paper No. 35/10*.
- Bechhetti, L. ve Rossi, S. 2000. The Positive Effect of Industrial District On The Export Performance of Italian Firms. *Review of Industrial Organization* 16: 53-68.
- Bernard, A. ve Jensen, B. 2004. Why Some Firms Export. *The Review Of Economics and Statistics* 86: 561-569.
- Bannò, M., Giuliani, D. ve Zaninotto, E. 2015. The Nature Of Export Spillovers On Trade: An Analysis At The Nuts 3 Level In Italy. *Applied Economic Letters*, 2015, Vol 22, P. 815-819.
- Chevassus-Lozza, E. ve Galliano D. 2003. Local Spillovers, Firm Organization and Export Behaviour: Evidence from the French Food Industry. *Regional Studies* 37: 147-158.
- Greenaway, D. ve Kneller, R. 2008. Exporting, Productivity and Agglomeration. *European Economic Review* 52: 919-939.
- Greenaway, D. ve Kneller, R. 2007. Firm Heterogeneity, Exporting and Foreign Direct Investment. *The Economic Journal* 117: F134-F161.
- Harasztosi, P. 2011. Export And Import Spillovers In Hungary. http://www.eea-esem.com/files/papers/Eea-Esem/2011/2142/LocalSpillovers_2011.pdf
- LeSage, J.P. 1999. *The Theory and Practice of Spatial Econometrics*. WP, Department of Economics, University of Toledo, February 1999.
- Koenig, P. 2009. Agglomeration and the Export Decisions of French Firms. *Journal of Urban Economics* 66: 186-195

Koenig, P., Mayneris, F. ve Poncet, S. 2010. Local Exports Pillovers In France. *European Economic Review* 54 (4), 622–641.

Mittelstaedt, J.D. Harben, G.N. ve Ward W.A. 2003. How Small Is Too Small? Firm Size As A Barrier To Exporting From The United States. *Journal of Small Business Management* 41 (1), 68- 84.

Zeren, F. 2010. Mekânsal Etkileşim Analizi. *Ekonometri ve İstatistik Sayı:12* 2010 18–39

GCRIIS

16

EMPLOYMENT PROBLEMS OF SYRIAN REFUGEES / SURIYELİ SİĞİNMACILARIN İSTİHDAMINDA SORUNLAR

Alaeddin Bobat¹, Sadettin Yılmaz²

Abstract

After the Syrian civil war that started in 2011, about 10 million people had to go out of country borders because of their life safety. Nearly 4 million of these refugees are in Turkey. Turkish Republic government which about 4 million Syrian refugees are hosting for 7 years has been worked to solve the employment problem. One of these solutions is the amendment work in the old legislation on the study of strangers who cause troubles to solve problems related to working life. In this context, the “International Labour Law” dated August 13, 2016 and numbered 6735 have been enacted. Working life of foreigners in Turkey has been considered with this law in a legal framework. However, there are great debates as to whether this law is still achievable in the current conditions. This article examines possible developments by comparing different views.

Keywords: International Labour Law, employment of refugees, Syrian refugees

1. Giriş

Suriye’de hükümeti protesto amaçlı gösteriler 2011 yılı bahar aylarında başlamıştır. Bu gösteriler kısa bir süre sonra çatışmalara, çatışmaların büyümesi ile de büyük bir iç savaşa dönüşmüştür. İç savaşın getirdiği karmaşa ve belirsizlik ortamı can ve mal güvenliğinin ortadan kalkmasına ve dolayısıyla son zamanların en büyük göç dalgasına neden olmuştur. İkinci Dünya Savaşı’ndan bu yana en derin mülteci krizine yol açan Suriye’deki çatışma ortamı, milyonlarca Suriyeliyi insani yardıma muhtaç hale gelmiştir. 7.6 milyon Suriyeli yerinden edilmiş ve ek olarak 4,8 milyon kişi Suriye’ye komşu ülkeler olan Türkiye, Lübnan, Ürdün ve Irak’a sığınmıştır (Kaya ve Kıraç, 2016). Yaklaşık 4 milyon Suriyeli, Türkiye’nin uyguladığı açık kapı politikası, coğrafi yakınlık, gelişmişlik ve ortak tarih gibi gerekçeler ile göç hareketliğinin en yoğun yaşandığı ülke konumuna gelmiştir.

Bulunduğu ülkeyi çoğu zaman ekonomik olmak üzere çeşitli nedenlerle kendi isteği ile terk ederek başka bir ülkeye yasal yollardan giriş yapan ve o ülkede yaşayan kişilere *göçmen* denir. En genel sınıflandırma ile göç olgusu gönüllü ve gönüllü olmayan (zorunlu) göç olarak ikiye ayrılmaktadır. Gönüllü göç daha iyi yaşam koşulları gerekçesiyle kendi istenci ile göç edenleri tanımlarken, zorunlu göç siyasi mülteciler, sürgün edilenler ve sığınmacılar gibi yerlerinden edilenleri temsil etmektedir. Suriyeli sığınmacılar da, ülkelerinde yaşanan iç savaştan dolayı can ve mal güvenliğinin sağlanamaması, yoksulluk, sağlık hizmetlerine ulaşamama ve çatışma ortamından dolayı zorunlu göç edenler sınıfına girmektedir (Ataş, 2017). “*Yerinden edilmiş kişiler*” (displaced persons), oturduğu ülke/bölgeyi kendi isteği veya özellikle uluslararası kurumların yönlendirmesiyle terk eden ancak güvenli ve kalıcı olarak ülkesine geri dönemeyen insanlardır (Çiçekli, 2009). Çok sayıda insanın kısa bir sürede yer değiştirmesi ise “*kitleli göç*” (mass migration) olarak tanımlanmaktadır (Peker ve Sancar, 1986).

1 (Kocaeli University), bobatus@gmail.com

2 (Kocaeli University), sadettiny1@gmail.com

Herhangi bir nedenden dolayı can ve mal güvenliği tehlikede olan ve haksızlığa uğrayacağı korkusu ile vatandaşı olduğu ülkenin dışında bulunan, bulunduğu ülkenin korumasından yararlanamayan ve ülkesine dönmek istemeyen kişiler *mülteci* olarak kabul edilmektedir. Ülkesini terk ederek, mülteci olduğu iddiasıyla bir başka ülkeye sığınan fakat henüz mülteci olup olmadığı hakkında yetkili kurumlar tarafından karar verilmemiş kimseler ise *sığınmacı* adı altında nitelendirilmektedir (Deniz, 2014).

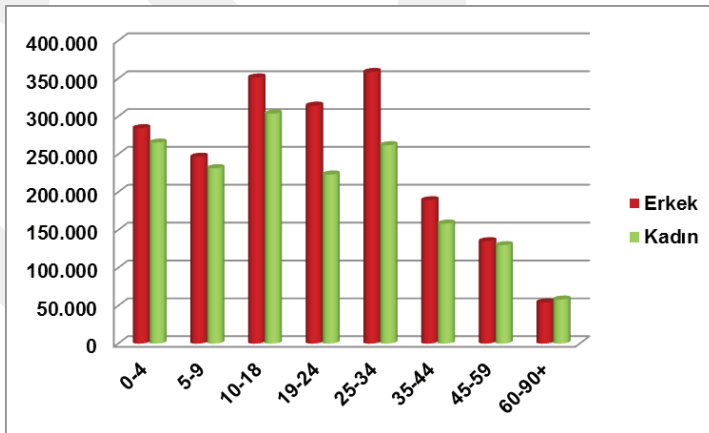
Türkiye'nin coğrafi konumu, ülkeyi düzensiz göç yolları üzerinde ve özellikle de AB ülkelerine geçmek isteyen mülteciler için kritik önem taşıyan bir yer haline getirmiştir. Türkiye 1990'lı yıllardan bu yana süregelen Afganistan, Bangladeş, Irak, İran ve Pakistan merkezli düzensiz göç hareketlerinin güzergâhı üzerindedir (Kirişçi, 2003; İçduygu, 2009). Ayrıca Karadeniz bölgesindeki insan kaçakçılığı faaliyetlerinde varış noktalarından biridir. Mağdurlar genellikle Moldova, Ukrayna, Rusya Federasyonu, Kırgızistan ve Özbekistan'dan gelmektedir. Öte yandan Türkiye, bir süredir Doğu Avrupa'dan ve eski Sovyetler Birliği'nden gelen göçmenler için de bir varış ülkesi olmuştur. Çünkü bu göçmenler Türkiye'yi yeni bir iş, yeni hayata açılan bir pencere, Batı'da iş bulmak için bir basamak olarak görmektedirler.

Her ne türde gerçekleşirse gerçekleşsin, göç ülkeler için bir sorun kaynağı olmakta, ancak asıl sorun, sığınmacıların istihdamında yaşanmaktadır. Sığınmacıların büyük çoğunluğunun eğitimsiz ve niteliksiz oldukları göz önüne alındığında, her işte çalışma fırsatları kısıtlanmakta ve yasal anlamda çalışma olanakları da sınırlı olan sığınmacılar kayıt dışı işlerde çalışmak zorunda kalmaktadırlar.

Bu çalışmada, Suriyeli sığınmacıların Türkiye koşullarında istihdam edilmeleri ele alınmakta ve yasal mevzuat ile gerçek durum çelişkisi çerçevesinde istihdam sorunu irdelenmektedir.

2. Türkiye'deki Suriyeli Sığınmacılar ve İstihdam Sorunu

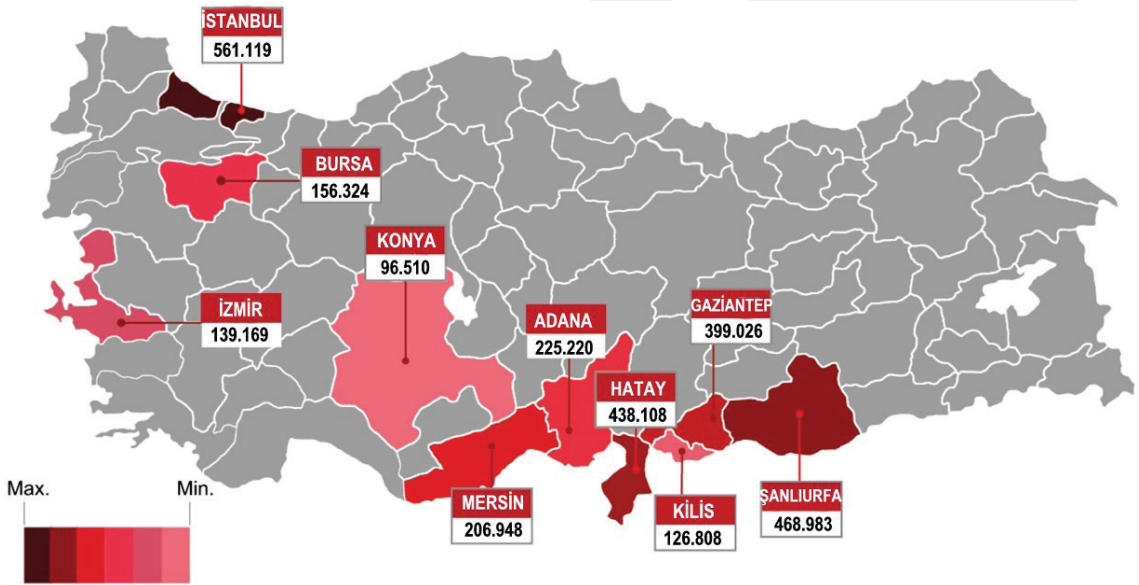
İçişleri Bakanlığı Göç İdaresi Genel Müdürlüğü'nün 21 Eylül 2018 tarihli istatistiklerine göre Türkiye'de toplam 3.564.919 Suriyeli sığınmacı yaşamaktadır. Suriyeli 178.255 sığınmacı geçici barınma merkezlerinde bulunurken, 3.386.664 sığınmacı ise kamp dışında barınmaktadır. Bunların 1.933.284'si erkeklerden, 1.631.635'si ise kadınlardan oluşmaktadır (GİGM, 2018). Erkek sığınmacılardan 25-34, kadın sığınmacılardan ise 10-18 yaş aralığında bulunanlar çoğunluğu oluşturmaktadır (Şekil 1).



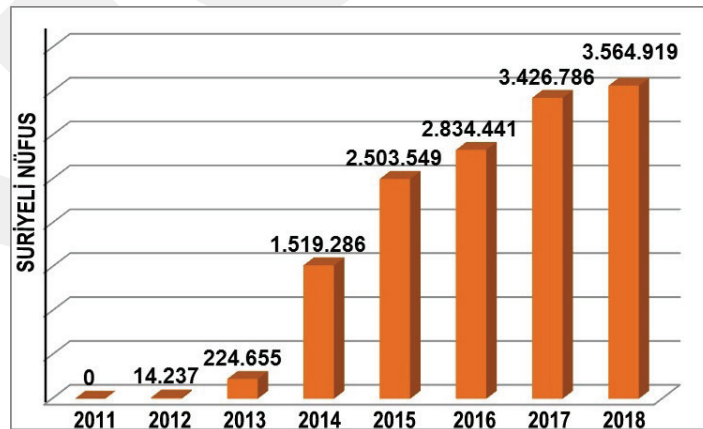
Şekil 1. Suriyeli Sığınmacıların Yaş ve Cinsiyete Göre Dağılımı (GİGM, 2018)

21 Eylül 2018 tarihi itibarıyla Suriyelilerin en çok yaşadığı il 561.119 kişi ile İstanbul'dur. En az Suriyeli barındıran il ise 31 kişi ile Bayburt görünmektedir. Bayburt'u 42 kişi ile Artvin ve 48 kişi ile Tunceli izlemektedir. Suriyelilerin

yerli nüfusa oranla en yoğun yaşadığı il %93,02 ile Kilis olurken, Adana ilinde kayıtlı Suriyeli sayısı Mersin'i geçmiş bulunmaktadır. Suriyelilerin Türk nüfusuna oranla yoğunluğunun en az olduğu şehirler ise %0,03 oran ile Artvin ve Giresun gelmektedir. Bu illeri %0,04 oran ile Bayburt izlemektedir. İstanbul'dan sonra en çok sığınmacı barındıran iller 468.983 kişi ile Şanlıurfa, 438.108 kişi ile Hatay, 399.026 kişi ile Gaziantep, 225.220 kişi ile Adana, 206.948 kişi ile Mersin, 156.324 kişi ile Bursa, 139.169 kişi ile İzmir, 126.808 kişi ile Kilis ve 96.510 kişi ile Konya gelmektedir. Sığınmacıların il nüfusu oranına göre dağılımında ilk sırayı %93.02 ile Kilis almakta, bu ilimizi %27.81 ile Hatay, %23.62 ile Şanlıurfa, %19.90 ile Gaziantep, %11.54 ile Mersin ve %11.37 ile Mardin izlemektedir(Çizelge 1, Şekil 2). Türkiye'de yaşayan Suriyeli sığınmacıların toplam sayısı 2011 yılından 2016 yılına kadar hızla artarken, 2016 yılından günümüze bu artış hızı yavaşlamış görünmektedir(Şekil 3) (GİGM, 2018).



Şekil 2. En Çok Suriyeli Sığınmacı Barındıran İlk On İl(GİGM, 2018)



Şekil 3. Yıllara Göre Türkiye'deki Suriyeli Nüfus(GİGM, 2018)

SURİYELİ SĞINMACILARIN İSTİHDAMINDA SORUNLAR

Alaeddin Bobat, Sadettin Yılmaz

Çizelge 1. Geçici Koruma Kapsamındaki Suriyeli Sğınmacıların İllere Göre Dağılımı ve İl Nüfuslarına Oranları

Sıra No	İller TOPLAM	Kaydedilen 3.564.919	Nüfus 80.810.525	İl Nüfusuna		Sıra No	İller TOPLAM	Kaydedilen 3.564.919	Nüfus 80.810.525	İl Nüfusuna	
				Oranı(%) 4.41						Oranı(%) 4.41	
1	ADANA	225.220	2.216.475	10.16	42	KAHRAMANMARAŞ	78.555	1.127.623	6.97		
2	ADYAMAN	29.198	615.076	4.75	43	KARABÜK	644	244.453	0.26		
3	AFYONKARAHİSAR	4.920	715.693	0.69	44	KARAMAN	661	246.672	0.27		
4	AĞRI	928	536.285	0.17	45	KARS	154	287.654	0.05		
5	AKSARAY	2.575	402.404	0.64	46	KASTAMONU	1.155	372.373	0.31		
6	AMASYA	560	329.888	0.17	47	KAYSERİ	75.935	1.376.722	5.52		
7	ANKARA	85.422	5.445.026	1.57	48	KIRIKKALE	1.358	278.749	0.49		
8	ANTALYA	1.232	2.364.396	0.05	49	KIRKLARELİ	2.511	356.050	0.71		
9	ARDAHAN	132	97.096	0.14	50	KIRŞEHİR	1.178	234.529	0.50		
10	ARTVİN	42	166.143	0.03	51	KİLİS	126.808	136.319	93.02		
11	AYDIN	7.068	1.080.839	0.65	52	KOCAELİ	50.840	1.883.270	2.70		
12	BALIKESİR	3.972	1.204.824	0.33	53	KONYA	96.510	2.180.149	4.43		
13	BARTIN	93	193.577	0.05	54	KÜTAHYA	717	572.256	0.13		
14	BATMAN	21.493	585.252	3.67	55	MALATYA	27.195	786.676	3.46		
15	BAYBURT	31	80.417	0.04	56	MANİSA	12.779	1.413.041	0.90		
16	BİLECİK	539	221.693	0.24	57	MARDİN	92.069	809.719	11.37		
17	BİNGÖL	890	273.354	0.33	58	MERSİN	206.948	1.793.931	11.54		
18	BİTLİS	741	341.474	0.22	59	MUĞLA	13.601	938.751	1.45		
19	BOLU	1.837	303.184	0.61	60	MUŞ	1.323	404.544	0.33		
20	BURDUR	8.846	264.779	3.34	61	NEVŞEHİR	9.209	292.365	3.15		
21	BURSA	156.324	2.936.803	5.32	62	NİĞDE	4.078	352.727	1.16		
22	ÇANAKKALE	3.533	530.417	0.67	63	ORDU	639	742.341	0.09		
23	ÇANKIRI	500	186.074	0.27	64	OSMANIYE	47.736	527.724	9.05		
24	ÇORUM	2.364	528.422	0.45	65	RİZE	806	331.041	0.24		
25	DENİZLİ	12.364	1.018.735	1.21	66	SAKARYA	14.849	990.214	1.50		
26	DIYARBAKIR	33.138	1.699.901	1.95	67	SAMSUN	4.654	1.312.990	0.35		
27	DÜZCE	1.482	377.610	0.39	68	SİİRT	3.646	324.394	1.12		
28	EDİRNE	933	406.855	0.23	69	SİNOP	115	207.427	0.06		
29	ELAZIĞ	12.148	583.671	2.08	70	SİVAS	3.750	321.301	0.60		
30	ERZİNCAN	105	231.511	0.05	71	ŞANLIURFA	468.983	1.985.753	23.62		
31	ERZURUM	1.034	760.476	0.14	72	ŞIRNAK	15.103	503.236	3.00		
32	ESKİŞEHİR	3.840	860.620	0.45	73	TEKİRDAĞ	10.868	1.005.463	1.08		
33	GAZİANTEP	399.026	2.005.515	19.90	74	TOKAT	992	602.086	0.16		
34	GİRESUN	145	437.393	0.03	75	TRABZON	2.817	786.326	0.36		
35	GÜMÜŞHANE	76	170.173	0.04	76	TUNCELİ	48	82.498	0.06		
36	HAKKARİ	5.633	275.761	2.04	77	UŞAK	2.235	364.971	0.61		
37	HATAY	438.108	1.575.226	27.81	78	VAN	1.982	1.106.891	0.18		
38	İĞDIR	93	194.775	0.05	79	YALOVA	3.057	251.203	1.22		
39	İSPARTA	7.239	433.830	1.67	80	YOZGAT	3.841	418.650	0.92		
40	İSTANBUL	561.119	15.029.231	3.73	81	ZONGULDAK	458	596.892	0.08		
41	İZMİR	139.169	4.279.677	3.25							

Kamplarda yaşayan Suriyelilerin büyük çoğunluğu sırası ile Halep, İdlip, Lazkiye ve Hamadan gelmişken kamp dışında yaşayanların büyük çoğunluğu sırası ile Halep, Humus, İdlip ve Hamadan gelmiştir. Kamp içindeki sğınmacılar

çadır veya konteynerlerde yaşarken, kamp dışında ise erkek sığınmacıların yüzde 75'i ve kadın sığınmacıların yüzde 73'ü bir ev veya apartman dairesinde yaşamaktadır. Ancak erkek sığınmacıların yüzde 13'ü ve kadın sığınmacıların yüzde 16'sı harabelerde yaşamaktadır. Erkek/kadın sığınmacıların her birinin yüzde 10'u derme-çatma geçici düzen veya plastik korumalar altında yaşadıkları gözlenmektedir. Bu oranlar erkek sığınmacıların 4'te 1'e yakını ve kadın sığınmacıların 4'te 1'den fazlasının harabelerde, derme-çatma geçici düzenlemelerde, plastik korumalar altında veya açık alanda yaşadıklarını göstermektedir (AFAD, 2013;2014;2017).

İç savaş öncesi döneme bakıldığında ve diğer Arap ülkeleri ile karşılaştırıldığında; Suriye halkının öğrenim düzeyinin yüksek olduğu ve iyi eğitilmiş bir işgücüne sahip olduğu görülmektedir. 10 yaşın üzerindeki nüfusun % 76,9'u okur-yazardır. Bu oran erkek nüfusta % 89,7 kadın nüfusta ise % 64 oranındadır (Paksoy ve Karadeniz, 2016). Ancak, Türkiye'ye sığınan Suriyelilerin çoğunluğu eğitim düzeyi düşük kimselerden oluşmaktadır (Çetin, 2016; Kaygısız, 2017; Yıldız ve Yıldız, 2017).

3.Hukuksal Boyut: Sığınmacılar ve İstihdam Sorunu

Yerlerinden edilen insanların nereye ve nasıl yerleştirileceği sorunu uluslararası toplumun gündemine iki dünya savaşı sıralarında girmiş ve bu alanda düzenlemeler yapılması zorunluluk durumuna gelmiştir (Saraçlı, 2011). Aslında sığınma arayışı, ülkelerin vatandaşlarına yeterli koruma sağla(ya)mamasından kaynaklanan bir sorundur ve günümüzde de sorun olmaya devam etmektedir (Korkmaz, 2016). Bu sorun karşısında “uluslararası koruma” gündeme getirilerek sığınmacılar geçici koruma altına alınmakta ve güvenlikleri sağlanmaya çalışılmaktadır (Goodwin-Gill and McAdam, 2007).

Uluslararası toplumun taraf ülkeleri 1951 Cenevre Sözleşmesi (Mültecilerin Hukuki Durumuna Dair Sözleşme) ile 1967 Protokolü'ne (1951 Sözleşmesi'ne Ek Mültecilerin Hukuki Statüsüne İlişkin Protokol-New York Protokolü) göre, sığınma arayışındakileri kabul etme ve mülteci statüsü verme sorumluluğu altındadırlar (Pazarcı, 2012). Sözleşmelere taraf olmayan ülkelerin ise uluslararası hukuktan kaynaklanan “*ikincil/tamamlayıcı koruma* (complementary protection)” bağlamında yüklenen sorumlulukları bulunmaktadır. Sığınmacı statüsü verilenler, “*geri göndermeme*” ilkesi çerçevesinde işkence, zulüm veya kötü muameleye maruz kalma olasılığı bulunan ülkelere geri gönderilmemektedir (Goodwin-Gill and McAdam, 2007). 1951 Cenevre Sözleşmesi'ne göre mülteci; “*ırkı, dini, tabiiyeti (milliyeti), belli bir gruba mensubiyeti veya siyasi düşüncelerinden dolayı zulüm göreceğine dair haklı bir korku taşıdığı için vatandaşı olduğu ülkenin dışında bulunan ve bu ülkenin korumasından yararlanamayan veya bu korku nedeniyle yararlanmak istemeyen veya tabiiyeti yoksa ve bu tür olaylar sonucu önceden yaşadığı ikamet ülkesinin dışında bulunan, oraya dönemeyen veya bu korku nedeniyle dönmek istemeyen kişi*” olarak tanımlanmaktadır (BMMYK, 1998). Sığınmacılara uluslararası koruma sağlayarak bir anlamda ülke koruması da tesis edilmektedir (Özkan, 2013; Çiçekli, 2014).

Uluslararası hukuktan doğan hak ve yükümlülöklere ek olarak Türkiye, geri göndermeme ilkesi ve sığınmacılarla dil, din, kültür gibi ortak bağlarının bulunması nedeniyle sığınma başvurusunda bulunanları kabul etmektedir. Bu bağlamda, Balkanlar'dan gelip Türkiye'ye 1923-1997 yılları arasında yerleşenlerin sayısı 1.650.000 iken aynı dönemde diğer ölkelerden gelenlerin sayısı 17.900'dür (Kirişçi, 1999).

Türkiye'de sığınmacı/mültecilere ilişkin temel düzenlemeler yine 1951 Cenevre Sözleşmesi ve 1967 Protokolü'ne bağlı olarak çıkarılan yasa ve yönetmeliklerle sağlanmaktadır. Türkiye 1951 Cenevre Sözleşmesi'ni imzalayarak mülteci tanımındaki tarih ve coğrafya sınırlamasını (1 Ocak 1951'den önce Avrupa'da meydana gelen olaylar)

kabul etmiştir. 1967 Protokolü'nü imzaladıktan sonra tarih sınırlamasını kaldıran Türkiye, sadece Avrupa'dan geleceklere "mülteci" statüsü vermektedir. Avrupa dışından gelen sığınmacılar (*şartlı mülteci*) ise BM Mülteciler Yüksek Komiserliği (BMMYK) tarafından Batılı ülkelere yerleştirilmektedir (Çatır, 2002).

1934 yılında yürürlüğe giren İskân Kanunu(RG, 1934), Cumhuriyet'in ilk yıllarında Türkiye'ye gelen etnik Türklerle ilgili olarak kabul edilmiş ve uygulamaya konulmuştur. Bu kanun, göç konusunda temel yasal mevzuat olma özelliğini koruyarak Türkiye'ye kimlerin giriş yapabileceğini, yerleşebileceğini ve/veya mülteci statüsü almak için başvurabileceğini belirlemiştir. Öte yandan, kanun Türk kökenli ve Türk kültürüne bağlı bireylerin Türkiye'de göçmen ve mülteci olarak kabul edilmeleri için bir fırsat da yaratmaktadır(İçduygu, 2015).

1951 Cenevre Sözleşmesi ve 1967 Protokolü temel alınarak hazırlanan 1994 tarihli "*İltica ve Sığınma Yönetmeliği*(İSY)"(RG, 1994); mülteciler, yabancılar, ülke sınırlarına gelen yabancılar ve nüfus hareketlerine ilişkin usul/esasları ve görevli kuruluşları belirlemeyi amaçlamış(Çelikler ve Öztekin-Gelgel, 2014), ayrıca sığınma kavramını Türk mevzuatına sokmuştur. İçişleri Bakanlığı'nın 2006 yılında hazırladığı 57 sayılı Genelge, "*İltica ve Göç Alanındaki Avrupa Birliği (AB) Müktesabatının Üstlenilmesine İlişkin Türkiye Ulusal Eylem Planı*"nın ardından yayınlanmıştır. Genelgeye göre sığınmacı statüsü almak isteyenler; "*başvuru sahibi*", "*başvuran*" veya "*iltica/sığınma başvurusunda bulunan kişi*" olarak ifade edilmiştir(Özkan, 2013).

Yasal boşlukları gidermek amacıyla 4 Nisan 2013 tarihinde 6458 sayılı "*Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu*(YUKK)" kabul edilmiştir (RG, 2013). YUKK; yabancıların Türkiye'ye geliş-gidişleri, kalmaları, koruma talepleri konusundaki usul ve esasları, Göç İdaresi Genel Müdürlüğü'nün (GİGM) kuruluşuyla ilgili ayrıntıları düzenlemektedir. YUKK, sığınma talep edenlere sağlanan uluslararası korumayı; "*mülteci*", "*şartlı mülteci*" (Avrupa dışından gelenler) ve "*ikincil koruma*" olarak sınıflandırmıştır(Özkan, 2013). Sığınmacıların kitlesel olarak Türkiye'ye gelişle "*geçici koruma*" statüsü gereği ortaya çıkmıştır. YUKK'da belirtildiği üzere, zorunlu olarak ülkesinden ayrılan, ülkesine geri dönemeyen, acil ve geçici koruma istemiyle gruplar halinde sınırlara gelen veya sınırları geçen yabancılar sağlanacak korumayı düzenleyen "*Geçici Koruma Yönetmeliği*", 22 Ekim 2014 tarihinde yürürlüğe girmiştir(RG, 2014).

Bir Avrupa ülkesi olmaması nedeniyle Suriye'den gelen sığınmacılar Türkiye tarafından mülteci olarak kabul edilmemektedir. Türkiye'nin bu sığınmacılara verdiği statü "*Geçici Koruma*"dır. Suriye'den gelen kimseler, Türkiye tarafından misafir olarak kabul edilmektedir. Sığınmacıların ve özellikle sığınmacı çocukların hakları uluslararası sözleşmeler (*Çocuk Hakları Sözleşmesi*) ile güvence altına alınmıştır.

Türkiye'de mültecilerin korunması, ikincil mevzuatla ve esasen idari genelgelerle düzenlenmekteydi. İlgili kuralların bağlayıcı olmaması, farklı kentlerdeki sığınmacılara polis tarafından yapılan gayri resmi düzeydeki uygulamaların kişi ve gruplara özel ve farklı olmasına yol açmaktaydı. Yeni Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu, esasen Türkiye'de sığınma uygulamalarını düzenleyen ilk iç hukuktur. Yeni kanun, 1951 tarihli Mülteci Sözleşmesi'nin kabulünün ardından Türkiye'de sığınma ve göçmenlikle ilgili konuların dönüştürülmesine ve düzenlenmesine dönük çok önemli bir adım oluşturmaktadır. Yeni kanun göçmenlerin ülkeye girişini, çıkışını ve ülkede kalışını düzenlemenin yanı sıra, Türkiye'den sığınma talep eden kişilere sağlanacak uluslararası korumanın kapsamını da belirlemektedir.

Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu esas olarak ailenin bir araya gelmesi, uzun süreli ikamet, eğitim, sağlık hizmetleri ve düzenli/düzensiz göçmenlerin işgücü piyasasında yaratabileceği hareketliliğe ilişkin kuralları

düzenlemektedir. Kanunla Göç İdaresi Genel Müdürlüğü(GİGM) ağırlıklı olarak her türlü göçmenin uyumu konusunda çalışmakla görevlendirilmiştir. Ancak özel olarak siyasi katılım, vatandaşlık erişimi ve ayrımcılıkla mücadele kurallarını da düzenlemektedir.

Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanununun 91. maddesine dayalı olarak hazırlanan 2014/6883 sayılı “eçici Koruma Yönetmeliği”nde Geçici Koruma Statüsünün ayrıntıları düzenlenmiştir. Söz konusu yönetmelik olanaklar dâhilinde tüm mültecileri kapsamakla birlikte, içerdiği hükümler hâlihazırda sadece Türkiye hükümeti tarafından geçici koruma sağlanan Suriyeliler için uygulanmaktadır(Gümüş ve Eroğlu, 2015). Geçici koruma altında olan kişiler Türkiye’de kalma hakkına sahiptir (Madde 25) ve ücretsiz sağlık hizmetlerine erişebilirler (Madde 27). Yönetmelik ayrıca kişilerin yasadışı giriş ve bulunuştan dolayı cezalandırılmamalarına (Madde 5); geri gönderilmemelerine (Madde 6); kişilere devlet okullarına gitmek ve çalışma izni almak için yapılacak başvurularda kullanılacak bir kimlik belgesi verilmesine (Madde 22) ilişkin hükümler içermekte; çalışma izni alma sürecini netleştirmekte (Madde 29) ve ücretsiz tercümanlık hizmeti sağlanmasına dair bir hüküm (Madde 30) içermektedir. Geçici Koruma Yönetmeliği kapsamında sağlanan bu haklara karşın Suriyeli mülteciler sağlık hizmetleri, eğitim, sosyal yardım, işgücü piyasası ve barınma konularında çeşitli sorunlar yaşamaktadırlar.

Türkiye’de bağımlı ve bağımsız olarak çalışan yabancıları, bir işveren yanında meslek eğitimi gören yabancıları ve yabancı çalıştıran gerçek ve tüzel kişileri kapsam altına alan 27.2.2003 tarihli 4817 sayılı Yabancıların Çalışma İzinleri Hakkında Kanun 28.7.2016 tarihli 6735 sayılı Uluslararası İşgücü Kanunu ile yürürlükten kaldırılmıştır(RG, 2016a). Yabancıların iş gücü piyasasına girişini ve çalışma hükümlerini yeniden düzenleyen 6735 sayılı Kanunun çıkarılma gerekçesi; 4817 sayılı Kanunun, ülkeye yasal yollardan giren yabancıların niteliği ile çalıştığı sektör açısından farklı uygulamalara izin vermeyen ve esneklik sağlamayan yapısı nedeni ile yabancıları düşük nitelikli işlere yönlendirmesi bunun da kayıt-dışılık sorununu beraberinde getirmesidir. Ayrıca son yıllarda ülkeye küresel iş gücü piyasası bağlamında yönelen nitelikli, nitelik düzeyi yüksek yabancı çalışanların istihdamında artış yaşanması bu kişilerin çalışma izin koşulları üzerinden yeniden düzenlemeler yapılmasını zorunlu hale getirmiştir. Yabancıların çalışma izinlerine iş ve işlemler, 6735 sayılı Kanunla kurulan Uluslararası İşgücü Genel Müdürlüğü tarafından yürütülmektedir.

Geçici koruma sağlanan yabancıların çalışmalarına ilişkin usul ve esasların belirlenmesi amacıyla, 6458 sayılı Kanunun “Geçici Koruma” alt başlıklı 91. maddesi ile Geçici Koruma Yönetmeliği’nin, geçici koruma kapsamındakilerin iş piyasasına erişim hizmetlerini düzenleyen 29. maddesine dayanılarak hazırlanan “Geçici Koruma Sağlanan Yabancıların Çalışma İzinlerine Dair Yönetmelik” 15 Ocak 2016 tarihinde Resmi Gazetede yayımlanarak yürürlüğe girmiştir(RG, 2016b). Yönetmeliğe göre, geçici koruma kapsamındakiler, kendilerine verilen geçici koruma kimlik belgesinde kayıtlı ikamet ili olarak gösterilen il sınırları içinde çalışabilmektedirler. Çalışma hükümleri bakımından Türk mevzuatına tabidirler. Bir yıllık düzenlenen çalışma izni için, yılın bitmesine 60 gün kala yeniden başvuru süreci başlar. Süre uzatımı önce 3 yıl, daha sonra 6 yıllık çalışma izinleri olarak tekrar verilebilmektedir.

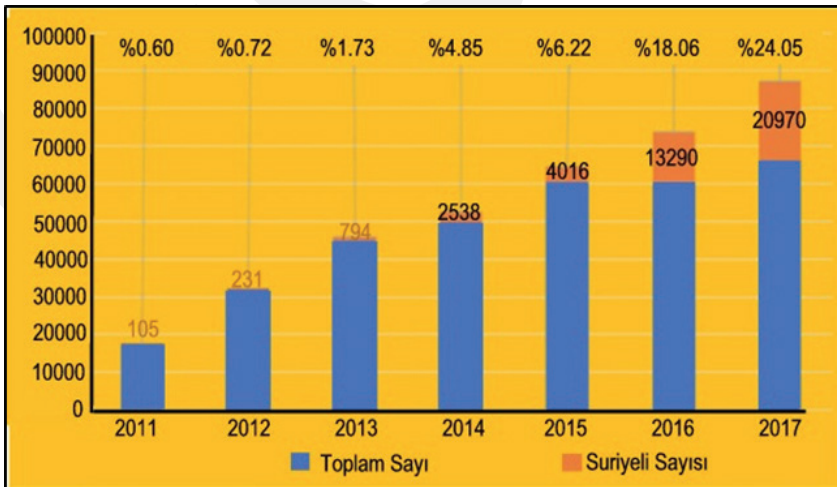
Yönetmelik ile getirilen önemli bir düzenleme de istihdam kotasıdır. Buna göre çalışma iznine başvuru alan iş yerinde çalışan geçici koruma sağlanan yabancı sayısı, o iş yerinde çalışan Türk vatandaşı sayısının %10’unu geçmemektedir. Ancak işveren tarafından, iş yerinin kayıtlı bulunduğu Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlüğünden, çalışma izni başvurusu tarihinden önceki 4 haftalık süre içerisinde yabancının çalıştırılacağı işi yapacak aynı nitelikte Türk vatandaşı bulunmadığının belgelendirildiği başvurularda istihdam kotası uygulanabilmektedir. Geçici koruma sağlanan yabancılara aşari ücretin altında ücret ödenmemektedir (Demir, 2016).Geçici koruma sağlanan yabancılar, en az altı aylık geçici koruma süresinin doldurulmuş olması koşuluyla, Türkiye İş Kurumu tarafından aktif işgücü

SURİYELİ SİĞİNMACILARIN İSTİHDAMINDA SORUNLAR

Alaeddin Bobat, Sadettin Yılmaz

hizmetleri kapsamında düzenlenen kurs ve programlara katılabilir ve bu kapsamda bir işyerinde mesleki eğitim ve işbaşı eğitimi görebilirler. Mesleki eğitimlerini tamamlayan yabancıların eğitim gördükleri işyerinde çalıştırılmak istenilmesi durumunda, işverenler tarafından Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı(ÇSGB)'na başvuruda bulunularak çalışma izni alınması zorunludur. Bu kapsamda yapılan başvurularda istihdam kotası Bakanlıkça farklı uygulanabilir (Özdemir, 2016). Çalışma izin başvurusu sürecinde sağlık meslek mensuplarının Sağlık Bakanlığından, eğitim meslek mensuplarının ise Milli Eğitim Bakanlığından veya Yükseköğretim Kurulu Başkanlığından ön izin almaları gerekir. Ön izin olmadan yapılan başvurular Bakanlıkça dikkate alınmamaktadır. Son olarak, çalışma izni veya çalışma izni muafiyeti, 6458 sayılı yasanın 27. maddesi uyarınca ikamet izni yerine geçmektedir. Ancak, 6458 sayılı yasa da tanımlanan mülteci ya da ikincil koruma statüsü dışında yabancıların herhangi bir nedenle ikamet izni olması yabancıya çalışma hakkı vermez (6735 Sayılı Uluslararası İşgücü Kanunu, 2016: madde 12). Dolayısıyla geçici koruma kapsamındaki Suriyelilere verilen “*çalışma izin belgesi*” ile “*çalışma izni muafiyetine ilişkin bilgi formu*” ikamet izni yerine geçmemektedir. 6735 sayılı Uluslararası İşgücü Kanunu(UAİ) kapsamında getirilen en önemli yeniliklerden birisi “*Turkuaz Kart*”tır. Turkuaz Kart yabancılarla, Türkiye’de süresiz çalışma hakkı veren ve mevzuat hükümlerine göre eş ve bakmakla yükümlü olduğu çocuklarına da ikamet hakkı tanıyan belgedir. Türkiye’nin kalkınmasını destekleyen yatırımları yapacak, bilimsel ve teknolojik gelişmeye katkı sağlayacak, eğitim durumu, mesleki deneyimi ile Ar-Ge ve yenilikçilik alanlarında yetişmiş, stratejik öneme sahip herhangi bir alanda öne çıkmış nitelikli yabancı insan gücünün Türkiye’ye kazandırılmasına yönelik çıkarılan bu kart edinme hakkı, 30007 sayılı Resmi Gazetede yayınlanarak yürürlüğe giren “*Turkuaz Kart Yönetmeliği*” ile geniş kapsamda düzenlenmiştir(RG, 2017). Turkuaz Kart sahibi yabancı, Kanunda düzenlenen süresiz çalışma izninin sağladığı haklardan yararlanacaktır. Ancak Uluslararası Koruma Kanunu kapsamındaki yabancılarla Turkuaz Kart verilmemektedir. Dolayısıyla Turkuaz Kart istisnai uygulamalar için kullanılmakta ve Suriyeli sığınmacıları fazla ilgilendirmemektedir.

Biyometrik verileri alınarak kayıt altına alınan geçici koruma kapsamındaki Suriyeli sığınmacıların sayısı 21 Eylül 2018 tarihi itibarıyla 3.564.919 olarak verilmektedir. Bu kişilerden 2.102.609’u (%59) uluslararası standartlara göre çalışma çağı kabul edilen 15-64 yaş aralığında bulunmaktadır. Bu toplamın 1.178.802’si erkek, 923.807’si ise kadın işgücünden oluşmaktadır(GİGM, 2018). Yasal mevzuat kapsamında çalışma izni verilen Suriyeli sığınmacı sayısı 2011 yılında 105 iken bu sayı 2017 yılında 21.000’e yaklaşmış bulunmaktadır(ÇSGB, 2018) (Şekil 4).



Türkiye’de Yabancılarla Verilen Çalışma İzinleri(ÇSGB, 2018).

Çalışma çağına olan Suriyeli sığınmacıların önemli bir bölümü, yaşadıkları kentin özelliklerine göre, emek-yoğun ve ağırlıklı olarak niteliksiz işlerde çalışmaktadır. Çalışmanın yoğunlaştığı sektörler, mevsimlik işler olan tarım ve hayvancılık başta olmak üzere inşaat, tekstil ve hizmettir. Yine, yoksul kesimlerin uğraş alanlarını oluşturan atık kâğıt ve plastik toplayıcılığında giderek artan Suriyeli sığınmacılara rastlanılmaktadır. Bu gibi işlerde özellikle çocuk emeği yaygın olarak kullanılmaktadır (Çetin, 2016). Ayrıntısına girildiğinde, Suriyeli sığınmacıların çoğunluğunun % 26'lık oranla, ücretli işçi olarak istihdam edildiği görülmektedir. Bunların neredeyse tümü kayıt dışı biçimde imalat sanayiinde, çoğunlukla da tekstil sektöründe çalışan işçilerden oluşmaktadır. %21'lik oranla Suriyeli mülteciler geçimlerini sağlayabilmek için gündelik geçici işlerde çalışmaktadırlar. Bu işlerin başlıcaları mevsimlik tarım işçiliği, inşaat ve atık kâğıt/plastik toplayıcılığı, çiftlik işçisi gibi iş kollarıdır. Bu işler yoğun emek gücünü gerektirmelerine karşın çok düşük kazanç getiren uğraş alanlarını oluşturmaktadır. Sözelimi, bahçe işinde günde 12 saat çalışan bir işçinin gündeliği 30-40 TL arasında değişmektedir. Yine, atık kâğıdın kilosu alıcı tarafından 20 kuruşa alınırken toplayıcı en iyi ihtimalle günde 40 TL civarı bir kazanç elde edilmektedir. Basında yer alan bazı haberlerde bu sektörde depo sahibi kişilerce Suriyeli çocukların günlük 5 TL'den 12 saat çalıştırıldığı görülebilmektedir (Çetin, 2016).

Büyük çoğunluğu kayıt dışı olmak üzere Türkiye'de sığınmacıların toplam %31'i şu an iş piyasasına girmiş bulunmaktadır. %17'si Türkiyeli bir işverenin yanında çalışırken, %5'i Suriyeli bir işverenin yanında çalışmaktadır. Kendi hesabına çalışanların oranı %5 iken, işveren Suriyeli oranı %1 oranla oldukça düşüktür. Türkiye'deki Suriyeli sığınmacıların %50'si çalışmamakta ve iş aramamaktadır. Bu grubun içinde engellilik, yaşlılık veya uzun süreli hastalık nedeniyle çalışmayan %8, öğrenci olduğu için çalışmayan yaklaşık %5 ve emekli olduğu için çalışmayan %1'dir. Geçici kimlik kartı olmayanların iş piyasasına daha çok dâhil oldukları görülmektedir. Kayıtlı olmayan mültecilerin %35,1'den fazlası çalışırken, %23,7'si iş aramaktadır. Kayıtlılarda ise %29,5'i çalışırken, %16,4'ü işsizdir. Türkiye genelinde sığınmacılar arasında işsizliğin %17,2 gibi bir oranla yüksek olduğu görülmektedir. Çalışanların %36'yı geçtiği Batı illerinde işsizlik %12 seviyelerine düşerken, Doğu illerinde %20'yi geçmektedir. Suriyeli sığınmacı kadınlar arasında işsizlik Türkiye geneline göre çok daha azken, erkeklerde ise çok daha yüksektir. Eğitim düzeyi arttıkça işsizliğin yükselmesi dikkat çekmektedir. Resmi eğitimi olmayanlar arasındaki işsizlik %14'ün altına düşmektedir. Bu veri, Suriyelilerin çoğunlukla nitelikli olmayan işlerde iş bulabildiklerini göstermektedir. En dikkat çeken nokta zaten sayıları görece az olan yükseköğrenim mezunlarının neredeyse %34'ünün işsiz oluşudur (Ingev, 2017).

4. Tartışma

Sığınma hakkı, İnsan Hakları Evrensel Bildirge'nin 14. Maddesinde *“herkesin zulüm karşısında sığınma hakkı vardır.”* ifadesiyle en temel hak olarak belirtilmiştir (Koç, Görücü, Akbıyık, 2015). Türkiye'deki Suriyeli sığınmacıların 2011 yılından beri çektikleri en büyük sıkıntıları hukuksal konumlarının belli olmamasıdır. Türkiye Cenevre sözleşmesinde belirttiği coğrafi çekince nedeniyle sadece Avrupa dışından gelen sığınmacıları *“mülteciler”* olarak kabul etmemektedir. 2014 yılında çıkarılan Geçici Koruma Yönetmeliği ile kısıtlı bir hukuksal statü kazanmış olsalar da, bu statü kamp dışında yaşayan 2 milyonu aşkın sığınmacıya istihdam, barınma ve temel gıda hakkı sağlayamamaktadır (Kahraman ve Tanıyıcı, 2018). Hukuksal olarak çalışma izni alamayan sığınmacılar kayıt dışı yani güvencesiz ve Türkiye vatandaşlarından daha ucuza istihdam edilmektedir. Bu durumun işsiz ve işleri tehlikeye giren yurttaşların, sığınmacıların ucuz iş gücü olması nedeniyle kendilerinin işsiz kalmasına yol açtığını düşünmesine neden olmakta ve Suriyeli sığınmacıların ekonomiye bütünleşmesini engellemektedir (Orhan ve Gündoğar, 2015). Bu durum her ne kadar çıkarılan Geçici Koruma yönetmeliği ile çalışma izni alınmasına esneklik kazanmış olsa da, sorun hala çözüme kavuşmamıştır (İçduygu and Diker, 2017).

Diğer yandan, Türkiye’de toplam istihdamın önemli bir oranını kayıt dışı istihdam oluşturmakta ve kayıt dışı istihdamın en yaygın olduğu sektörün tarım olduğu anlaşılmaktadır. Tarımdan sonra kayıt dışı istihdamın en yüksek olduğu alanın sırasıyla inşaat sektörü ve hizmet sektöründeki otel ve restoranlar olduğu görülmektedir. Kayıt dışılığın en düşük olduğu sektör sanayidir. Türkiye’deki Suriyelilerin %34,8’i ilkokul mezunudur. Üniversite ve üzeri eğitimi olanların oranı sadece %8,7’dir(Kaygısız, 2017). Gerek yetersiz eğitim düzeyleri gerekse herhangi bir meslek sahibi olmamaları nedeniyle Suriyeli sığınmacılar daha çok niteliksiz işgücü olarak değerlendirilmektedir. Bu nedenle, yerli işgücünün yerine getirmekten kaçındığı ve İngilizce terimlerin baş harfleriyle “3D” olarak kısaltılan “pis(dirty)”, “tehlakeli(dangerous)” ve “küçük düşürücü(demeaning)” işlerde çalışmakta ya da çalıştırılmaktadırlar. Kayıt-dışı ve kaçak olduklarından Suriyeli sığınmacılar hakkaniyetli ücret isteme, ücretle bağlantılı fazla çalışma ücreti talebinde bulunma ve bu türden istekleri için yasal yollara başvurma gibi olanaklardan da yoksundurlar. Kendilerini yasa dışına iten düzenlemeler nedeniyle, Suriyeli sığınmacılar, yaşamlarının her alanında en aza razı olmaya zorlanmaktadır. Bu temel olumsuzlukların yanı sıra, göçmen işçiler genel olarak sağlık ve iş güvencesinden yoksun, insan hak ve özgürlüklerine aykırı koşullarda çalıştırılmaktadır. Sığınmacılar açısından Türkiye, işsizliğin yüksek olduğu ve hemen her işi yapmak isteyenlerin bulunduğu, bu nedenle işçi sınıfı arasında rekabetin yüksek ve güvencesiz çalışma biçimlerinin yoğun olduğu bir ülkedir. Bu nedenle, Suriyeli sığınmacılar iş piyasasında geleneksel göçmen işçilerin yaşadıkları sorunları yaşamakla birlikte, bunu aşan sonuçlar üreten durumlarla da karşılaşmaktadırlar(Kaygısız, 2017).

Suriye’deki savaşın en büyük mağduru olan mülteci çocuklar, eğitim hakkından mahrum bırakıldıkları için ailelerinin yaşam mücadelesine ortak olmaktadır. Çocuklar kırsalda tarım sektöründe, kentlerde ise atölyelerde ve sokakta çalıştırılmaktadır. Diğer yandan yetişkinlerin iş bulamaması çocukları çalışmaya zorlayabilmektedir. Antep, Kilis, Urfa, Antakya gibi sınır illerde, Suriyeli çocuk işçiler, trikotaj atölyelerinde, tekstil fabrikalarında, kuru meyve fabrikalarında, ayakkabı imalat atölyelerinde ve araba tamirhanelerinde, tarım işçiliğinde, sokaklarda kâğıt mendil, su satıcılığı gibi işlerde çalıştırılabilmektedir. Çocuklar yetişkinler için bile tehlikeli kabul edilen işlerde çalışmak zorunda kalmaktadır. Suriye’deki iç savaş koşullarına bir de ağır iş yükünün eklenmesi çocuklar üzerinde olumsuz fizikî ve psikolojik etkiler bırakmaktadır. Suriyeli sığınmacılar ve Suriyeli çocuklar, artık kayıt dışı ekonominin bir parçası olmuş ve bu alanın en ağır koşullarına mahkûm edilmiş durumdadır. Türkiye’de Suriyeli mültecilerin çalışma izinleri sorununun tam olarak çözülmemesi sonucu, Suriyeli işverenlerin üretim yaptıkları atölyelerin çoğunluğunda da çocuk işçiler yoğun olarak çalıştırılmaktadır. Yetişkin işçilerle birlikte olumsuz koşullara sahip atölyelerde, günde 12-14 saat çalışan çocuk işçiler, genellikle yarı yarıya ücret almaktadır. Erken yaştan itibaren kimyasallar ve ağır iş şartlarına maruz kalan çocukların bedenlerinde meslek hastalıkları daha çabuk görülebilmektedir (Tarlan, 2016).

5.Sonuç ve Öneriler

Resmi verilere göre 3,5 milyon, resmi olmayan verilere göre ise çok daha fazlasını barındırmakta olan Türkiye Cumhuriyeti Suriyeli sığınmacıların özellikle barınma, eğitim ve istihdam sorunlarının çözümü için bazı çalışmalar yapmaktadır. Bunlardan biri de çalışma yaşamıyla ilgili sıkıntılara neden olan yabancıların çalışmasıyla ilgili eski mevzuatta yapılan değişikliktir. Bu bağlamda 15 Ocak 2016 tarihinde “Geçici Koruma Sağlanan Yabancıların Çalışma İzinlerine Dair Yönetmelik” ve 13 Ağustos 2016 tarih ve 6735 sayılı “Uluslararası İşgücü Kanunu” ile “Turkuaz Kart Yönetmeliği” 14 Mart 2017 tarih ve 30007 sayılı Resmi Gazetede yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Gerek kanun gerekse çıkarılan yönetmelikler ile yabancıların Türkiye’deki çalışma yaşamı yasal bir çerçeveye içinde ele alınmıştır. Ancak bu yasanın şu anki koşullarda yine de istenen amaca ulaşmakta yeterli olup olmadığı konusunda büyük tartışmalar yaşanmaktadır. Söz konusu yönetmelik ve yasanın çıkması ile Suriyeli sığınmacıların istihdam sorunlarının

çözülmediği yaşanan örneklerde görülmektedir. Diğer yandan, sığınmacıların kabul edilmesi ve sığındıkları ülkelerde can/mal güvenliklerinin sağlanması da sorunun çözümü için yeterli gelmemektedir. Ülkelerin sınırlı sayıda sığınmacıyı kabul etmeleri ve ilgili projelerin yüksek maliyeti, sığınmacıların kendi ülkelerinde korunmalarını gündeme getirmektedir. İnsanların yerlerini terk etmesine yol açan koşulların ortadan kaldırılması ve uluslararası koruma sağlanması konusunda ülkelerin sorumluluklarının zorunlu hale getirilmesi, sorunu kökünden çözecek önlemlerden en önemlisi olarak ortaya çıkmaktadır.

Suriyeli sığınmacıların çoğunluğunun dil bilmemesi istihdam edilmelerinde en büyük engellerden biri olarak görülmektedir. Bu bağlamda, Türkçe dil öğretimi konusunda kamu kurumlarının desteğinin artırılması ve özellikle çalışan Suriyeli sığınmacılar için akşam eğitimlerinin düzenlenmesi çözüm olabilir. Ayrıca, Suriyeli sığınmacıların ülkelerinde edindikleri diplomaları çoğunlukla denklik sorunu ile karşı karşıya kalmaktadır. Bu sorun kalıcı olarak giderilmeli ve Suriyeli sığınmacılara yönelik mesleki haritalandırma çalışmaları yapılmalıdır. Eğitim düzeylerinin ve mesleki becerilerinin düşük olduğu göz önünde bulundurularak Suriyelilere yönelik mesleki eğitimler yaygınlaştırılmalı ve eğitimler mümkün olduğunca Arapça ya da çevirmen desteği ile verilmelidir. Bu işlem ayrıca Türkçe eğitimler ile de desteklenmelidir. Çocuk işçilik engellenmeli ve çocuklar okula gönderilmeye teşvik edilmelidir. Suriyelilerin istihdamının devlet tarafından özendirilmesi ve vergi indirimi, SGK primlerinin bir bölümünün kamu tarafından üstlenilmesi gibi mekanizmalar işletilmelidir.

Yakın zamanda Suriye'de yaşanan iç savaşın bitmesi söz konusu olmadığı için Suriyeli sığınmacıları geçicilik statüsünde tutmanın toplumsal bedeli ağır olabilir. Genel olarak Suriyeli sığınmacıların sistem dışına itilmeleri, özelde ise okul sistemi dışında kalmış yüzbinlerce sığınmacının eğitimden ve iş edinmeden uzak tutulmaları çeşitli toplumsal sorunlara neden olmakta ve bunların yasa dışı yollara sapma olasılıkları bulunmaktadır. Olumlu ve daha çok olumsuz örnekler üzerinden Türkiye'deki Suriyeli sığınmacıların toplumsal yaşama ve işgücüne uyum sağlamaları, ekonomik bütünleşmeyi kolaylaştıracak gibi görülmektedir. Aslında sığınmacıların işgücüne katılmaya dönük isteklerinin var olduğu bilinmektedir. Bu bağlamda, sığınmacıların istihdam sorununu çözme yönünde daha gerçekçi politikalar geliştirilmesi, Suriyeli sığınmacıların ekonomik bütünleşmesine ve ülke ekonomisine önemli katkı sağlayacaktır.

Kaynakça

- AFAD, (2013). T.C. Başbakanlık Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı, Türkiye'deki Suriyeli Sığınmacılar, Saha Araştırması Sonuçları, https://www.afad.gov.tr/upload/Node/3925/xfiles/syrian-refugees-in-turkey-2013_baski_30_12_2013_tr.pdf adresinden 3 Eylül 2018 tarihinde alınmıştır.
- AFAD, (2014). Türkiye'deki Suriyeli Kadınlar, https://www.afad.gov.tr/upload/Node/17947/xfiles/syrian-refugees-in-turkey-2013_baski_30_12_2013_tr_1_.pdf adresinden 25 Eylül 2018 tarihinde alınmıştır.
- AFAD, (2017). Türkiye'deki Suriyelilerin Demografik Görünümü, Yaşam Koşulları ve Gelecek Beklentilerine Yönelik Saha Araştırması, https://www.afad.gov.tr/upload/Node/25337/xfiles/17a-Turkiye_deki_Suriyelilerin_Demografik_Gorunumu_Yasam_Kosullari_ve_Gelecek_Beklentilerine_Yonelik_Saha_Arastirmasi_2017.pdf adresinden 26 Eylül 2018 tarihinde alınmıştır.
- Ataş, Ö. (2017). Suriyeli sığınmacıların Türkiye'deki hukuki durumu, İstanbul Ticaret Üniversitesi, Dış Ticaret Enstitüsü, Tartışma Metinleri, <https://ticaret.edu.tr/uploads/dosyalar/921/111%20SUR%C4%B0YEL%C4%B0%20SI%C4%9EINMACILARIN%20T%C3%9CRK%C4%B0YE%E2%80%>

99DEK%C4%B0%20HUKUK%C4%B0%20DURUMU.pdf adresinden 17 Eylül 2018 tarihinde alınmıştır.

BMMYK(Birleşmiş Milletler Mülteciler Yüksek Komiserliği) Türkiye Temsilciliği, (1998). Sığınma ve mülteci konularındaki uluslararası belgeler ve hukuki metinler, BMMYK Türkiye Temsilciliği, Ankara.

Çatır, G. (2002). Zorunlu göç tecrübesinin devlet politikalarındaki yansıması: Bulgaristan'dan Türkiye'ye kitlesel göçün analizi, Ihlamur-Öner, S.G. ve Öner, N.A.Ş.(Editörler), Küreselleşme çağında göç, kavramlar, tartışmalar, İletişim Yayınları İstanbul.

Çelikler, A., Öztekin-Gelgel, G. (2014). Yabancılar hukuku, Beta Basım-Yayım, İstanbul.

Çetin, İ. (2016). Suriyeli Mültecilerin İşgücüne Katılımları ve Entegrasyon: Adana-Mersin Örneği, Gaziantep University Journal of Social Sciences, 15 (4), 1001-1016.

Çiçekli, B. (2009). Uluslararası hukukta mülteciler ve sığınmacılar, Seçkin Yayıncılık, Ankara.

Çiçekli, B. (2014). Yabancılar ve mülteci hukuku, Seçkin Yayıncılık, Ankara.

ÇSGB (2018). Yabancı Çalışma İzni İstatistikleri 2011-2017, <https://www.cs.gb.gov.tr/uigm/contents/istatistikler/yabancicalismaiznleri/> adresinden 18 Eylül 2018 tarihinde alınmıştır.

Demir, M. (2016). Türkiye'de Yabancıların Sosyal Güvenliği, Sosyal Güvenlik Dergisi 1, 70-93.

Deniz, T. (2014). Uluslar Arası Göç Sorunu Perspektifinde Türkiye, TSA Dergisi, 18 (1), 175-204.

GİGM (2018). Göç İdaresi Genel Müdürlüğü, Göç İstatistikleri, http://www.goc.gov.tr/icerik6/gecici-koruma_363_378_4713_icerik adresinden 23 Eylül 2018 tarihinde alınmıştır.

Goodwin-Gill, G.S., McAdam, J. (2007). The refugee in international law, New York, Oxford Univ. Press,

Gümüş, B., Eroğlu, D. (2015). Partial integration of Syrian 'escapees' under the rule of Turkey's Justice and Development Party (JDP), Contemporary Arab Affairs, 8(4), 469-487. İçduygu, A. (2009). International Migration and Human Development in Turkey, UNDP, Human Development Research Paper 52, <https://mpr.ub.uni-muenchen.de/19235/adresinden> 17 Eylül 2018 tarihinden alınmıştır.

İçduygu, A.(2015). Syrian Refugees in Turkey: The Long Road Ahead, Working Paper, Transatlantic Council on Migration, Migration Policy Institute, Washington DC.

İçduygu, A. and Diker, E.(2017). Labor Market Integration of Syrian Refugees in Turkey: From Refugees to Settlers, Göç Araştırmaları Dergisi, 3(1), 12-35.

İNGEV(İnsani Gelişme Vakfı), (2017). Suriyeli Mülteci Hayatlar Monitörü, <http://ingev.org/kutuphane/ingev-raporlar/suriyeli-multeci-hayatlar-monitoru-degerlendirme/> adresinden 10 Eylül 2018 tarihinde alınmıştır.

Kahraman, S., Tanıyıcı, Ş. (2018). Türkiye'de Suriyeli sığınmacılar örneğinde çok düzeyli göç yönetişimi, Tesam Akademi Dergisi, 5(1), 235 - 280.

Kaya, A., Kırac, A.(2016). İstanbul'daki Suriyeli mültecilere ilişkin zarar görülebilirlik değerlendirme raporu, Hayata Destek Derneği, İstanbul, http://hayatadestek.org/yayinlarimiz/2016_istanbul_rapor.pdf adresinden 13 Eylül 2018 tarihinde alınmıştır.

- Kaygısız, İ.(2017). Suriyeli mültecilerin Türkiye işgücü piyasasına etkileri, Friedrich-Ebert-Stiftung Yayınları, İstanbul http://www.fes-tuerkei.org/media/pdf/D%C3%BCnyadan/2017/Du308nyadan_%20Suriyeli%20Mu308lttecilerin%20Tu308rkiye%20I307s327gu308cu308%20Piyasasına%20Etkileri%20.pdfadresinden 10 Eylül 2018 tarihinde alınmıştır.
- Kirişçi, K. (1999). Türkiye'ye Yönelik Göç Hareketlerinin Değerlendirilmesi, Bilanço 1923-1998:Türkiye Cumhuriyeti'nin 75 Yılına Toplu Bakış Uluslararası Kongresi, 111-121, Tarih Vakfı Yay. İstanbul.
- Kirişçi, K. (2003). Turkey: A Transformation from Emigration to Immigration, Migration Information Source, <https://www.migrationpolicy.org/article/turkey-transformation-emigration-immigration> adresinden 17 Eylül 2018 tarihinde alınmıştır.
- Koç, M., Görücü, İ., Akbıyık, N. (2015).Suriyeli Sığınmacılar ve İstihdam Problemleri, Birey ve Toplum, 9 (5), 63-93.
- Korkmaz, A.(2016). Suriyeli sığınmacılardan kaynaklanan sorunlar ve çözüm önerileri, Akademik Hassasiyetler Dergisi, 3(6), 83-116.
- Orhan, O., Gündoğar, S.S.(2015). Suriyeli Sığınmacıların Türkiye'ye Etkileri, Rapor No: 195, Türkiye Orsam ve TESEV, Ankara.
- Özdemir, C. S. (2016). Geçici Koruma Sağlanan Suriyeli Yabancıların Çalışma Esasları, Mali Çözüm Dergisi, 136, 279-285.
- Özkan, I. (2013). Göç, iltica ve sığınma hukuku, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- Paksoy, S.,Karadeniz,M.(2016). Kilis'te çalışan Suriyeli sığınmacıların sosyo-ekonomik yapısı üzerine bir araştırma, Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, 15(58), 785-798.
- Pazarcı, H. (2012). Uluslararası hukuk, Turhan Kitabevi, Ankara.
- Peker, B., Sancar, M. (1986). Mülteciler ve iltica hakkı, yaşamın kıyısındakilere hoşgeldin diyebilmek, İnsan Hakları Derneği, Ankara.
- RG (1934). 2510 sayılı İskân Kanunu, 21 Haziran 1934 ve 2733 Sayılı Resmi Gazete, <http://www.resmigazete.gov.tr/arsiv/2733.pdf> adresinden 10 Eylül 2018 tarihinde alınmıştır.
- RG (1994). Türkiye'ye İltica Eden veya Başka Bir Ülkeye İltica Etmek Üzere Türkiye'den İkamet İzni Talep Eden Münferit Yabancılar ile Topluca Sığınma Amacıyla Sınırlarımıza Gelen Yabancılar ve Olabilecek Nüfus Hareketlerine Uygulanacak Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik, 30 Kasım 1994 tarih, 22127 sayılı Resmi Gazete, <http://www.resmigazete.gov.tr/arsiv/22127.pdf> adresinden 10 Eylül 2018 tarihinde alınmıştır.
- RG,(2013). Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu, 11 Nisan 2013 tarih, 28615 Sayılı Resmi Gazete, <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2013/04/20130411-2.htm> adresinden 10 Eylül 2018 tarihinde alınmıştır.
- RG (2014). Geçici koruma yönetmeliği, 22 Ekim 2014 tarih ve 29153 Sayılı Resmi Gazete, <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2014/10/20141022-15-1.pdf> adresinden 3 Eylül 2018 tarihinde alınmıştır.
- RG, (2016a). 6735 Sayılı Uluslararası İşgücü Kanunu, 28.07.2016 tarih ve 29800 sayılı Resmi Gazete, <http://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.6735.pdf> adresinden 10 Eylül 2018 tarihinde alınmıştır.

- RG (2016b). Geçici koruma altındaki yabancıların çalışma izinlerine dair yönetmelik, 15.01.2016 tarih ve 29594 sayılı Resmi Gazete, <http://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/3.5.20168375.pdf> adresinden 20 Eylül 2018 tarihinde alınmıştır.
- RG, (2017). Turkuaz Kart Yönetmeliği, 14 Mart 2017 tarih ve 30007 sayılı Resmi Gazete, <http://mevzuat.basbakanlik.gov.tr/Metin.Asp?MevzuatKod=7.5.23413&MevzuatIliski=0&sourceXmlSearch=turkuaz> adresinden 14 Eylül 2018 tarihinde alınmıştır.
- Saraçlı, M. (2011). Uluslararası hukukta yerinden edilmiş kişiler, Adalet Yayınevi, Ankara.
- Tarlan, K.V. (2016). Suriyeli Mülteciler: Büyüyen Sorunlar, Daralan Zaman, <http://www.birikimdergisi.com/guncel-yazilar/7771/suriyeli-multeciler-buyuyen-sorunlar-daralan-zaman#.W60As3szaM8> adresinden 20 Eylül 2018 tarihinde alınmıştır.
- Yıldız, T. ve Yıldız, İ.(2017). Suriyelilerin Türkiye ekonomisinde kayıt dışı istihdama etkileri ve bunun yansıması olarak Türkiye'ye maliyetleri üzerine bir inceleme, İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi, 2(3), 30-46.

A GAME THEORETIC CONNECTION BETWEEN EXOGENOUS AND ENDOGENOUS STATUS QUOS

Begüm Güney¹

Abstract

This paper presents a connection between exogenous and endogenous status quos from a game theoretic perspective. Guney and Richter's (2016) D-Nash Equilibrium notion that is based on costly switching from endogenous status quos is shown to be the limit behavior of the newly proposed equilibrium notion here that is based on costly switching from exogenous status quos which evolve during the repeated play of a game.

Keywords: Game; Status Quo; Endogenous; Exogenous

1. Introduction

Status quos influence decisions (Samuelson and Zeckhauser, 1988) and their effects on choice have been studied in the literature, both experimentally and theoretically. While many theoretical studies take a revealed preference approach (Masatlioglu and Ok, 2005, 2014; Ok et al., 2014; Riella and Teper, 2014; Guney and Richter, 2018), the number of studies analyzing game theoretic equilibrium notions based on endogenous references is also increasing (Shalev, 2000; Arad and Rubinstein, 2008; Guney and Richter, 2016). In a recent work, Guney and Richter (2016) study a game theoretic model with *endogenous* status quos. Our aim in this paper is to propose a game theoretic model with *exogenous* status quos that will connect to Guney and Richter's (2016) endogenous status quo model, thereby presenting a link between endogenous and exogenous status quos from a game theoretic perspective.

Both Guney and Richter's (2016) work and the one in the present paper model status quo effects through switching costs as first proposed in Guney and Richter (2018). In that model, an agent with an exogenous status quo has a utility function U that conveys the reference-free utility of each alternative and a switching cost function D that conveys the cost the agent incurs when he deviates from his status quo. When endowed with the status quo x , this agent chooses the available alternatives that maximize $U(\cdot) - D(\cdot, x)$.

When applying Guney and Richter's (2018) model to game theoretic settings, Guney and Richter (2016) endogenizes the status quo: in an equilibrium each agent considers his own equilibrium action as his status quo and gives best response to other players taking into account both his utility and switching costs when considering deviations from his status quo. They call this equilibrium notion D-Nash Equilibrium (DNE). It is not clear how the DNE notion would be linked to Guney and Richter's (2018) exogenous status quo model if that model were directly applied to a game theoretic setting.

To study this question, we consider a game theoretic setting where each agent has an exogenously specified status quo initially (as in Guney and Richter (2018)) and then this status quo evolves during the repeated play of the

¹ (Ozyegin University), begum.guney@ozyegin.edu.tr

game. This is in the spirit of the literature on evolving status quos (Kalandrakis, 2004; Bowen and Zahran, 2012; Bowen et al., 2014). We find that the DNE characterizes the limit behavior of the repeated game with evolving status quos.

The rest of the paper is organized as follows. Section 2 provides a quick review of Güney and Richter's (2016) game theoretic model with endogenous status quos. Section 3 introduces a new game theoretic model with exogenous status quos that evolve during the repeated play of a game and shows its connection to Güney and Richter's (2016) DNE notion. Section 4 concludes.

2. A Review of D-games With Endogenous Status Quos

Güney and Richter (2016) focus on simultaneous-move games with N agents. A_i is a non-empty finite set of pure actions and $M_i = \Delta(A_i)$ is the set of mixed actions. The spaces of pure and mixed actions are denoted as $A = \prod_{i=1}^N A_i$ and $M = \prod_{i=1}^N M_i$, respectively. Each agent i possesses a utility function $U_i: A \rightarrow \mathbb{R}$ and receives expected utility over mixed profiles from M . Moreover, each agent i is endowed with a cost function $D_i: A_i \times A_i \rightarrow \mathbb{R}_+$ that is extended to mixed actions $(m, n) \in \Delta(X) \times \Delta(X)$ by taking expectation on their normalized excesses. Formally,

$$(\hat{m}, \hat{n}) := (m - \min(m, n), n - \min(m, n)) \frac{1}{1 - \sum_{j=1}^{|A|} \min(m^j, n^j)},$$

$$D(m, n) := \sum_{j=1}^{|A|} \sum_{k=1}^{|A|} \hat{m}^j \hat{n}^k D(a^j, a^k) \left(1 - \sum_{j=1}^{|A|} \min(m^j, n^j)\right),$$

Güney and Richter (2016) define a *D-game* to be a tuple $\Gamma = \langle N, \{A_i\}_{i=1}^N, \{U_i\}_{i=1}^N, \{D_i\}_{i=1}^N \rangle$.

They call the best response function in their model a D-best response (*DBR*) and formally define it as follows:

$$DBR_i(m_{-i}) := \{m_i \mid U_i(m_i, m_{-i}) \geq U_i(m'_i, m_{-i}) - D_i(m'_i, m_i) \quad \forall m'_i \in M_i\}.$$

So, agent i 's action m_i is a D-best response to others' actions m_{-i} if there is no profitable deviation from m_i when m_i is the status quo, taking into account benefits (in utility) and switching costs. A D-Nash Equilibrium (DNE) is then defined as a strategy profile m where $m_i \in DBR_i(m_{-i})$ for each i . Güney and Richter (2016) show that the set of all D-best response functions that are possible to arise in D-games is a strict superset of the set of all possible standard best response functions, and this inclusion result carries over to the Nash equilibrium. Moreover, they also study the connection between DNE and some other equilibrium concepts such as ε -equilibrium.

3. D-Games with Exogenous Status Quos

We now define a new game and a new equilibrium notion. Consider a D-game Γ . Let a *D-game with exogenous status quos* be a tuple $\langle \Gamma, s \rangle$ where $s = (s_1, \dots, s_N)$ is a status quo profile, i.e. s_i represents i 'th player's status quo. For a D-game with exogenous status quos, we call a profile m an *equilibrium with exogenous status quos* if

$$U_i(m_i, m_{-i}) - D_i(m_i, s_i) \geq U_i(m'_i, m_{-i}) - D_i(m'_i, s_i) \quad \forall i, \forall m'_i \in M_i.$$

The above definition of an equilibrium with exogenous status quos is a direct application of Guney and Richter's (2018) choice behavior into a game theoretic setting.

An *equilibrium sequence with exogenous status quos* of $\langle \Gamma, s \rangle$ is a sequence of mixed profiles e^0, e^1, \dots so that $e^0 = s$ and for all $t=1$, e^t is an equilibrium of $\langle \Gamma, e^{t-1} \rangle$. That is, an equilibrium sequence is a sequence of equilibria such that agents play a simultaneous game repeatedly and at any time t , each agent i takes his own previous action e_i^{t-1} as his current status quo. Also, notice that agents are myopic in the sense that in each stage, a stage-game equilibrium is played without consideration of the future, i.e. the discount factor is 0.

In general, an equilibrium sequence need not converge. However, given that games are finite and the space of profiles is compact under the Euclidean metric, any equilibrium sequence has a convergent subsequence. Our next result shows that the limit of any convergent equilibrium sequence with evolving exogenous status quos is in fact an equilibrium of the underlying D-game with endogenous status quos (Guney and Richter's (2016) DNE notion). The reverse is also true: for any DNE, the infinite repetition of that DNE is trivially an equilibrium sequence that is constant. Therefore, the DNE notion that is based on endogenous status quos exactly characterizes the limits of the equilibrium sequence that is based on exogenous but evolving status quos.

Proposition: Consider a D-game Γ . For any convergent equilibrium sequence with exogenous status quos $\{e^t\}_{t=0}^{\infty}$ of $\langle \Gamma, s \rangle$ where s is an exogenous status quo profile, the limit $e \in \text{DNE}(\Gamma)$. Furthermore, for any $e \in \text{DNE}(\Gamma)$, there is a status quo profile s and an equilibrium sequence with exogenous status quos $\{e^t\}_{t=0}^{\infty}$ so that $e^t \rightarrow e$.

Proof: Take a convergent equilibrium sequence $e^t \rightarrow e$. Consider an agent i along with an action $m_i \neq e_i$. By virtue of e^t being an equilibrium, it is the case that

$$U_i(m_i, e_{-i}^t) - D_i(m_i, e_i^{t-1}) \leq U_i(e_i^t, e_{-i}^t) - D_i(e_i^t, e_i^{t-1}).$$

Taking limits² with respect to t yields

$$U_i(m_i, e_{-i}) - D_i(m_i, e_i) \leq U_i(e_i, e_{-i}) - D_i(e_i, e_i) = U_i(e_i, e_{-i}).$$

Therefore, when the status quo is e_i and other players play e_{-i} , agent i does not have a profitable deviation to m_i . Since this argument applies for every player and for every possible deviation, no player has a profitable deviation and therefore e is a DNE.

The furthermore clause is trivial: taking $s=e$ and $e^t = e$ for all t gives a convergent equilibrium sequence such that $e^t \rightarrow e$.

4. Concluding Remarks

this paper focuses on infinitely repeated simultaneous-move games where a myopic agent starts with an exogenously specified status quo and then the status quo evolves during the repeated play. In each stage, given others' behavior, each agent considers possible deviations from his status quo based on his utility and switching costs, as modeled in Guney and Richter (2018). We find that limits of this equilibrium are characterized by Guney and Richter's (2016) DNE.

² Continuity (of U and D) is assumed as in Guney and Richter (2018).

As a future work, it might be interesting to study specific games (such as Prisoner's Dilemma) using the proposed equilibrium notion with exogenous but evolving status quos. This would enable us to see whether the theoretical prediction of this model overlaps with observed behavior in experiments.

References

- Arad, A., and Rubinstein, A. (2018). The People's Perspective on Libertarian-Paternalistic Policies. *Journal of Law and Economics*, forthcoming.
- Bowen, T. R., Chen, Y. and Eraslan, H. (2014). Mandatory versus Discretionary Spending: The Status Quo Effect. *The American Economic Review*, 104, 2941–2974.
- Bowen, T. R., and Zahran, Z. (2012). On Dynamic Compromise. *Games and Economic Behavior*, 76, 391–419.
- Güney, B., and Richter, M. (2018). Costly Switching from a Status Quo. *Journal of Economic Behavior and Organization*, forthcoming.
- Güney, B., and Richter, M. (2016). Games with Switching Costs. Available: https://drive.google.com/file/d/1To0dTn8jK5cPnN17GFu_aJStXqq8TUbA/view?usp=sharing [Accessed 11 August 2018]
- Kalandrakis, K. (2004). A Three-Player Dynamic Majoritarian Bargaining Game. *Journal of Economic Theory*, 116, 294–322.
- Masatlioglu, Y., and Ok, E. (2005). Rational Choice with Status Quo Bias. *Journal of Economic Theory*, 121, 1–29.
- Masatlioglu, Y., and Ok, E. (2014). A Canonical Model of Choice with Initial Endowments. *The Review of Economic Studies*, 81, 851–883.
- Ok, E., Ortoleva, P. and Riella, G. (2014). Revealed (P)reference Theory. *The American Economic Review*, 105, 299–321.
- Riella, G., and Teper, R. (2014). Probabilistic Dominance and Status Quo Bias. *Games and Economic Behavior*, 87, 288–304.
- Samuelson, W., and Zeckhauser, R. (1988). Status Quo Bias in Decision Making, *Journal of Risk and Uncertainty*, 1, 7–59.
- Shalev, J. (2000). Loss Aversion Equilibrium. *International Journal of Game Theory*, 29, 269–287.

18

A GAME THEORY ANALYSIS: THE EFFECTS OF MAGIC TRUST ON ECONOMIC DEVELOPMENT / BİR OYUN TEORİSİ ANALİZİ: BÜYÜYE DUYULAN GÜVENİN İKTİSADİ GELİŞME ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

Emel Gümüş¹, Ümran Gümüş², Şevket Alper Koç³

Abstract

Economic development is not merely an increase in goods and services. The social mentality which is effective in shaping the economic life directly affects the economic development process. From this point of view, this study, which focuses on the negative effects of trust on magic on the economic development process, is based on a repeated game between the magician and his client.

Key Words: Social Mentality, Magic, Repeated Games, Economic Development, Economic Growth.

1.Giriş

İktisadi gelişme süreci,sadece bir madde artış sürecinden ibaret değildir. İktisadi hayatın şekillenmesinde temeli toplumsal sürekliliklere dayanan toplumsal zihniyet olgusunun önemli bir etkisi bulunmaktadır.Diğer her şey veriyken farklı toplumsal zihniyetlere sahip iki toplumda aynı iktisadi faaliyetlerin gerçekleştirilmesine rağmen farklı seviyelerde kar elde edilebilmesi,bu durumun en önemli göstergesidir (Açıkgöz,2005).

2.Literatür Taraması

Arvas(2014), “Hakas şamanizmi” üzerine yapılan bir dizi Rusça çalışmalara odaklanmaktadır. Bu çalışmaların özetleri sistematik bir yapı içerisinde sunulmaktadır.

Dalyan(2011), Nastüriler’in toplumsal zihniyetine odaklanmaktadır. Nastüriler’de büyüünün yasaklanmasına rağmen aşk, ekonomi ve gelecek hususlarında kullanılmaya devam edildiği söylenmektedir. Nastüriler’de kulak çınlaması ve tiklerden anlam çıkarılması gibi batıl inançların olduğu belirtilmektedir. Ayrıca Nastüriler’in toplumsal zihniyetinde nazarın da önemli bir yer edindiğine dair açıklamalarda bulunmaktadır.

Florioti(2013), Eski Mezopotamya toplumunun toplumsal zihniyetine odaklanmaktadır. Kehanetin toplumsal zihniyet yapısında önemli bir yer edindiğine dair açıklama yapılmaktadır. Kahinlerin karşılaştıkları anormal durumları ve gökyüzündeki cisimlerin hareketleri dikkate alarak çeşitli yorumlamalarda bulunduğunu belirtmektedir. Eski Mezopotamya toplumunun toplumsal zihniyetinde özellikle de karaciğer okuma tekniğinin çok yaygın bir şekilde kullanıldığına dair bir sonuca varılmaktadır.

1 (Kocaeli University), Emelgumus47300@gmail.com

2 (Kocaeli University), umrangumus47300@gmail.com

3 (Kocaeli University), sevketcoc@hotmail.com

Mömin(2013), Şamanizmle ilgili ortaya konulan farklı düşüncelere ve tabulara odaklanarak Şamanizm'in günümüze bıraktığı kalıntılar değerlendirilmekte ve İslam dini açısından maruz kaldığı değişiklikler açıklanmaya çalışılmaktadır.

3.Model ve Analiz

Büyücünün müşterisi, büyüünün yapılması için büyüciye bir miktar para verme teklifinde bulunmaktadır. Şayet büyüci, müşterinin teklifini kabul ederse m kadar para alacaktır. Ancak büyüci, müşterinin teklifini reddederse dışarıdaki zaman fırsatından dolayı n kadar bir opsiyona sahip olmaktadır.

Büyücünün teklifi kabul etmesi durumunda büyüci, müşteriyi ikna etmek amacıyla h kadar maliyete katlanarak müşteri hakkında bilgi sahibi olmaya çalışacak veya hiçbir maliyete katlanmadan müşteriyi ikna etmeye çalışacaktır. Ancak büyüünün hangisini tercih edeceğini müşteri gözlemleyememektedir. Müşterinin gözlemleyebildiği unsur, kendisine söylenenlerdir (ve gösterilen halüsilasyonlardır). Büyücünün müşterisi söylenilenlere ya ikna olacaktır veya ikna olmayacaktır. Büyücünün maliyete katlanarak müşteri hakkında bilgi toplaması durumunda müşteri, büyüünün dediklerine ikna olacaktır. Ancak büyüünün müşteri hakkında bilgi toplamaması durumunda müşteri, q olasılıkla büyüünün dediklerine ikna olacaktır; $1 - q$ olasılıkla büyüünün dediklerine ikna olmayacaktır⁴⁵.

Müşteri, büyüünün dediklerine ikna olursa belli bir düzeyde fayda elde edeceğini düşünecektir ($\vartheta > 0$). Müşterinin kazancı, elde edeceğini düşündüğü fayda düzeyi ile büyüciye vereceği para miktarı arasındaki farka eşittir. Teklifin kabul edilmesi durumunda büyüünün kazancı ise müşteriden aldığı para miktarı ile müşteri hakkında bilgi toplamak amacıyla yapacağı araştırma maliyeti arasındaki farka eşittir: $m - h$ veya $m - 0$. Müşterinin ikna olması durumunda elde edeceğini düşüneceği fayda düzeyi ile büyüünün müşteriyi ikna etmek amacıyla katlanacağı araştırma maliyeti arasındaki fark, büyüünün dışarıdaki opsiyonundan daha yüksektir. Ayrıca büyüünün dışarıdaki opsiyonu, büyüünün müşteri hakkında araştırma yapmadan müşteriyi ikna ederek kazandıracağını düşündürmeyi beklediği fayda düzeyinden daha yüksektir. Bu durum şu şekilde formalize edilebilmektedir:

$$\vartheta - h > n > q\vartheta$$

Büyücüye dışarıdaki opsiyonundan daha yüksek düzeyde para verilmesiyle büyüünün müşteri hakkında bilgi toplayarak müşteriyi ikna etmesi ve müşterinin ikna olmaması durumunda büyüciye para verilmemesinin rasyonel olduğu aşikârdır.

Müşterinin bu noktadan hareketle büyüünün dışarıdaki opsiyonundan daha yüksek bir para miktarını, $m = m^*$, ikna olduğu sürece büyüciye vermeyi tasarladığını varsayalım: $m > n$. Ancak bir sefer bile müşteri, büyüünün dediklerine ikna olmazsa büyüciye $m = 0$ para vermeyi teklif edecektir. Büyücü, kendisine teklif edilen para miktarı, kendisinin dışarıdaki opsiyonundan daha yüksek olduğu sürece müşterinin teklifini kabul edecektir. Aksi takdirde büyüci dışarıdaki opsiyonunu tercih edecektir.

Müşterinin stratejisi yavuz stratejidir. Yavuz strateji, kıssasa kısas bir stratejidir. Karşı taraf işbirliği yaptıkça işbirliğinin yapılmasını öngörmektedir. Büyücü, müşterinin kendisine teklif edeceği para miktarını gözlemledikten sonra hareket etmektedir. Büyücü de yavuz stratejiye sahiptir. Ancak karşı tarafın işbirliğinden sapması durumunda sapma durumu oluştuktan sonraki sürecin tamamında karşı tarafı cezalandırmayı- işbirliğinden sapmayı öngörmektedir.

4 Büyünün etkili olup olmadığı belirsizdir. Bunun iki temel nedeni bulunmaktadır. İlki, büyüünün söylediği sözler, gösterdiği halüsilasyonlar, müşteride uyandırdığı korku düzeyi, müşterideki büyüye olan inançtan kaynaklanan ruhsal bozukluklar ve/veya büyüünün gerçekte tutmamasına rağmen tutulduğu yönündeki zannetmelerle ilgilidir. İkincisi ise büyüünün gözlemlenememe sorunuyla alakalıdır.

5 Müşterinin rasyonel olduğu fakat büyüye inandığı varsayılmaktadır. Büyüye duyulan güvenle ilgili bazı takıntılar sözkonusudur.

Oyun, tekrarlanan mükemmel tam bilgili dinamik bir oyundur. Oyunun Nash dengesi, geriye doğru çıkarsama yöntemiyle bulunmaktadır. Oyunun son periyodu olan ikinci periyotta büyücü, hareket etmektedir. Bu nedenle öncelikle büyücünün çaba göstermesi durumunda ve çaba göstermemesi durumunda beklediği getirilere yönelik fonksiyonların tespit edilmesi gerekmektedir.

$m_T = m^*$ ve $m_T \geq m$ ise büyücü teklifi kabul edecektir fakat müşteri hakkında bilgi toplamayacaktır. Birinci periyotta müşterinin m_T^* teklifinde bulunduğu varsayımı altında büyücünün müşteri hakkında bilgi toplamak amacıyla harcama yaparak müşteriyi ikna etmesinin oyunun bütün sürecinde optimal olması için büyücünün getirisi şu şekilde gerçekleşmek zorundadır:

$$K_B = \frac{(m_T^* - h)}{1 - \delta}$$

İskonto oranı (δ), zaman maliyetini ifade etmektedir. İskonto oranı, $1 \geq \delta \geq 0$ aralığında değer almaktadır.

Büyücünün q olasılıkla müşteriyi ikna etmesi durumunda gelecek bütün periyotlarda da aynı koşullarla karşılaşılacaktır. Ancak $1-q$ olasılıkla müşteriyi ikna etmezse bundan sonra müşteri daima $m=0$ teklifini verecektir. Bu nedenle büyücü bundan sonraki süreçte dışarıdaki opsiyonunu kullanacaktır. Büyücü için müşteri hakkında bilgi toplamak amacıyla harcama yapmasının optimal olması durumunda elde edeceği getirinin beklenen değerine ilişkin fonksiyon şu şekildedir:

$$m_T^* + \delta[qm_T^* + (1-q)n] + \delta^2[qm_T^* + (1-q)n] + \dots$$

$$m_T^* + \delta[qm_T^* + (1-q)n][1 + \delta + \delta^2 + \dots]$$

$$m_T^* + \frac{\delta[qm_T^* + (1-q)n]}{1 - \delta}$$

Şayet şu eşitlik sağlanabiliyorsa büyücünün müşteri hakkında bilgi toplamak amacıyla harcamada bulunarak müşteriyi ikna etmesi büyücü açısından optimal duruma gelecektir:

$$\frac{m_T^* - h}{1 - \delta} > m_T^* + \frac{\delta[qm_T^* + (1-q)n]}{1 - \delta}$$

$$\frac{m_T^* - h}{1 - \delta} > \frac{m_T^*(1 - \delta) + \delta[qm_T^* + (1-q)n]}{1 - \delta}$$

$$m_T^* - h > m_T^* - \delta m_T^* + \delta[qm_T^* + (1-q)n]$$

$$-h > -\delta m_T^* + \delta q m_T^* + \delta(1-q)n$$

$$(1-q)\delta m_T^* > \frac{\delta(1-q)n + h}{(1-q)\delta}$$

$$m_T^* > \frac{h}{(1-q)\delta} + n$$

İlk periyotta müşteri iki durum arasında tercih yapacaktır:

1. Büyüciye $m = m_T^*$ teklifinde bulunmak ve büyüciye duyduğu güvenin ortadan kalkması durumunda-dolayısıyla da elde etmek istediği fayda düzeyini elde etmediğini düşündüğü anda- büyüciye para vermemektir. Bu durumda müşteri, her periyotta $\mathcal{G} - m_T^*$ fayda düzeyini elde etmektedir.

2. $m = 0$ teklifinde bulunmaktır. Bu durumda büyüci dışarıdaki opsiyonunu kullanacaktır. Ayrıca müşteri her periyotta sıfır fayda elde edecektir.

Müşterinin büyüciye vereceği optimal tepki fonksiyonu şu şekildedir:

$$\mathcal{G} - m_T^* \geq 0$$

$$\mathcal{G} \geq m_T^*$$

$$\mathcal{G} \geq \frac{h}{(1-q)\delta} + n$$

4. Değerlendirme ve Sonuç

Dolayısıyla optimal tepki fonksiyonlarının üst sınırını, müşterinin büyücinün dediklerine,yaptıklarına ve gösterdiklerine ikna olması durumunda elde edeceğini düşündüğü optimal fayda düzeyi belirlemektedir.Bu, büyü piyasasının gelişiminin tamamen inançlara bağlı olduğu anlamına gelmektedir.Büyü piyasasının ortadan kalkması ve dolayısıyla iktisadi gelişmenin sağlanması,zihniyetin gelişimine bağlıdır. İktisadi gelişme süreci,sadece bir madde artış sürecinden ibaret değildir.İktisadi gelişmenin sağlanması,toplumsal zihniyetin gelişim göstermesine de bağlıdır.

Kaynakça

- Açıkgöz,Ö.(2005).” Toplumsal Zihniyet Olgusu ve İktisadi Gelişme ile İlgisi”. Sosyoloji Konferansları Dergisi.s.32
- Arvas,A.(2014).” Hakas Şamanizmi Dünya Görüşü Üzerine Yapılan Bazı Çalışmalar”. Siberian Studies (SAD) 2014, Cilt 2, Sayı 4, Volume 2, Number 4
- Dalyan,M.G.(2011), “XIX. Yüzyıl Nasturilerinde Hastalık, Büyü ve Batıl İnançlar”.Journal of History Studies. vol:3/2
- Florioti,H.H.D.(2013),Eski Mezopotamya’da Kehanet Olgusuna Genel Bir Bakış. Tarih Okulu Dergisi (TOD). Yıl 6, Sayı XV, ss. 23-42.
- Mömin(2013).”Şamanizm ve Günümüzdeki Kalıntıları Uygur Toplumundaki Tabular Üzerine”. Ulakbilge Sosyal Bilimler Dergisi.c.1.s.1

19

A GAME THEORY ANALYSIS: DOMESTIC VIOLENCE / BİR OYUN TEORİSİ ANALİZİ: AİLE İÇİ ŞİDDET

Emel Gümüş¹, Ümran Gümüş², Şevket Alper Koç³

Abstract

Women's shelters have a significant impact in the prevention of domestic violence. This study, which focuses on the importance of this issue, is based on a dynamic model of three periods. In the first period of the game, the government determines the number of optimal women's shelters to be established. In the second period, the woman determines the optimal level of benefit from her husband. In the third period, the husband wants to determine the optimal level of violence to be inflicted to his wife. We conclude that the optimal number of women's shelter houses, the optimal level of benefit from the woman's husband, and the level of optimal violence inflicted by the husband to his wife can be expressed in terms of the level of interest of the woman to her husband.

Key Words: Domestic Violence, Game Theory, Dynamic Games

1. Giriş

Aile içi şiddet yazını gündemdeki yerini korumaktadır. Bu nedenle aile içi şiddetin önlenmesi amacıyla alınan tedbir düzeyi gün geçtikçe artmaktadır. Aile içi şiddetin önlenmesinde önemini en çok hissettiren etmenlerden birisi, kadın sığınma evleridir. Bu noktadan hareketle hükümet, kadın ve koca arasındaki etkileşimin analiz edilmesi amacıyla üç periyotluk dinamik bir oyun kurulmaktadır.

2. Aile İçi Şiddetin Teorik Temelleri

Her ne kadar aile içi şiddet kavramı, aynı aileye mensup bireyler arasındaki şiddeti tanımlasa da literatürde daha çok eşler arasındaki şiddet ön plana alınmaktadır (Kishor ve Johnson, 2004; Levinson, 1989; Watts ve Zimmerman, 2002; Rao, 1998; Page ve İnce, 2008; Anderson, 2010; Straus ve Gelles, 1986).

Aile içi şiddetin nedenlerini tespit edebilmek amacıyla çeşitli teoriler ortaya konulmaktadır. Aile içi şiddetin çok farklı sebeplerle oluşmasından dolayı, aile içi şiddet konusunda birçok farklı teori ortaya konulmaktadır. Bu teorilerden bazıları, sosyal öğrenme teorisi, statü tutarsızlığı teorisi, feminist teori, toplumsal yapı modeli, sosyokültürel model ve ekoloji çerçevesi yaklaşımıdır.

Sosyal öğrenme teorisi, gelecek geçmiş ve şimdiki nesillerde yaşanan aile içi şiddet olaylarının birbirlerinden etkilendiğini ve dolayısıyla da nesiller arasında şiddetin transfer edildiğini iddia etmektedir. Teori, çocukluk dönemlerinde anne baba arasındaki şiddet olaylarını içselleştiren erkek çocukların evliliklerinde şiddete başvurduklarını ve kız

1 (Kocaeli University), Emelgumus47300@gmail.com

2 (Kocaeli University), umrangumus47300@gmail.com

3 (Kocaeli University), sevketcoc@hotmail.com

çocukların da şiddete daha çok tahammül ettiklerini ortaya koymaktadır (Hotaling ve Sugarman,1986;Panda ve Agarwal,2005;Straus,1979;Mihalic ve Elliot,1997).

Statü tutarsızlığı teorisi, evlilikteki güç dağılımını etkileyen kaynakların eşler arasındaki dağılımına dikkat çekmektedir. Buna göre, özellikle de geleneksel toplumlarda erkekler evliliklerindeki güç dengesini kendi lehlerine çevirebilmek amacıyla statü olarak kendilerinden daha üst düzeyde bulunan eşlerine şiddet uygulamaktadır. Bu, kadınların gelişimini destekleyen girişimlerin şiddet düzeyini artırdığı anlamına gelmektedir (Koening,2003;Goode, 1971).

Feminist teori, ailede erkeklerin eşleri üzerinde hegemonya kurmaya yönelik davranışlarını meşru göstermeye çalışan ataerkil ideolojinin aile içi şiddet düzeyinin artmasında etkili olduğunu belirtmektedir. Gelişmekte olan ülkelerle ilgili yapılan araştırmalar tarafından desteklenen bu teori, aile içi şiddeti ataerkil toplumlarda kadın haklarını savunma konusundaki yetersizliklerle ilişkilendirmektedir. Bu nedenle aile içi şiddete yönelik mücadelede kadın haklarının gelişiminin temel alınması gerektiğini belirtmektedir (Kishor ve Johnson, 2004; Dobash ve Dobash, 1979; Bağlı ve Sever, 2002).

Sosyokültürel model, şiddetin nedenlerini bazı toplumdaki karakteristik yapılarla ilişkilendirmektedir. Buna göre, bazı toplumlarda sorunların çözülmesi adına şiddet, meşru bir çözüm yolu olarak görülmektedir. Bu durum, toplumsal hayatın sosyal, siyasal, kültürel ve ekonomik boyutlarını etkilemekte ve aile içi şiddetin artmasına neden olmaktadır (Levinson,1989).

Toplumsal yapı modeli, alt gelir gruplarındaki bireylerin yaşadıkları yüksek stres düzeyi ile aile içi şiddet arasındaki ilişkiye odaklanmaktadır. Alt gelir gruplarındaki bireylerin yaşam standartlarını şekillendiren düşük gelir, hastalık, umutsuzluk, işsizlik ve çaresizlik faktörleri, yüksek düzeyde strese yol açmaktadır. Kontrollerini kaybeden bu bireyler, şiddete bir rahatlama aracı olarak da başvurumaktadırlar (Koç ve Erkin, 2011).

Ekoloji çerçevesi yaklaşımı, şiddetle ilgili diğer modellerin savlarını da içerecek şekilde genelleştirilmiş bir modeldir. Bu doğrultuda, eşler arasındaki şiddetin nedenlerinin eşlerin kendilerinden kaynaklanan bireysel faktörler, kendi aralarındaki ilişkiden kaynaklanan faktörler, yaşadıkları sosyal çevreden kaynaklanan faktörler ve toplumsal faktörler şeklinde ayrıştırılabileceğini belirtmektedirler(Dünya Sağlık Örgütü,2002).

Aile içi şiddetin doğrudan ve dolaylı birçok toplumsal maliyeti bulunmaktadır. Şiddete maruz kalan bireylere sağlanan hizmetler, şiddetin doğrudan maliyetini oluşturmaktadır. Şiddetin emeğin verimliliğini ve işgücüne katılım oranlarını düşürmesi gibi maliyetler ise şiddetin dolaylı maliyetlerini oluşturmaktadır(Duvvury,Grown ve Redner,2004;Dünya Bankası,1993; Morrison ve Orlando,1999)

3.Literatür Taraması

Tauchen, Witte ve Long (1991),gelir ve aile içi şiddet arasındaki ilişkiye odaklanmaktadır. Evli veya birlikte yaşayan kadın ve erkeğin arasındaki etkileşimlerini işbiriksiz bir dinamik model çerçevesinde analiz etmektedir. Evlilik fayda düzeyi⁴ ile rezerv fayda düzeyi⁵ arasındaki farka bağlı olarak kadının ve erkeğin gelir düzeylerindeki değişiminin, erkeğin kadına uygulayacağı şiddet düzeyini etkilediğine dair bir yargıya varmaktadır.

4 Evliliğin devam ettirilmesi durumunda elde edilecek fayda düzeyi

5 Evliliğin sonlandırılması durumunda elde edilecek fayda düzeyi

Bowlus ve Seitz (2006), evli bir çiftin arasındaki etkileşimi dinamik bir oyun çerçevesinde analiz ederek kadının istihdamı, aile içi şiddet ve boşanma arasındaki ilişkiye odaklanmaktadır. Buna göre, kadın kocasının geçmişteki davranışlarını ve gelecekteki olası tepkilerini dikkate alarak çalışıp çalışmamaya karar vermektedir. Erkek ise kadına şiddet uygulayıp uygulamayacağına kadının çalışıp çalışmadığını ve gelecekte boşanma yolunu seçme olasılığını dikkate almaktadır. Erkeğin şiddet uyguladığı bir kadının çalışmaya başlaması açısından boşanmanın kadın için daha avantajlı hale geldiğine dair bir sonuca varmaktadır.

Pollak (2004), aile içi şiddetin nesiller arası aktarımına odaklanmaktadır. Çocukluk dönemlerinde ebeveynleri şiddete başvuran bireylerin birbirleriyle evlenme ihtimalinin yüksek olduğu varsayımını yapmaktadır. Bu varsayımınla birlikte erkeğin şiddet uygulama ve şiddet uygulanması durumunda kadının boşanma ihtimalleri üzerinde modelini inşa ederek şiddetin nesillerin arasında transfer edilmesine yönelik dinamikleri hesaplamaya çalışmaktadır. Şiddete yönelik alınan tedbirlerin şiddeti azaltma konusunda uzun dönemde etkili olabileceğine dair bir yargıya varmaktadır.

Farmer ve Tiefenthaler (1996), şiddete maruz kalan bazı kadınların sığınma evlerine belli bir süre sığınmalarına rağmen eşlerinden boşanmamalarının nedenlerini bir sinyal uygulaması çerçevesinde incelemektedir. Kadınların gizli bilgisi, boşanma durumunda elde edecekleri fayda düzeyinin (tehdit noktasının) düşük veya yüksek olmasıdır. Kadınlar, sığınma evlerine sığınarak eşlerine mesaj göndermektedirler. Kadınların yüksek tehdit noktasına sahip olmaları, erkeklerin uygulayacağı şiddet düzeyine yüksek düzeyde tepki verecekleri ve dolayısıyla da boşanacakları anlamını taşımaktadır. Erkekler, kadınların gönderdikleri mesajı gözlemleyecekler ve buna göre eşleri sığınma evlerinden döndükten sonra eşlerine uygulayacakları şiddet düzeyini artıracaklar veya azaltacaklardır. Farmer ve Tiefenthaler (1996), tehdit noktası yüksek bazı kadınların boşandıklarına; tehdit noktası düşük olan bazı kadınların ise daha az şiddet gördüklerine dair bir sonuca varmaktadır. Bu bağlamda sığınma evlerinin, boşanma gücü olmayan bazı kadınların refahının artmasında etkili olduğunu belirtmektedir.

4. Model ve Analiz

Bu çalışmanın temel amacı, kadın sığınma evlerinin aile içi şiddet üzerindeki etkisinin incelenmesidir. Bu noktadan hareketle bu çalışmada evli bir çift ve hükümet arasındaki etkileşime odaklanılmaktadır. Birinci periyotta hükümet, kuracağı optimal kadın sığınma ev sayısını belirlemek istemektedir. İkinci periyotta kadın, kocasından bekleyeceği optimal fayda düzeyini belirlemek istemektedir. Üçüncü periyotta ise koca, kadına uygulayacağı optimal şiddet düzeyini belirlemek istemektedir.

Kadının kocasına duyduğu ilgi düzeyi arttıkça hükümetin fayda düzeyi azalmaktadır. Bunun temel nedeni, kadının kocasına duyacağı ilgi düzeyi arttıkça kadının kocasına karşı haklarını savunma düzeyinin azalması ve dolayısıyla aile içi şiddet düzeyinin artmasıdır. Nitekim, aynı durum kadının kocasından bekleyeceği fayda düzeyi için de geçerlidir. Bu nedenle kadının kocasına duyacağı ilgi düzeyi ve kocasından bekleyeceği fayda düzeyi arttıkça hükümetin fayda düzeyi azalmaktadır. Kocanın kadına uygulayacağı şiddet düzeyi arttıkça hükümetin fayda düzeyi azalmaktadır. Hükümetin kuracağı kadın sığınma ev sayısı arttıkça hükümetin fayda düzeyi belli bir seviyeye kadar artsa da bu seviyeden sonra azalmaktadır. Hükümetin fayda fonksiyonu şu şekildedir:

$$U_H = h(\psi, \vartheta, E, \delta) \quad (1)$$

ψ : Kadının kocasına duyduğu ilgi düzeyi

ϑ : Kadının kocasından bekleyeceği fayda düzeyi

E : Hükümetin kuracağı kadın sığınma ev sayısı

δ : Kocanın kadına uygulayacağı şiddet düzeyi

Hükümetin fayda fonksiyonu, hükümetin kuracağı optimal kadın sığınma ev sayısına göre ikinci dereceden türevi alınabilir niteliktedir.

Kadının kocasına duyduğu ilgi düzeyi arttıkça kadının fayda düzeyi azalmaktadır. Bunun temel nedeni, kadının kocasına duyacağı ilgi düzeyi arttıkça kadının kocasına karşı haklarını savunma düzeyinin azalmasıdır. Kocanın kadına uygulayacağı şiddet düzeyi arttıkça hükümetin fayda düzeyi azalmaktadır. Hükümetin kuracağı kadın sığınma ev sayısı arttıkça kadının fayda düzeyi artmaktadır. Kadının kocasından bekleyeceği fayda düzeyi arttıkça kadının fayda düzeyi belli bir seviyeye kadar artsa da bu seviyeden sonra azalmaktadır. Bu, beklentilerin gerçekleşememe olasılığının artmasından kaynaklanmaktadır. Kadının fayda fonksiyonu şu şekildedir:

$$U_{Ka} = f(\psi, \vartheta, E, \delta) \quad (2)$$

Kadının fayda fonksiyonu, kadının kocasından bekleyeceği optimal fayda düzeyine göre ikinci dereceden türevi alınabilir niteliktedir.

Kadının kocasına duyacağı ilgi düzeyi arttıkça kocanın fayda düzeyi artmaktadır. Bunun temel nedeni, kadının kocasına duyacağı ilgi düzeyi arttıkça kadının kocasına karşı haklarını savunma düzeyinin azalmasıdır. Nitekim, aynı durum kadının kocasından bekleyeceği fayda düzeyi için de geçerlidir. Bu nedenle kadının kocasına duyacağı ilgi düzeyi ve kocasından bekleyeceği fayda düzeyi arttıkça kocanın fayda düzeyi artmaktadır. Kocanın kadına uygulayacağı şiddet düzeyi arttıkça kocanın fayda düzeyi belli bir seviyeye kadar artsa da bu seviyeden sonra azalmaktadır. Bu, kadının katlanabileceği seviyeyle alakalı bir durumdur. Kocanın fayda fonksiyonu şu şekildedir⁶:

$$U_{Ko} = g(\psi, \vartheta, E, \delta) \quad (3)$$

Kocanın fayda fonksiyonu, kocanın karısına uygulayacağı optimal şiddet düzeyine göre ikinci dereceden türevi alınabilir niteliktedir.

Oyun mükemmel tam bilgili dinamik bir oyundur. Oyunun mükemmel Nash dengesi, geriye doğru çıkarsama yöntemiyle tespit edilebilmektedir. Oyunda en son hareket eden oyuncu, kocadır. Koca, kadına uygulayacağı optimal şiddet düzeyini belirlemek istemektedir.

$$\frac{\partial U_{Ko}}{\partial \delta} = \frac{\partial (g(\psi, \vartheta, E, \delta))}{\partial \delta} = 0$$

Buradan hareketle kocanın kadına uygulayacağı optimal şiddet düzeyi fonksiyonu elde edilebilmektedir:

$$\delta^* = y(\psi, \vartheta, E) \quad (4)$$

⁶ Modelde kocanın şiddet uygulamaya eğilimli bir kişiliğe sahip olduğu varsayılmaktadır.

Oyunun ikinci periyodunda kadın, kocasından bekleyeceği optimal fayda düzeyini belirlemek istemektedir:

$$\frac{\partial U_{Ka}}{\partial \mathcal{G}} = \frac{\partial (f(\psi, \mathcal{G}, E, y(\psi, \mathcal{G}, E)))}{\partial \mathcal{G}} = 0$$

Buradan hareketle kadının kocasından bekleyeceği optimal fayda düzeyi fonksiyonu elde edilebilmektedir:

$$\mathcal{G}^* = b(\psi, E) \quad (5)$$

Oyunun ilk periyodunda hükümet, kuracağı optimal kadın sığınma ev sayısını belirlemek istemektedir:

$$\frac{\partial U_H}{\partial E} = \frac{\partial (h(\psi, b(\psi, E), E, y(\psi, b(\psi, E), E)))}{\partial E} = 0$$

Buradan hareketle hükümetin kuracağı optimal kadın sığınma ev sayısı fonksiyonu elde edilebilmektedir:

$$E^* = c(\psi) \quad (6)$$

(5) ve (6) nolu denklemleri birleştirdiğimizde kadının kocasından bekleyeceği optimal fayda düzeyi fonksiyonu şu şekilde olmak zorundadır:

$$\begin{aligned} \mathcal{G}^* &= b(\psi, c(\psi)) \\ \mathcal{G}^* &= b(\psi) \end{aligned} \quad (7)$$

(4), (5) ve (6) nolu denklemleri birleştirdiğimizde kocanın kadına uygulayacağı optimal şiddet düzeyi fonksiyonu şu şekilde olmak zorundadır:

$$\begin{aligned} \delta^* &= y(\psi, b(\psi), c(\psi)) \\ \delta^* &= y(\psi) \end{aligned} \quad (8)$$

5. Sonuç

Hükümetin kuracağı optimal kadın sığınma ev sayısı, kadının eşinden bekleyeceği optimal fayda düzeyi ve kocanın eşine uygulayacağı optimal şiddet düzeyi, kadının eşine duyduğu ilgi düzeyinin cinsinden ifade edilebilmektedir. Bu, kadının eşine duyduğu ilgi düzeyinin optimal kadın sığınma ev sayısını, kadının kocasından bekleyeceği optimal fayda düzeyini ve kocanın eşine uygulayacağı optimal şiddet düzeyini belirlediği anlamına gelmektedir. Dolayısıyla aile içi şiddetle mücadelede kadının eşine duyduğu ilgi düzeyinin dikkate alınması gerekmektedir.

Kadının kocasına duyduğu ilgi düzeyi arttıkça kadının kocasına bağımlılığı artmaktadır. Kadın kocasından bekleyeceği optimal fayda düzeyini, kocasına duyduğu ilgi düzeyini dikkate alarak belirleyecektir. Ayrıca bu durumda koca, kadının bağımlılık düzeyinin arttığını görecektir ve buna bağlı olarak kadına uygulayacağı şiddet düzeyini belirleyecektir. Bu noktadan hareketle kadının eşinden bekleyeceği optimal fayda düzeyinin ve kocanın

eşine uygulayacağı optimal şiddet düzeyinin kadının kocasına duyduğu ilgi düzeyine bağlı değişkenler olduğuna dair bir sonuca varılabilmektedir.

Aile içi şiddet ile mücadelede kadının kocasına duyduğu ilgi düzeyi, kocanın eşine uygulayacağı şiddet düzeyi ve kadının eşinden bekleyeceği fayda düzeyi, dikkate alınmaktadır. Kadının eşinden bekleyeceği optimal fayda düzeyi ve kocanın eşine uygulayacağı optimal şiddet düzeyi, kadının kocasına duyduğu ilgi düzeyine bağlı değişkenlerdir. Bu noktadan hareketle hükümetin kuracağı optimal kadın sığınma ev sayısının, kadının kocasına duyduğu ilgi düzeyine bağlı bir değişken olduğu söylenebilmektedir.

Kaynakça

- Anderson,K.L.(2010).Conflict,Power and Violence in Families,Journal of Marriage and Family,72,ss.726-742.
- Bagli M. ve A. Sever(2002).Female and Male Suicides in Batman,Turkey.Dicle Üniversitesi,Tartışma Metni.
- Bowlus,A.J. ve S. Seitz(2006). Domestic Violence,Employment and Divorce, International Economic Review,47(4),ss.1113-1149.
- Dobash,R.E. ve R.P. Dobash (1979).Violence Against Wives,Free Press,New York
- Duvvury N.,C.Grown ve J.Redner(2004)Costs of Intimate Partner Violence at the Household and Community Levels:An Operational Framework For Developing Countries,International Center for Research on Women(ICRW)
- Dünya Bankası(1993).World Development Report 1993:Investing in Health,New York City,Oxford University Press
- Dünya Sağlık Örgütü, 2002. "World Report on Violence and Health", E. Krug, L.L.Dahlberg, J.A.Mercy, A.Zwi, R.Lazano, eds., World Health Organization, Geneva
- Farmer,A. ve J.Tiefenthaler(1996). Domestic Violence:The Value of Services as Signals, American Economic Review,86(2),ss.274-279
- Goode W.J.(1971).Force and Violence in the Family, Journal of Marriage and Family, 33(4),ss.624-636.
- Hotaling ,G.T. ve Sugarman,D.(1986).An analysis of risk markers in husband to wife violence :The current state of knowledge,Violence Victims,1(2),ss.101-124
- Kishor, S. ve K. Johnson (2004).Profiling Domestic Violence –A Multi-Country Study, Calverton, Maryland:Orc Macro.
- Koç, A. and Erkin, C. (2011). "Development, Women's Resources and Domestic Violence", in F. Morady and İ. Şiriner (eds.), Globalisation, Religion & Development: 129-148. London: Ijopec
- Koenig M.A.,S.Ahmed,M.B.Hossain ve K.A.Mozumder(2003). Women's Status and Domestic Violence in Rural Bangladesh:Individual and Community Level Effects,Demography,40(2),ss.269-288.
- Levinson,D.(1989).Family Violence in a Cross-cultural Perspective,Sage Publications,Newbury Park,CA.
- Mihalic S.W.ve D. Elliot (1997).A.Social Learning Theory Model of Marital Violence,Journal of Family Violence,12(1),ss.21-47.

- Morrison,A.R. ve M.B. Orlando(1999).Social and economic costs of domestic violence:Chile and Nicaragua,in Too close to home: domestic violence in the American, Morrison and Biehl,eds.,Inter-American Development Bank.
- Page,A.Z. ve M.İnce(2008).Aile İçi Şiddet Konusunda Bir Derleme,Türk Psikoloji Yazıları,11(22),ss.81-94.
- Panda,P. ve B.Agarwal(2005).Marital Violence,Human Development and Women's Property Status in India,World Development,33(5),ss.828-850.
- Pollak,R.A.(2004).An Intergenerational Model of Domestic Violence,Journal of Population Economics,17(2),ss.311-329.
- Rao V.(1998).Domestic Violence and Intra-Household Resource Allocation in Rural India:An Exercise in Participatory Econometrics,Gender,Population,and Development,M.Krishnaraj, R.Sudarshan,A.Sharif(ed.),Oxford University Press
- Straus,M.A., ve R.J. Gelles(1986).Societal change and change in family violence from 1975 to 1985 as revealed by two national samples, Journal of Marriage and Family,48(3),ss.465-479.
- Straus,M.A.(1979).Family Patterns and Child Abuse in a Nationally Representative American Sample,Child Abuse and Neglect,3(1),ss.213-225.
- Tauchen,H.V.,A.D.Witte ve S.K.Long(1991).Domestic Violence :A Nonrandom Affair,International Economic Review,32(2),ss.491-511
- Watts, C ve C. Zimmerman(2002).Violence against women: Gloal scope and magnitude, Lancet, 359, ss.1232-1237.

INSTITUTIONS DEVELOPMENT & ECONOMIC GROWTH

Over the course of a century from the pioneering work of Schumpeter (1911) and works of McKinnon (1973) and Shaw (1973), many articles have been published to identify the causal relationship between the financial sector development and the economic growth. On the other hand, the arguments on the relationship between the institutions and the growth, have appeared throughout the history of Economics. The importance of the institutions in growth and the economic development is very significant. In the past two decades, due to the contributions of political macroeconomics, the focus turned away from a narrow perspective based on market and privatization to a broader perspective based on the institutions and the values. Regarding the different models presented in the field of the economic growth, the development of the financial sector is a crucial factor affecting the economic growth. There are differences across the countries in terms of the level of the financial system development and its structure. The influence of the financial structure on the economic growth depends on the overall development of the real economy and the institutions. What differs across the countries is the quality of the functions provided by the financial system to the economy.

INSTITUTIONS DEVELOPMENT & ECONOMIC GROWTH

İsmail Şiriner
Zişan Yardım Kılıçkan

IJOPEC

PUBLICATION

London ijopec.co.uk Istanbul